

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
УНІВЕРСИТЕТ НАЦІОНАЛЬНОГО І СВІТОВОГО
ГОСПОДАРСТВА (СОФІЯ, БОЛГАРІЯ)
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І
ФІНАНСИСТІВ АПК УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКА ОБЛАСНА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ПЕРСПЕКТИВИ ВОЛИНІ»**

**Удосконалення обліку, контролю і аналітичного забезпечення управління
підприємством в умовах глобалізації економіки**

Колективна монографія

Луцьк
2017

Удосконалення обліку, контролю і аналітичного забезпечення управління підприємством в умовах глобалізації економіки: [колективна монографія] / колектив авторів за ред. канд. екон. наук І.Б. Садовської. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2017. – 262 с.

У колективній монографії представлено функціональні дослідження, які відображають теоретичні й практичні аспекти удосконалення обліку, контролю і аналітичного забезпечення управління підприємством в умовах глобалізації економіки. Монографія присвячена актуальній темі та містить прояви наукової новизни в дослідженні найбільш актуальних проблем і завдань, рішення яких визначають стратегію розвитку господарюючих суб'єктів на найближчу перспективу.

Видання передбачене для науковців і практиків у сфері бухгалтерського обліку, керівників і спеціалістів управлінських структур, студентів вищих навчальних закладів.

Рецензенти:

Виговська Наталія Георгіївна, д.е.н., професор кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету

Черчик Лариса Миколаївна, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Лещук Віктор Пилипович, д.е.н., професор, директор Луцької філії Тернопільського національного економічного університету

Наукова редколегія: к.е.н., професор Садовська І.Б., к.е.н., доцент Бабіч І.І., к.е.н., доцент Бродська І.І., к.е.н., доцент Голячук Н.В., к.е.н., доцент Жураковська І.В., к.е.н., доцент Зеленко С.В., к.е.н., доцент Московчук А.Т., к.е.н., доцент Нагірська К.Є., к.е.н., доцент Нержна О.А., к.е.н., доцент Писаренко Т.М., к.е.н., доцент Сидоренко Р.В., к.е.н., доцент Талах Т.А., к.е.н., доцент Ткачук І.М., к.е.н., доцент Тлучкевич Н.В., к.е.н., доцент Чудовець В.В.

Рекомендовано до друку Вченою радою Луцького НТУ протокол № 3 від 31 жовтня 2017 року.

Тексти статей представлені в авторській редакції. Автори несуть повну відповідальність за зміст публікації, а також підбір, точність наведених фактів, цитат, власних імен та інших відомостей.

ISBN 978-617-672-175-8

© Колектив авторів кафедри обліку
і аудиту Луцького НТУ, 2017

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-ПРАКТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	6
<i>Andasarova R.</i>	
1.1 APPLICATION OF AMORTIZED COST IN THE PREPARATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF BANKS	6
<i>Асенов Е.</i>	
1.2 ОСОБЕНОСТИ НА РЕГУЛАТОРНА РАМКА ЗА НЕФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ НА ДЕЙНОСТТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	14
<i>Башева С.</i>	29
1.3 ПРОБЛЕМИ НА ХАРМОНИЗАЦИЯТА И СТАНДАРТИЗАЦИЯТА В СЧЕТОВОДСТВОТО	
<i>Голячук Н.В.</i>	
1.4 ОГЛЯД МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ	45
<i>Жураковська І.В., Колбасюк О.О.</i>	
1.5 ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ОЦІНКОЮ МАЙБУТНІХ ПОДІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	50
<i>Зеленко С.В., Стельмащук Ю.М.</i>	
1.6 ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОРЕНДОВАНИМИ АКТИВАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	59
<i>Pozharevska R.</i>	
1.7 MODEL OF PRESENTING HUMAN CAPITAL IN THE FINANCIAL STATEMENTS	70
<i>Рупска Т.Й.</i>	
1.8 РАЗХОДИТЕ ЗА ОПАЗВАНЕ И ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НАОКОЛНАТА СРЕДА – СЪЩНОСТ И ОСНОВНИ НАСОКИ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТРАЗЯВАНЕ	77
<i>Savova K.</i>	
1.9 THE FINANCIAL STATEMENTS OF ENTITIES AS STRATEGIC AND TACTICAL GUIDELINES IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING THEORY AND PRACTICE	86
<i>Садовська І.Б.</i>	
1.10 ЕКОНОМІЧНА І ФІЛОСОФСЬКА ПРИРОДА ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ: ГЕНЕЗА І СУЧАСНІСТЬ	103

Тлущкевич Н.В., Сокол О.В.

1.11 УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ 113

Чудовець В.В.

1.12 ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКУ ТА 119
УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

РОЗДІЛ 2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ 125
ВДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Бродська І.І.

2.1 КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ВАРТОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОЦІНКИ 125

Московчук А.Т., Ліщук В.І.

2.2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ 131
ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Нагірська К.Є., Куприянчик А.

2.3 ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ 139
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД
НАУКОВЦІВ

Николова И.А.

2.4 ТЕНДЕНЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ 145
ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИЯ

Nikolova N.

2.5 FINANCIAL STATEMENTS OF INSURERS - REGULATIONS 164
AND ANALYSES

Нужна О.А., Кравчак В.Г.

2.6 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ІЗ 177
ЗАСТОСУВАННЯМ ДЕТЕРМІНОВАНИХ І СТОХАСТИЧНИХ
МОДЕЛЕЙ

Талах Т.А.

2.7 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНО- 187
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ І КОНТРОЛЮ 193
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Бабіч І.І.

3.1 ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ 193
ВИТРАТАМИ

Bachev I.

3.2 FINANCIAL STATEMENT FRAUD: DEFINITION AND 200
IMPORTANCE

Писаренко Т.М., Гайневич Л.А

3.3 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ
ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ 217

Сидоренко Р.В.

3.4 ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ І СПЛАТИ ПДВ В
КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ 228

Tanchev M.

3.5 PROBLEMS AND APPROACHES FOR ACCOUNTING AND
CONTROL OF PROJECTS FINANCED BY EUROPEAN FUNDS AND
INTERNATIONAL INSTITUTIONS 234

Ткачук І.М., Бодячук К.В.

3.6 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ КОНТРОЛЮ
СОЦІАЛЬНИХ ВИТРАТ 250

РОЗДІЛ 1

НАУКОВО-ПРАКТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1.1 APPLICATION OF AMORTIZED COST IN THE PREPARATION OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF BANKS

Assist. Dr. Radka Andasarova
University of National and World Economy, Sofia

Introduction

The dynamics in the functioning of financial markets in the last years of the 20th century and the beginning of the 21st century and the wide variety of financial instruments pose major challenges for the accounting system. There is a need to adopt uniform rules and requirements for the accounting of financial instruments. To that end, the International Accounting Standards Board (IASB) has developed and adopted several international accounting standards that address issues related to the recognition, measurement and disclosure of financial assets in banks, including IAS 32 *Financial Instruments: Presentation*, IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement*, IFRS 7 *Financial Instruments: Disclosure*, IFRS 9 *Financial Instruments*.

The baseline for developing a standard for financial instruments was introduced as early as 1988, and six years later, the International Accounting Standards Board divided the requirements for the accounting of financial instruments into two standards – a standard for presentation and disclosure and a standard for recognition and measurement. The original version of IAS 32 *Financial Instruments: Disclosure and Presentation* was published in June 1995, which came into force on January 1, 1996. In August 2005, the IASB issued IFRS 7 *Financial Instruments: Disclosure*, which standard replaced IAS 30 *Disclosures in Financial Statements of Banks and Similar Institutions* and transferred disclosure requirements to IAS 32 *Financial Instruments: Presentation*. In December 2005, the IASB amended IAS 32 by transferring all disclosures relating to financial instruments to IFRS 7 *Financial Instruments: Disclosure*. Subsequently, a change was made to the name of the Standard - IAS 32 *Financial Instruments: Presentation*. The accounting standard dealing with the recognition and measurement of financial assets that is currently in force for entities applying international accounting standards is IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement*.

The complete process of final approval of IFRS 9 *Financial Instruments* was completed in the last quarter of 2016. The standard was adopted by the European Commission by Regulation 2016/2067 of November 22, 2016 and published in the Official Journal, L 323 of 29.11.2016. This act confirms the decision on the mandatory application of the standard in all EU Member States for accounting periods beginning on or after January 1, 2018. The current accounting standard for recognition and measurement of financial instruments (IAS 39) is replaced.

The importance of the problem of measuring and presenting the financial assets at amortized cost in the financial statements is dictated by the principle of true and fair presentation of financial assets in the statement of the financial position on the one hand, and the impact of the model for impairment of financial assets on the financial performance of banks. In this line of thought, caution is a key accounting principle set out in the current Accounting Act, which implies "the assessment and reporting of the alleged risks and the expected possible losses in the accounting of the business operations in order to obtain a real financial result" [3]. The adopted standardized model for the

measuring and accounting financial assets at *amortized cost* is directly related to the applicable accounting model for impairment. The recognition of a corrective for credit losses is recorded in decreasing the carrying amount (amortized cost) of the financial asset. The early recognition of credit losses will eliminate the possibility of overestimating bank assets and expected benefits (income) from the asset, completely distorting the result of the performance of commercial banks and improving the quality of the bank portfolio.

The development of this article is accompanied by the manifestation of some limiting factors:

- Due to differences in the characteristics of banking operations, the survey focuses only on a number of issues that concern the accounting of ***financial assets measured at amortized cost***. The other reportable groups of financial assets classified as financial assets measured at fair value through profit or loss and financial assets measured at fair value through other comprehensive income are not subject to treatment.

- The subject of the survey is limited to accounting the category of financial assets "loans and receivables". Structurally, the bank loans granted have the largest share of the total amount of debt instruments measured at amortized cost. The credit process, an element of active banking operations, generates a major part of bank revenue. This revenue directly affects the overall financial performance of banks. Any change in the accounting of bank loans granted and of impairments (provisions) to cover the risk of losses on loans directly affects the financial position and performance of banks. On the other hand, lending and related accounting tasks are related to a number of important economic indicators such as return, liquidity, capital adequacy, profitability, etc.

1. Current moments in the theoretical interpretation of the applicable standardized model for the classification of financial assets in banks

Daniela Feschiyan's thesis that "accurate classification and reporting of financial assets is necessary to provide information on the bank's financial position, cash flows, and to facilitate the measurement of the size, time of emergence and security of future cash flows" [7] is adopted in this part of the article.

The essence of financial assets as an accounting category is defined in IAS 32 *Financial Instruments: Presentation* without an analysis of their economic substance. A financial asset is any asset that represents [2]:

- cash;
- instruments of the own capital of another enterprise;
- a contractual right to receive cash or another financial asset from another enterprise;
- a contractual right to exchange financial assets under conditions that are potentially favorable to the enterprise;
- a contract that will or may be settled in instruments of the issuer's own capital.

Clarifying the essence of *financial assets* requires them to be matched with *real assets* in order to reveal their specific features, namely:

➤ *The main characteristic of financial assets is their **contractual nature** [4].* A contract itself is, in the broadest sense, a statement of two or more parties that regulates their relationship and it does not necessarily have to be in writing. IAS 32 *Financial Instruments: Presentation* treats the contract as an agreement between two or more parties, which has clear economic consequences that the parties have little (if any) chance of avoiding, as the agreement is usually legally enforceable [2]. Financial assets are applied in the statement of the financial position of the bank only when it is a party to the contractual provisions of the instrument.

➤ *A basic feature of financial assets is that they lead to the creation of a direct cash inflow.* Real assets are also used to generate cash flows, but this is not always related to direct cash flow [6]. On the other hand, the amount of cash flows from a particular financial asset is usually independent of who controls it, in contrast to the actual assets where the generated economic benefits and cash inflows are directly influenced by the controlling entity.

➤ The contracts that create rights or obligations to exchange non-financial assets, such as barter transactions, futures or forward contracts governed by the transfer of physical assets, etc., are not included in the financial assets.

➤ Financial assets are not directly involved in the creation of wealth, they are involved in the process of distribution of income generated by real assets [8].

Once the financial assets have been identified as the subject of reporting, their classification is required for the purposes of their subsequent measurement. IFRS 9 *Financial Instruments* requires from banks to classify their financial assets in the following categories (Table 1) [1]:

Table 1. Classification of financial assets of banks

		Model "Characteristics of contractual cash flows at an instrument level" (principal and interest payments on the outstanding amount of the principal)	
		Yes	No
"Business model"	The financial asset is held hold financial assets in order to collect contractual cash flows	<i>Amortized cost</i>	<i>Fair value through profit or loss (FVTPL)</i>
	The financial asset is achieved by both collecting contractual cash flows and selling financial assets	<i>Fair value through other comprehensive income (FVOCI)</i> (with a reclassification of profit or loss)	<i>Fair value through profit or loss (FVTPL)</i>
	Financial assets which are neither held at amortised cost nor at FVOCI	<i>Fair value through profit or loss (FVTPL)</i>	<i>Fair value through profit or loss (FVTPL)</i>

The importance of classifying financial assets by reporting categories is that it determines the type of subsequent measurement of the financial asset in the statement of financial position of the bank. On the other hand, whether the financial asset will be amortized (investments in capital instruments are outside the scope of the impairment requirements) and whether a subsequent reclassification is possible depends on the reporting category.

2. Scope of assets subject to valuation at amortized cost

Applying *amortized cost* for the purposes of the subsequent measurement of financial assets is based on the model of their classification from the point of view of applying both the tests -

business model and characteristics of contractual cash flow model - regardless of the specifics of the individual enterprises. IFRS 9 *Financial instruments* is applied by all enterprises, including ones that have few financial instruments (for example, an enterprise whose single financial instruments are receivables and payables) and enterprises that have many financial instruments (for example, banks where financial instruments are a large proportion of assets and liabilities).

The *valuation at amortized cost* is subject to the following requirements:

- the financial asset is held within the business model, the purpose of which is to hold assets in order to collect the contractual cash flows; and
- under the contractual terms of the financial asset, cash flows arise on specific dates, which are only principal payments and interest on the outstanding amount of the principal.

Examples of *debt instruments* that meet the condition that the contractual cash flows are only principal and interest payments on the outstanding principal are the following [1]:

- bonds with a fixed maturity date;
- a variable rate credit granted and a specified maturity date (e.g. interest rate equal to the three-month LIBOR or one-month LIBOR);
- fixed-maturity bonds at variable interest rate ceilings (upper limit of percent).

Examples of *debt instruments* whose contractual cash flows are NOT principal and interest payments on the amount of the outstanding principal are the following [1]:

- convertible bonds (with the right to exchange in a certain number of capital instruments of the issuer);
- loan granted with a "reverse" floating interest rate (i.e. the interest rate is opposite to market interest rates) - interest rates do not represent remuneration for the value of money over time on the amount of the outstanding principal;
- indefinite bonds, but with an option of the issuer for redemption at their nominal value plus the accrued interest due.

3. Determining the amortized cost of the "loans and receivables" category of financial assets

3.1. Prerequisites for determining the amortized cost

The valuation of financial assets at amortized cost and their recognition in the statement of the financial condition of banks in accordance with the requirements of IFRS 9 *Financial Instruments* includes the following sequence of policies and procedures:

- classification of the particular financial asset subject to valuation (in accordance with the application of the two tests - business model and contractual cash flow characteristics test);
- verification (test) at least once a year for the existence of conditions for impairment;
- accounting for the impairment loss.

3.2. Scope and regulation for determining the amortized cost

By its very nature, the *amortized cost* is the initial value of the instrument (asset acquisition cost, underwriting price for liabilities) adjusted in the direction of [1]:

- the reduction of principal repayments;
- the increase or decrease with the accumulated amortization of the difference between the initial value and the maturity value, calculated using the effective interest rate method;
- the deduction by the corrective for losses due to impairment and uncollectability (for financial assets).

In order to determine the amortized cost of a financial asset, the bank applies the effective interest rate method. The effective interest rate method determines the percentage of revenue or the

percentage of expense to be reported in each period of the asset's life. This method allocates the expected future cash payments and receivables in order to achieve a constant effective interest rate (return) over any period of the life of the financial instrument.

The effective interest rate method is borrowed from the financial theory and is known as an internal rate of return (IRR). It is a measure of the return on investment that depends on the amount and time of the cash flows of the asset. Return, as a financial category, requires the reporting of all cash inflows and outflows, so all estimated cash flows associated with the asset, incl. transaction costs, fees paid and received, etc., are taken into account when calculating the effective interest rate.

The effective interest rate can be calculated using a calculator or a special computer spreadsheet (embedded in the popular product Excel). In the mathematical language, the effective interest is calculated according to the formula:

$$PV = \sum_{i=1}^n CF_i (1+y)^{-i}$$

where:

y – the interest rate

PV – the carrying amount of the asset

CF – the agreed cash flow in each period (i)

In some cases, the effective interest rate will be equal to the specified interest rate of the asset. This is most often the case with loans granted, where the initial receipts are equal to the principal and the bank was a party to the contractual relationship at the time of their acceptance. For these assets, *the amortized cost is equal to the initial value and remains the same in each period*. In other cases, the effective interest rate differs from the specified interest rate.

The methodological rules for determining the amortized cost of the category of financial assets - loans and receivables - are set out in the following example:

On March 24, 201X, a commercial bank granted a loan for the purchase of production machines to a business enterprise at the amount of BGN 10,000 for a period of 12 months. The negotiated interest rate, which is the same as the effective rate, is 8.5% per annum. The repayment of the loan will be made through annuity monthly installments. Under the terms of the agreement, the bank collects a fee for investigation and lending to the amount of BGN 200, the initial cash outflow amounting to BGN 9,800.

On the basis of the data presented, the commercial bank presents a repayment plan with equal (annuity) contributions, which has the following form (Table 2):

Table 2. Repayment plan with equal (annuity) contributions

Date	Principal Balance	Cash flow on principal	Cash flow on interest	Cash flow of fees	Total cash flow
1	2	3	4	5	6
24.03.201X	10,000.00			200	200
24.04.201X	9,198.63	801.37	70.83		872.20
24.05.201X	8,391.59	807.04	65.16		872.20
24.06.201X	7,578.83	812.76	59.44		872.20
24.07.201X	6,760.31	818.52	53.68		872.20

Continuation of Table 2

1	2	3	4	5	6
24.08.201X	5,936.00	824.31	47.89		872.20
24.09.201X	5,105.85	830.15	42.05		872.20
24.10.201X	4,269.81	836.04	36.16		872.20
24.11.201X	3,427.86	841.95	30.25		872.20
24.12.201X	2,579.94	847.92	24.28		872.20
24.01.201X	1,726.01	853.93	18.27		872.20
24.02.201X	866.04	859.97	12.23		872.20
24.03.201X	0	866.04	6.13		872.17
		10,000	466.37	200	10,666.37

With the help of a special spreadsheet embedded in Excel, the effective interest rate and the amortized cost of the loan at the beginning and end of each month can be calculated as included in the amortization plan (Table 3).

Table 3. Amortization (repayment) plan

Month	Amortized cost at the beginning of the period	Accrued amortization using the effective interest rate (2 x 0.010268806)	Agreed total cash flow	Total cash flow adjusted by the amount of amortization (4-3)	Amortized cost at the end of the period (2-5)
24.03.201X	9,800.00	100.6342972	872.20	771.566	9,028.43
24.04.201X	9,028.43	92.71123882	872.20	779.489	8,248.95
24.05.201X	8,248.95	84.70682007	872.20	787.493	7,461.45
24.06.201X	7,461.45	76.62020551	872.20	795.58	6,665.87
24.07.201X	6,665.87	68.45055107	872.20	803.749	5,862.12
24.08.201X	5,862.12	60.19700404	872.20	812.003	5,050.12
24.09.2012	5,050.12	51.85870293	872.20	820.341	4,229.78
24.10.2012	4,229.78	43.43477743	872.20	828.765	3,401.01
24.11.2012	3,401.01	34.92434828	872.20	837.27	2,563.74
24.12.2012	2,563.74	26.32652718	872.20	845.873	1,717.86
24.01.2013	1,717.86	17.64041672	872.20	854.56	863.30
24.02.2013	863.30	8.865110287	872.17	863.305	0.00

The advantage of the effective interest rate method is "more accurate reflection of the results of the company's activities on investing its own cash. The effectiveness of the operation is measured by taking into account the rate of return that is obtained in the form of interest or dividends related to the investment made; the size of the investment itself; the difference between the cost of acquisition and the redemption price of the instrument and the time factor that takes into account the value of money over time and the moment of obtaining economic benefit" [5].

3.3. The new model for formation of impairments of risk loan exposures

The current model of recognizing credit losses in banks is oriented *not* to recognizing and measuring actual losses but to models based on transparent methodologies related to the *expected*

losses in the existing credit portfolio over its entire life. A basic methodological moment for a correct understanding of the issue of expected credit losses in the banking sector is their treatment under the terms of IFRS 9 *Financial Instruments*.

In banking, the issues of impairment of financial assets have a decisive impact on the level of risk borne by banks. Traditionally, the term "**credit loss**" in banks is an indicator of the level of risk a bank can reach, depending on the ability and willingness of a borrower to meet their debt obligations. The definition of the term "credit loss" is also specific in IFRS 9 *Financial Instruments*, namely "the difference between all contractual cash flows payable to the contract enterprise and all cash flows that the enterprise expects to receive (i.e. the entire cash deficit) discounted at the original effective interest rate or the corrected for credit losses effective interest rate for purchased or initially created financial assets with a credit impairment"[1].

The methodological rules for determining the amount of credit loss in accordance with the provisions of IFRS 9 Financial Instruments are presented by the following example:

A commercial bank provides to an enterprise a five-year loan of BGN 10,000 with a fixed interest rate of 7% payable at the end of each year, and the principal amount of BGN 10,000 will be repaid upon maturity. The official amount of effective interest rate is also 7%. At the beginning of the second year, the bank estimates that there is a risk that the debtor will default on the financial instrument. The bank predicts that the remainder of the expected cash flow will amount to BGN 5,000 instead of BGN 10,700 (i.e. 700 BGN interest for 2010 and principal of BGN 10,000), and that the default may occur *within 12 months of the initial recognition of the financial asset*.

Given that the cash flows estimated by the bank amount to BGN 5,000, they should be discounted for one year with the initial effective interest rate (in this case 7%). For this purpose, a discount factor should be calculated by the formula: Given that the cash flows estimated by the bank amount to BGN 5,000, they should be discounted for one year with the initial effective interest rate (in this case 7%). For this purpose, a discount factor should be calculated by the formula: : d =

$$\frac{1}{\left(1 + \frac{r}{100}\right)^n}$$

Table 4. Model of expected credit losses for 12 months

Year	Book value as of 01.01.	Estimated net cash flow	Discount factor at a chosen discount rate of 7%	Current discounted value of forecasted net cash flow (amortized cost as of 31.12.) (3*4)	Expected credit loss for 12 months (2-5)
20X2	10,000	BGN 5,000	= 0.93457	BGN 4,673	BGN 5,327

The expected credit losses for 12 months, amounting to BGN 5,327, are recognized in a decrease in the financial result of the bank (reported as an expense) and as a corrective (decrease in the carrying amount of the financial asset).

The recognition of expected credit losses for 12 months, a stage of the three-step impairment model, will be offset by the recognition of interest income of profit or loss in the full amount, i.e. on the gross carrying amount rather than the net book value (after deducting the corrective for loss). As

a result, the recognition of expected credit losses will substantially eliminate the possibility of overvaluation, respectively underestimation of costs and revenues, of an overall distortion of the performance of commercial banks and the quality of the loan portfolio. "The expected loss model provides for comparability between credit losses and recognized interest income. In each reporting period, part of the interest income is "set aside" (i.e. not recognized in profit or loss) to cover the expected credit losses. In this way, an equal return on the portfolio is achieved in each reporting period. Expected credit losses will be involved in pricing the instrument as part of the risk premium. It is quite natural for the bank to require a higher rate of return for instruments with a higher credit risk. Consequently, the occurrence of the originally expected credit losses should not lead to an economic loss for the enterprise"[9].

On the other hand, the **amortized cost** (the carrying amount as of 31.12.) of the financial asset at any time will be equal to the current value of the expected cash flows. Changes in the bank's estimates of the amount of credit losses will be reflected in the period when they arise, and will be included in the calculation of the present value of the expected cash flows.

Conclusion

Under a properly defined amortization policy at the end of the financial asset's agreed period, its **amortized cost** should be zero, i.e. at any given moment it must be equal to the current value of the expected cash flows. However, it is possible that the financial asset's initial cost is not carried over correctly over time as a result of unrecognized current credit losses. The precautionary accounting principle requires that the assumed risks and losses are charged on a going-to-date basis in order to achieve a true financial result. Very often, the preliminary writing-off of a financial asset as a result of the actual failure to comply with the terms of the bank credit agreement is evidence that the precautionary principle has not been applied in a timely manner. In other words, accrued credit losses are recognized only if there is objective evidence of impairment as a result of an impairment event occurring after the initial recognition of the instrument. There is a need to adopt an entirely new approach to the impairment of financial assets in banks, i.e. transition to the Expected Loss Model. The new model allows for recognition of expected, potential (future) losses. Holders of financial assets will commit not only to regular monitoring of historical information (adapted to reflect the current situation), but also to any other validated information that provides an objective basis for the expected deterioration in the quality of financial assets.

REFERENCES

1. Regulation (EU) 2016/2067 of November 22, 2016 amending Regulation (EC) No. 1126/2008 for the adoption of certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No. 1606/2002 of the European Parliament and of the Council in relation to International Financial Reporting Standard 9, OJ L 323, 29.11.2016.
2. Regulation (EC) No. 1126/2008 of the European Commission of November 3, 2008 for the adoption of certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No. 1606/2002 of the European Parliament and of the Council, OJ L 320, 28.11.2008.
3. Law on Accounting, prom. State Gazette, ed. 95 of December 8, 2015, in force since January 1, 2016.
4. Basheva, Sn. and team. (2016), International Financial Reporting Standards, Publishing complex - UNEW, Sofia, pp.322
5. Basheva, Sn. (2007), Financial Accounting (Specialized Course), Sofia: Economy, pp.148.
6. Boycheva, E. (2011), "Accounting information to insure the risk management of insurers". Dissertation for awarding the educational and scientific degree "Doctor", Sofia, pp.49-50.
7. Feschiyan, D. (2007), "Models for accounting for financial assets in banks", Accounting Magazine, Vol. XXI, No. 9, pp.13
8. Filipova-Slancheva, A. (2014), "Accounting as an information and control system in the management of credit risk in banks". Dissertation for awarding the educational and scientific degree "Doctor", Sofia, pp.46-47.
9. Nikolov, G. (2017), "Conceptual analysis of the new expected loss model for impairment of financial assets". Journal of IDES, Vol. XXI, № 2, pp.8

1.2 ОСОБЕНОСТИ НА РЕГУЛАТОРНА РАМКА ЗА НЕФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ НА ДЕЙНОСТТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Asenov E., Ph.D, University for National and World economy - Sofia, Bulgaria

Резюме

Оповестяването на нефинансовата информация е от особена важност за реализация на корпоративната социална отговорност и преход към устойчива икономика, в която се съчетават дългосрочната рентабилност, социалната справедливост и опазването на околната среда. С цел да се представят различните и разнообразни аспекти в дейността на предприятията в Европейския съюз е необходимо те да публикуват годишни нефинансови декларации. Чрез тях те трябва да представят в консолидиран вид информация за реализирането на своята корпоративна политика и да я доведат до сведение на широк кръг заинтересовани страни. Въпросите, които се отнасят до представянето на нефинансовата информация от дълго време са обект на внимание и регулиране от страна на европейските институции. През тази година в съответствие с изискването на „Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information“ Европейската комисия публикува „Guidelines on non-financial reporting-methodology for reporting non-financial information“. Тяхната цел е да се осигурят балансиран и гъвкави насоки за докладване на нефинансова информация по начин, който помага на предприятията да оповестяват последователна и съгласувана съществена информация. Доколкото е възможно, те следва да спомогнат за осигуряване на съпоставимост между предприятията и секторите.

Този подход отчита голямото разнообразие на участващите предприятия и сектори, както и на обстоятелствата, които предприятията трябва да отразяват в своите доклади. Положени са значителни усилия, за да се избегнат унифициран подход и методология, която е твърде предписателна. Насоките отчитат значението на връзките и взаимовръзките на информацията (свързаността), независимо дали те са между различни аспекти на нефинансовата информация или между финансовата и нефинансовата информация. По този начин регулаторна рамка на нефинансовата отчетност в Европейския съюз получи своя окончателен и завършен вид.

1.Понятие за нефинансова отчетност

Оповестяването на нефинансовата информация е един от важните инструменти за реализация на корпоративната социална отговорност. Нейното представяне спомага за измерването, наблюдението и управлението на резултатите от дейността на предприятията и тяхното въздействие върху обществото. В заключителния документ¹ на конференцията „Рио+20“ на Организацията на обединените нации, озаглавен „Бъдещето, което искаме“, се категорично се признава значението на нефинансовата отчетност и се предлага в бъдеще предприятията да интегрират на информацията за корпоративната отговорност и устойчивото развитие в своя цикъл на отчитане. В документа също така се насърчават предприятията, заинтересованите правителства и заинтересованите страни с подкрепата на системата на Организацията на обединените нации да разработват модели за най-добри практики и да улесняват интегрирането на финансовата и нефинансовата информация, като вземат предвид опита от вече съществуващите отчетни рамки.

¹ По специално в параграф 47 на документа.

Оповестяването на нефинансовата информация е от особена важност за управлението на прехода към устойчива глобална икономика чрез съчетаване на дългосрочната рентабилност със социалната справедливост и опазването на околната среда. За постигане на тази цел е необходимо изграждането и ползването на качествени системи на измерване, отчетност и наблюдение. Съвременният свят функционира като динамична система, т.е. една цялост, съставена от взаимодействащи си и взаимосвързани елементи (материални обекти, хора, държави, духовни ценности), които се намират в непрекъснато движение и изменение, подчинявайки се на определени правила и закони. Това означава, че към нея трудно може да се приложи класическото разбиране за причина и следствие, тъй като от следствието се поражда множество причини, от които произтичат нови следствия и т.н. По такъв начин едно събитие се разгръща толкова многообразно, понякога дори неочаквано, че е трудно да бъде обхванато и предвидено изцяло. В настоящия сложно устроен свят, става все по-необходимо да се изследват множество фактори, които влияят върху насоката на неговото развитие и да се правят оценки или прогнози с различна дълготрайност, целящи да се осъществява контрол върху глобалните промени. Освен това, трябва да се има предвид, че в глобалната система може да съществуват и скрити, незабележими на първо време връзки, които правят оценките доста условни и хипотетични.

С цел да се представят различните и многообразни аспекти в дейността на организациите, е необходимо периодично те да оповестяват корпоративни доклади. Тези доклади позволяват на организациите не само да представят в консолидиран вид информация за реализирането на своята корпоративна политика, но и да я доведат до сведение на широк кръг заинтересувани от дейността на компанията страни. Корпоративният доклад представя информация за приоритетите и ценностите на компанията, за отношенията и със свързаните с нея организации и социални групи, а така също за обвързаността на дейността с принципите на корпоративната социална отговорност.

Корпоративните доклади, много често се използват като средство за комуникация, свързана със социалната отговорност. За да спечели доверието на широката обществена аудиторията представянето обаче единствено на корпоративни доклади не е достатъчно. Необходимо е да се установят и други канали за комуникация и провеждане на постоянен диалог. Проблемът е, че много често процеса на отчитане на дейността поставя акцент върху корпоративния доклад, а не върху комуникацията със заинтересованите страни и обществото като цяло. В тези случаи е налице “твърде много информация и ограничен диалог”. Ето защо, привличането на заинтересованите страни и тяхното ангажиране в процеса на подготовката и изграждането на отчетността е важно условие за пълноценното представяне на нефинансовата информация.

Посоченото дава основание отчетността относно аспектите на корпоративната социална отговорност, да се дефинира като всеобхватен термин, който описва различните средства, чрез които организациите разкриват информация за действия им свързани с осъществяваната от тях социална отговорност, „докато корпоративните отчети (доклади) са само една форма на докладването, дефинирани като обществено достъпни, самостоятелни издадени доброволно от компаниите доклади относно техните действията². Корпоративните

² Brophy M. and Starkey R. 1996 Chapter 10-Environmental reporting. Corporate Environmental management. Earthscan Publishing Ltd. London, p. 150-176

доклади представляват средство, чрез които се цели подобряване дейностите за прилагане и укрепване на корпоративната отговорност.

2.Исторически преглед на прилагане на нефинансовата информация в дейността на Европейския съюз

Въпросите, които се отнасят до представянето на нефинансовата информация от дълго време са обект на внимание в дейността и на европейските институции.Необходимостта от оповестяването нефинансовата информация в рамките на Европейския съюз за първи път бе формулирана в съобщението на Европейската комисия - „Заедно за нов тип икономически растеж“ прието на 13 април 2011 г. В текста на съобщението бе посочена потребността от повишаване сред държавите членки на прозрачността на социалната информация и информацията за околната среда, която предоставят предприятията във всички сектори³.

Социалната информация и информацията относно околната среда отново бе обект на внимание в „Обновената стратегия на ЕС за периода 2011-2014 г. за корпоративната социална отговорност“, приета на 25 октомври 2011 г., чрез представяне на законодателно предложение от страна Европейската комисия. От своя страна със свои резолюции⁴ Европейският парламент също така обозначи своята позиция относно оповестяването на нефинансова информация.Според него тази информация е необходима, с цел определяне на рисковете за устойчивостта на предприятията и увеличаване на доверието на инвеститори и потребители.

Европейският парламент призова Европейската комисията да представи законодателно предложение за оповестяване на нефинансова информация от предприятията. В предложението бяха формулирани някои съществени изисквания:

1.Възможност за прилагане на висока степен на гъвкавост на действията при изготвянето на отчетите, с цел да се отчита многоизмерният характер на корпоративната социална отговорност и многообразието на прилаганите от предприятията политики.

2.Наличие на достатъчна степен на съпоставимост, за да се отговори на потребностите на инвеститорите и другите заинтересовани страни.

3.Предоставяне на потребителите на лесен достъп до информацията относно въздействието на предприятията върху обществото.

Логично продължение на тези усилия бе приемането на 26 юни 2013 на Директива 2013/34/ЕС относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия. В тази директива бе формулирано изискването към определени групи предприятия (преди всичко големи предприятия и предприятия, които работят в обществен интерес), да изготвят и представят нефинансова декларация за дейността си .В тези декларации те трябва да представят подробна информация по отношение на въздействието и практиките ,които се отнасят до екологични и социални въпроси, правата на човека, борбата с корупцията и подкупите.

³ Необходимостта от оповестяването от страна на предприятията на социалната информация и информацията относно околната среда бе посочена отново в Съобщението на Европейската комисия - „Обновена стратегия на ЕС за периода 2011 — 2014 г. за корпоративната социална отговорност“, прието на 25 октомври 2011 г..

⁴ Резолюции на Европейският парламент „Корпоративната социална отговорност: отчетно, прозрачно и отговорно поведение на стопанските субекти и устойчив растеж“ и „Корпоративната социална отговорност: насърчаване на интересите на обществото и действия, насочени към постигането на устойчиво и приобщаващо възстановяване“ приети на 6 февруари 2013 г..

Практическото прилагане на тази директива обаче бе в известна степен разочаровашо. Въпреки някои положителна тенденция, по-голямата част от големите дружества в ЕС не намериха отговор на нарастващия интерес от страна на заинтересованите лица (включително инвеститорите, акционерите, служителите и организациите на гражданското общество). Изследване проведено от службите на Европейската комисия⁵ констатира, че едва 2500 от общо около 42000 големи дружества от Европейския съюз ежегодно официално оповестяват нефинансова информация.

Бяха установени също така и сериозни проблеми относно качеството на нефинансова информация. В оповестяваната информация често липсваха конкретни данни или те не бяха достатъчно добре балансираны, точни и навременни. В част от докладите бе установена липса на информация по отношение на съществени аспекти, свързани с политиките и управлението на риска или в конкретни тематични области (правата на човека, корупцията и т.н.).

Тези факти дадоха основание да бъде направен изводът, че една от причините за наличието на тези проблеми е в неефективността на пазара. Пазарните стимули се оказваха недостатъчни или неравномерни. Въпреки, че дружествата все по-често са под натиск да бъдат по-прозрачни, ползите, свързани с разкриването на нефинансова информация, често се възприемат като дългосрочни и несигурни, а краткосрочните разходи са относително високи и лесно измерими.

Друга причина, която бе констатирана се отнася до неефективността на регулирането. Според повечето заинтересовани страни, задължението, предвидено в европейските счетоводните директиви, не е формулирано достатъчно ясно, като в същото време е в ущърб на правната сигурност. Крайният извод на проучването бе, че макар представянето на нефинансова информация да е регламентирано до известна степен на равнище ЕС се наблюдават различни подходи, предприети от държавите членки. Те могат да бъдат причина до появата на още по-големи различия в рамките на вътрешния пазар. В същото време информацията, свързана с устойчивостта, поради своето естество има трансграничен характер. При отсъствието на общи действия на равнище ЕС в много държави членки няма да е налице напредък през следващите години или той ще е много бавен. Затова са необходими координирани действия на равнище Европейски съюз.

В тази връзка Европейската комисия представи законодателно предложение, като постави изискване към големите предприятия да оповестяват съществена информация под формата на декларация в своя годишен доклад. Дружествата, които желаят да изготвят подробен нефинансов на доброволна основа, могат да продължат практиката си при условие, че докладите им отговарят на специфични условия. Основната цел на предложението бе да се повиши полезността и последователността на информацията, оповестявана в рамките на Европейския съюз.

Това предложение на Европейската комисия бе в основата на приетата от Европейския парламент Директива 2014/95/ЕС на 22 октомври 2014 година за изменение на Директива

⁵ Резултатите от изследването са посочени в Предложението за директива на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Директиви на Съвета 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО относно оповестяването на нефинансова информация и информация за многообразието от страна на някои големи дружества и групи от 16.04.2013 год.

2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи .

В директивата се предвижда с цел повишаване на съгласуваността и съпоставимостта на нефинансовата информация, която се оповестява в рамките на Европейския съюз, определени големи предприятия да изготвят нефинансова декларация, съдържаща информация, отнасяща се поне до въпросите, свързани с околната среда, служителите и социалните въпроси, зачитането на правата на човека, борбата с корупцията и подкупите. Декларацията трябва да включва описание на политиките, резултатите и рисковете, свързани с тези въпроси, и тя следва да се включи в доклада за дейността на съответното предприятие.

Нефинансовата декларация следва да включва и информация относно процесите на надлежна проверка, прилагани от предприятието, също така по отношение на веригите на доставки и веригите на подизпълнителите на предприятията, ако това е приложимо и пропорционално, с цел да се идентифицират, предотвратят и смекчават съществуващите и потенциалните неблагоприятни въздействия.

Според директивата, ако от дадено предприятие се изисква да изготви нефинансова декларация, тази декларация следва да съдържа по отношение на екологичните въпроси подробна информация относно текущото и предвидимото въздействие на дейността на предприятието върху околната среда и по целесъобразност върху здравето и безопасността, използването на енергия от възобновяеми и/или невъзобновяеми източници, емисиите на парникови газове, потреблението на вода и замърсяването на въздуха. По отношение на социалните въпроси и въпросите, свързани със служителите, предоставената в декларацията информация може да се отнася до предприетите действия за осигуряване на равенство между половете, прилагането на основните конвенции на Международната организация на труда, условията на труд, социалния диалог, зачитането на правото на информиране и консултиране на работниците, зачитането на синдикалните права, здравословните и безопасни условия на работното място, диалога с местните общности и/или действията, предприети с оглед на защитата и развитието на тези общности.

По отношение на правата на човека, борбата с корупцията и подкупите нефинансовата декларация би могла да включва информация относно предотвратяването на нарушенията на правата на човека и/или наличните инструменти за борба с корупцията и подкупите.

Предприятията, които попадат в обхвата на настоящата директива, следва да предоставят подходяща информация във връзка с въпроси, които се открояват като най-вероятни причини за реализиране на основните рискове от тежки въздействия, наред с тези, които вече са се реализирали. Тежестта на тези въздействия следва да се преценява с оглед на техния мащаб и сериозност. Рисковете от неблагоприятни въздействия могат да произтичат от собствените действия на предприятието или могат да бъдат свързани с неговата дейност, а ако това е приложимо и пропорционално - с неговите продукти, услуги и стопански отношения, включително с неговата верига на доставки и неговата верига на подизпълнители. Това не следва да води до ненужна допълнителна административна тежест за малките и средните предприятия.

2.Изисквания към годишните финансови отчети в новата европейска рамка за отчетност

В Директива 2013/34/ЕС относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия⁶ се посочва че, докладът за дейността и консолидираният доклад за дейността са важни елементи на финансовото отчитане на всяко предприятие.

2.1.Изисквания към съдържание на доклада за дейността на предприятията в Европейския съюз

Докладът за дейността включва обективен преглед на развитието и изпълнението на стопанската дейност на предприятието и неговото състояние, заедно с описание на главните рискове и несигурни обстоятелства, пред които е изправено. Този преглед трябва да бъде по своята същност балансиран и изчерпателен анализ на развитието и изпълнението на стопанската дейност на предприятието и на неговото състояние, в съответствие с мащаба и сложността на дейността му.

Дотолкова, доколкото е необходимо за оценката на развитието, резултата от дейността или състоянието на предприятието, анализът трябва включва финансови, а където е подходящо, и нефинансови ключови показатели за резултата от дейността, които имат отношение към конкретна стопанска дейност, включително информация по въпроси, свързани с околната среда и персонала. При предоставянето на анализа в доклада за дейността, където е подходящо, се включват препратки към сумите, отчетени в годишните финансови отчети, и допълнителни обяснения във връзка с тях.

2. Докладът за дейността съдържа информация и за:

- а) вероятното бъдещо развитие на предприятието;
- б) научноизследователската и развойна дейност;
- в) информация за придобиването на собствени акции⁷;
- г) наличието на клонове на предприятието;
- д) използването от предприятието на финансови инструменти и когато това е от значение за оценяване на активите и пасивите му, на финансовото му състояние и на резултатите от дейността му. Тук е необходимо да се представи информация относно:
 - целите и политиките на предприятието за управление на финансовия риск;⁸,
 - излагането на предприятието на ценови риск, кредитен риск, риск по отношение на ликвидността и риск по отношение на паричните потоци.

2.2.Изисквания към съдържание на нефинансовата декларация на предприятията в Европейския съюз⁹

Големите предприятия, които извършват дейност от обществен интерес, и към датите на своите балансови отчети надвишават критерия за среден брой служители през финансовата година от 500 човека, трябва да включат в доклада за дейността си

⁶ Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия допълнена от Директива 2014/95/ЕС на 22 октомври 2014 година за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи .

⁷ В съответствие с изискванията на член 24, параграф 2 от Директива 2012/30/ЕС;

⁸ Включително политиката му на хеджиране на всеки един основен тип прогнозирана сделка, за която се използва отчитане на хеджирането-посочено в текста на Директива 2013/34/ЕС

⁹ Посочено в чл. 19а на Директива 2013/34/ЕС

нефинансова декларация. В нея трябва да се представи информация в необходимата степен, която да осигури разбиране на развитието, резултатите, състоянието на предприятието и въздействието на неговата дейност. Обхватът на тази декларация трябва да обхваща като минимум екологичните и социалните въпроси и въпросите, свързани със служителите, зачитането на правата на човека, борбата с корупцията и подкупите. Декларацията трябва да включва:

- а) кратко описание на бизнес модела на предприятието;
- б) описание на политиките, следвани от предприятието по отношение на тези въпроси, включително извършените процеси на надлежна проверка;
- в) резултата от тези политики;
- г) основните рискове, свързани с тези въпроси и имащи отношение към дейностите на предприятието, включително, когато е приложимо и пропорционално, неговите стопански отношения, продукти или услуги, които има вероятност да предизвикат неблагоприятни въздействия в тези области, и начина, по който предприятието управлява тези рискове;
- д) нефинансови ключови показатели за резултата от дейността, имащи отношение към конкретната стопанска дейност.

Когато дадено предприятие не следва политиките по отношение на един или няколко от тези въпроси, нефинансовата декларация представя ясно и аргументирано обяснение за това.

Нефинансовата декларация, е необходимо да включва по целесъобразност и препратки и допълнителни обяснения за сумите, отчетени в годишните финансови отчети.

Държавите членки на съюза могат да разрешават да бъде пропускана информация, свързана с предстоящи промени или въпроси в процес на договаряне, в изключителни случаи¹⁰, когато оповестяването на подобна информация би било в сериозна вреда на търговската позиция на предприятието, при условие че подобен пропуск не пречи на обективното и балансирано разбиране на развитието, резултатите, състоянието на предприятието и въздействието на неговата дейност.

При определянето на изискването за оповестяване на информацията, държавите членки на съюза предвиждат предприятията да имат възможност да се позовават различни рамки за отчетност. Тези рамки могат да бъдат национални, рамки основани на нормите на Европейския съюз или международни рамки, като в такъв случай предприятията уточняват на кои конкретни рамки се позовават и израждат своята отчетност.

Предприятие, което е дъщерно предприятие, се освобождава от задълженията да представи нефинансова декларация ако това предприятие и неговите дъщерни предприятия са включени в консолидирания доклад за дейността или отделния доклад на друго предприятие

Когато дадено предприятие подготвя отделен доклад, отнасящ се за същата финансова година, независимо дали се позовава на национални, основани на нормите на Съюза или международни рамки, и обхващащ информацията, изисквана за нефинансовата декларация, държавите членки могат да освободят това предприятие от задължението за изготвяне на нефинансова декларация, при условие че този отделен доклад:

- а) се публикува заедно с доклада за дейността;

¹⁰ Когато е съответствие с надлежно обоснованото становище на членовете на административните, управителните и надзорните органи, действащи в рамките на компетенциите, които са им възложени съгласно националното право, и носещи колективна отговорност за това становище.

б) се прави обществено достъпен в рамките на разумен срок, не по-дълъг от шест месеца след датата на счетоводния баланс, на уебсайта на предприятието, като това се посочва в доклада за дейността.

Държавите членки трябва да създадат необходимите гаранции, че одиторът или одиторското дружество, които ще извършват задължителен одит, ще проверяват дали е предоставена нефинансовата декларация, или дали е предоставен отделен доброволен нефинансов доклад.

Държавите членки могат да въведат изискване информацията в нефинансовата декларация или в отделния доброволен доклад да се проверява от независим доставчик на одитни услуги.

Според текста на директивата като големите предприятия се определят онези предприятия, които към датите на балансите си надхвърлят праговете по най-малко два от следните три показателя:

- а) обща сума на баланса: 20 000 000 EUR;
- б) нетен оборот: 40 000 000 EUR;
- в) среден брой на служителите през финансовата година: 250.

В случая относно изискването за представяне на нефинансова декларация критерият относно среден брой на служителите през финансовата година е увеличен от 250 на 500 човека,

В директивата е представена също така и легална дефиниция на понятието „дружества, извършващи дейност в обществен интерес“. Те са дружества които:

- а) се регулират от законодателството на държава-членка и чиито прехвърлими ценни книжа са допуснати до търговия на регулиран пазар в която и да е държава-членка на съюза.¹¹;
- б) са кредитни институции¹²;
- в) са застрахователни предприятия¹³;
- г) са определени от държавите-членки като дружества, извършващи дейност в обществен интерес, например предприятия, които имат голяма обществена значимост поради характера на стопанската си дейност, своя размер или броя на служителите;

Юридическата форма на големите предприятия според тяхна регистрация и форма на собственост може да бъде акционерно дружество, дружество с ограничена отговорност, командитно дружество с акции;

Държавите членки на съюза имат право и могат да освобождават малките и средните предприятия от задължението, предвидено за представяне на нефинансова информация.

2.3.Изисквания към съдържанието на докладите за дейността на публични дружества, чиито ценни книжа са допуснати до търговия на регулиран пазар в държава-членка на Европейския съюз

Директивата създава и нови изисквания относно отчетите на публичните дружества¹⁴, чиито ценни книжа са допуснати до търговия на регулирани пазари в Европейския съюз. Те

¹¹ В съответствие с член 4, параграф 1, точка 14 от Директива 2004/39/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 21 април 2004 г. относно пазарите на финансови инструменти

¹² Съгласно определението в член 4, точка 1 от Директива 2006/48/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 14 юни 2006 г. относно предприемането и осъществяването на дейност от кредитните институции

¹³ В съответствие с член 2, параграф 1 от Директива 91/674/ЕИО на Съвета от 19 декември 1991 г. относно годишните счетоводни отчети и консолидираните счетоводни отчети на застрахователните предприятия (2)

трябва да включват в своя доклад за дейността си декларация за корпоративно управление. Тази декларация се включва като специален раздел в доклада за дейността. Тази декларация трябва да съдържа най-малко следната информация относно :

а) кодекса за корпоративно управление, който предприятието прилага или кодекса за корпоративно управление, който предприятието може да е решило да прилага доброволно. Представянето на кодекса за корпоративно управление предполага представянето на информацията относно:

- мястото където съответните текстове на кодекса за корпоративно управление са обществено достъпни.

- цялата съответна информация относно практиките на корпоративно управление, които то прилага отвъд изискванията по националното законодателство.

- необходимо е да представят публично подробности относно своите практики на корпоративно управление;

- необходимо е също така да се посочи доколко предприятието в съответствие с националното законодателство се отклонява от кодекса за корпоративно управление , обяснение от кои части на кодекса за корпоративно управление се отклонява и какви са основанията за това.

- Когато предприятието е решило да не се позовава на никое от правилата на кодекса за корпоративно управление то трябва да даде обяснение за своите основания ;

б) описание на основните характеристики на системите за вътрешен контрол и управление на риска на предприятието във връзка с процеса на финансово отчитане информацията, относно:

- „значими преки или косвени акционерни участия (включително косвени акционерни участия чрез пирамидални структури и кръстосани акционерни участия) .

- притежателите на всички ценни книжа със специални права на контрол и описание на тези права; всички ограничения върху правата на глас, като например ограничения върху правата на глас на притежателите на определен процент или брой гласове, крайни срокове за упражняване на правата на глас, или системи, посредством които чрез сътрудничество с дружеството финансовите права, предоставени на ценните книжа, са отделени от притежаването на ценните книжа;

- правилата, с които се регулира назначаването или смяната на членове на съвета и внасянето на изменения в учредителния договор; правомощията на членовете на съвета, и по-специално правото да се емитират или изкупуват обратно акции;

- описание на функционирането на събранието на акционерите и неговите основни правомощия и описание на правата на акционерите и как те могат да бъдат упражнявани, състава и функционирането на административните, управителните и надзорните органи и техните комитети.

- описание на политиката на многообразие, прилагана по отношение на административните, управителните и надзорните органи на предприятието във връзка с

¹⁴ Изискване на член 20 „Декларация за корпоративно управление“ от Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия

аспекти като например възраст, пол и образование и професионален опит, целите на тази политика на многообразие, как е била приложена и резултатите от приложението и през отчетния период.

Ако такава политика не се прилага, декларацията съдържа обяснение относно причините за това.

Държавите-членки могат да разрешат тази информацията, да бъде представена чрез:

- отделен доклад, публикуван заедно с доклада за дейността на предприятието ;
- документ, който е обществено достъпен на уебсайта на предприятието, където се прави позоваване в доклада за дейността.

При извършване на одита на тези дружества е необходимо е задължителният одитор или одитно дружество да изразят становище и проверяват дали е представена необходимата информация във връзка с корпоративното управление.

Държавите членки на съюза могат да освободят от изпълнение на посочените задължения дружества, емитирали само ценни книжа, различни от акции, допуснати до търговия на регулиран пазар, освен в случаите ,когато о тези дружества са емитирали акции, които се търгуват по многостранна търговска система.

Държавите-членки на съюза нямат право да опростяват или освободят предприятията, извършващи дейност в обществен интерес от задълженията за публикуване на информация за дейността им¹⁵. Предприятията, които извършват дейност в обществен интерес, се третираат като големи предприятия, независимо от нетния им оборот, общата сума на баланса или средния брой служители през финансовата година.

2.4.Изисквания към съдържанието на докладите за дейността на дружества,които са предприятия майки на голяма група, която извършва дейност в обществен интерес

Определени са и нови изисквания относно отчетите на дружествата, които извършват дейност в обществен интерес и в същото време са предприятия майки на голяма група¹⁶. Тук отново се прилага изискването към датите на своя балансов отчет на консолидирана основа в предприятието да има персонал минимум от 500 човека като среден брой на служителите през финансовата година.Тези предприятия са задължени да включват в консолидирания доклад за дейността си консолидирана нефинансова декларация.В нея трябва да се представи информация в необходимата степен, която да осигури разбиране на развитието, резултатите, състоянието на предприятието и въздействието на дейността на групата.Обхватът на тази декларация трябва да обхваща като минимум екологичните и социалните въпроси и въпросите, свързани със служителите, зачитането на правата на човека, борбата с корупцията и подкупите.Съдържанието на тази декларацията трябва да включва:

- кратко описание на бизнес модела на групата;
- описание на политиката, следвана от групата по отношение на тези въпроси, включително извършените процеси на надлежна проверка ;
- резултата от тази политика;

¹⁵ Освен ако е изрично предвидено в от Директива 2013/34/ЕС

¹⁶ Изискване на член 20 „Консолидирана нефинансова декларация от Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия

- основните рискове, свързани с тези въпроси и имащи отношение към дейностите на групата, включително, когато е приложимо и пропорционално, нейните стопански отношения, продукти или услуги, които има вероятност да предизвикат неблагоприятни въздействия в тези области, и начина, по който групата управлява тези рискове;

- нефинансови ключови показатели за дейността, които имат отношение към конкретната стопанска дейност.

Когато групата не следва политика по отношение на един или няколко от тези въпроси, консолидираната нефинансова декларация трябва да представи ясно и аргументирано обяснение относно причините за този факт.

Консолидираната нефинансова декларация, също така по целесъобразност трябва включва препратки и допълнителни обяснения за сумите, отчетени в консолидираните финансови отчети.

Държавите членки на съюза могат да освобождават предприятия от спазването на изискванията относно представяне на информация и тя бъде пропускана в случай, че е свързана с предстоящи промени или по въпроси в процес на договаряне.

Подобно изключение обаче е възможно само в изключителни случаи, само след обосноваване становище на административните, управителните и надзорните органи на съответната страна, които действат в рамките на компетенциите, възложени им в съгласно националното законодателство. Те носят колективна отговорност за това становище, според което оповестяването на подобна информация би било в силен ущърб на търговската позиция на предприятието.

Освобождаване на предприятия от спазването на изискванията относно представяне на информация е възможно само при условие, че подобен пропуск не би попречил на обективното и балансирано разбиране за развитието, резултатите и състоянието и за въздействието от дейността на групата.

При изискването за разкриване на информацията държавите членки предвиждат предприятието майка да може да се позовава на национални, основани на нормите на Европейския съюз или международни рамки и в такъв случай предприятието майка уточнява на кои конкретни рамки се позовава.

Предприятие и неговите дъщерни предприятия, ако са включени в консолидирания доклад за дейността или отделния доклад на друго предприятие, се считат за изпълнили задължението, свързано с анализа на нефинансова информация.

Предприятие майка, което също така е дъщерно предприятие, се освобождава от задълженията, ако освободеното предприятие майка и неговите дъщерни предприятия са включени в консолидирания доклад за дейността или в отделния доклад на друго предприятие,

Когато дадено предприятие майка подготвя отделен доклад, който се отнася за същата финансова година и си отнася до цялата група, независимо дали се позовава на национални норми, на норми на Европейския съюз, или международни рамки/, и обхваща информацията, изисквана за нефинансовата декларация може да бъде освободено от задължението за изготвяне на нефинансова декларация. В тези случаи държавите членки на съюза, могат да освободят предприятие майка от задължението за изготвяне на нефинансова декларация, при условие че този отделен доклад:

- бъде публикуван заедно с консолидирания доклад за дейността или е

- обществено достъпен в рамките на разумен срок, не по-дълъг от шест месеца след датата на балансовия отчет, на уебсайта на предприятието майка, като това се посочва в консолидирания доклад за дейността.

Държавите членки са длъжни да гарантират, че задължителен одитор или одитно дружество ще проверяват дали е предоставена консолидираната нефинансова декларация или отделният доклад.

Държавите членки могат да въведат изискване информацията в консолидираната нефинансова декларация или в отделния доклад да се проверява от независим доставчик на одитни услуги.

2.5.Задължения и отговорности за съставяне и публикуване на финансовите отчети и доклади за дейността на предприятията

В директивата се предвидени нормативно и конкретни задължения и отговорности, които се отнасят до съставяне и публикуване на финансовите отчети и доклада за дейността на предприятията¹⁷.

Държавите членки на Европейския съюз трябва да създадат необходимите гаранции, че членовете на административните, управителните и надзорните органи на дадено предприятие, като действат в рамките на компетенциите, които са им възложени съгласно изискванията на националното право. Те имат колективно задължение да направят необходимото, с цел годишните финансови отчети, докладът за дейността, декларацията за корпоративно управление, както и консолидираните финансови отчети, консолидираните доклади за дейността, консолидираната декларация за корпоративно управление се съставят и публикуват съгласно изискванията на директивата и когато е приложимо, съгласно международните счетоводни стандарти, приети в съответствие с Регламент (ЕО) № 1606/2002.

Държавите-членки на Европейския съюз трябва да гарантират, че техните законодателни разпоредби относно отговорността ще се прилагат към членовете на административните, управителните и надзорните органи на предприятията за нарушение на задълженията.

В директивата се предвидени и конкретни задължения относно извършването на одит на средните и големите предприятия. Държавите-членки на Европейския съюз трябва да гарантират, че финансовите отчети на предприятията, извършващи дейност в обществен интерес, както и на средните и големите предприятия, ще бъдат одитирани¹⁸ от един или повече задължителни одитори или одиторски дружества, одобрени от държавите-членки да извършват задължителни одити въз основа на Директива 2006/43/ЕО.

Задължителният(ите) одитор(и) или одиторско(и) дружество трябва да изрази становище по следните въпроси :

- дали докладът за дейността съответства на финансовите отчети за същата финансова година;

¹⁷ Изискване на член 33 от Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия

¹⁸ Изискване на член 33 от Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия

- дали докладът за дейността е бил изготвен в съответствие с приложимите законови изисквания;

Одиторът също така трябва да заяви дали предвид познаването и разбирането на предприятието и обстановката, в която то работи, придобити в хода на одита, е установил случаи на съществено невярно представяне в доклада за дейността и посочва характера на невярното представяне.

2.6.Бъдещи мерки за осигуряване на прилагане на Директива 2013/34/ЕС

По повод осигуряването и усъвършенстване на нефинансовото отчитане в Европейския съюз се предвижда Европейската комисия да извърши преглед на прилагането и ефективността на докладването за дейността на предприятията в рамките на Европейския съюз¹⁹.Тя трябва от своя страна докладва за резултатите от прегледа , в частност по отношение на обхвата на задълженията за докладване и тяхното изпълнение, както и на реда и условията за докладване.

В прегледа трябва да се вземат предвид международните събития, по-специално по отношение на подобряването на прозрачността на плащанията към правителства, да се оценява въздействието на други международни режими и да се отчитат последиците върху конкурентоспособността и сигурността на енергийните доставки. Предвижда се прегледът да приключи до 21 юли 2018 год.

Докладът от прегледа трябва да се представи на Европейския парламент и на Съвет на съюза.Ако е необходимо той ще бъде представен заедно със законодателно предложение. В доклада трябва се разглежда възможността за включването в обхвата на изискванията за докладване и на други стопански сектори или на допълнителна информация.

Същевременно в доклада трябва да се анализира доколко е осъществимо на практика въвеждането на задължение за всички субекти от съюза да упражняват нужната добросъвестност, когато добиват полезни изкопаеми, за да гарантират, че веригите на доставки не са свързани със страни по конфликти и отговарят на препоръките на ИПДП и ОИСР за отговорно управление на веригите на доставки.

Докладът на Европейската комисия също така разглежда възможността, при отчитане на промените в ОИСР и резултатите от свързани европейски инициативи, за въвеждане на задължение, изискващо големите предприятия да изготвят годишен доклад по държави за всяка държава членка и трета държава, в която извършват дейност, съдържащ информация, отнасяща се като минимум до реализираните печалби, платените данъци върху печалбите и получените публични субсидии.

Европейската комисия трябва да изготви и незадължителни насоки относно методологията за докладване на нефинансова информация, включително нефинансови ключови показатели за дейността, с общ и секторен характер, с цел да се способства за подходящо, полезно и съпоставимо оповестяване на нефинансова информация от предприятията в Европейския съюз. При осъществяването на тези действия Европейската комисия е необходимо да проведе консултации със съответните заинтересовани страни. Комисията публикува насоките не по-късно от 24 месеца след влизането в сила на настоящата директива.

¹⁹ Изискване на член 48 от Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия

Европейската комисия трябва да представи и доклад на Европейския парламент и на Съвета на относно прилагането на директивата най-късно четири години след влизането в сила на директива, като при необходимост се придружава от законодателни предложения.

3.Изисквания към нефинансовата отчетност в България

Разпоредбите на Директива 2013/34/ЕС и Директива 2014/95/ЕС от 22.10.2014 год. бяха транспонирани в промените на Закон за счетоводството, които влязоха в сила от 01.01.2016 год.

В съответствие изискванията на новия закон, считано от 2018 г., предприятията, които са: голямо предприятие или; предприятие от обществен интерес /ПОИ/ или предприятия със средна численост на персонала над 500 души трябва да подадат нефинансова декларация за 2017 год..

Големи според Закона за счетоводството са тези предприятия, които надхвърлят два от трите критерия за средни предприятия. Критериите за средни предприятия са три:

1.балансова стойност на активите към края на отчетния период е до 38 мил. лв .или /20 мил. евро/.

2.нетните приходи от продажби /НПП/ до 76 мил. лв. /40 мил. евро/

3.Численост на персонала до 250 души

Предприятията от обществен интерес²⁰ са посочени в преходните разпоредби на закона:

а) предприятия, чиито прехвърлими ценни книжа са допуснати до търговия на регулирания пазар в държава - членка на Европейския съюз;

б) кредитни институции;

в) застрахователи и презастрахователи;

г) пенсионно-осигурителните дружества и управляваните от тях фондове;

д) инвестиционни посредници, които са големи предприятия по този закон;

е) колективни инвестиционни схеми и управляващи дружества по смисъла на Закона за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране, които са големи предприятия по този закон;

ж) финансови институции по смисъла на Закона за кредитните институции, които са големи предприятия по този закон.

з) "Холдинг Български държавни железници" - ЕАД, и дъщерните му предприятия; Национална компания "Железопътна инфраструктура";

и) търговски дружества, чиято основна дейност е да произвеждат и/или да пренасят, и/или да продават електроенергия и/или топлоенергия и които са големи предприятия по този закон;

к) търговски дружества, чиято основна дейност е да внасят и/или пренасят, и/или разпределят и/или транзитират природен газ и които са големи предприятия по този закон;

л) търговски дружества, чиято основна дейност е да предоставят водоснабдителни и канализационни услуги.

Нефинансовата декларация според закона трябва да съдържа²¹ описание на политиките на предприятията по отношение на дейностите им, осъществявани в областта на екологията, социалните въпроси и тези, свързани със служителите, правата на човека, борбата против

²⁰ Източник: т. 22 от § 1 на ДР на Закона за счетоводството

²¹ Чл. 48.от Закона за счетоводството

корупцията, разнообразието и равенството на половете в ръководните органи на предприятията - брой на жени и мъже, възраст, географско разнообразие, образование и т.н.

Нефинансовата декларация трябва да включва също така :

1. кратко описание на бизнес модела на предприятието-цел, стратегия, организационна структура, инфраструктура, продукти, следвани политики по отношение на основните и спомагателните дейности на предприятието и други;

2. описание на политиките, които предприятието е приело и следва по отношение на екологичните и социалните въпроси, включително дейностите и резултатите, от дейностите през отчетния период;

3. целите, рисковете и задачите, които предстоят по отношение на екологичните и социалните политики, включително описание на такива дейности, които биха довели до неблагоприятно въздействие върху екологията, служителите или други социални въпроси;

4. описание на основните показатели за резултатите от дейностите, свързани с екологичните и социалните въпроси.

Когато предприятието не спазва приетите политики по отношение на един или няколко от въпросите – предмет на нефинансовата декларация, тя трябва да съдържа ясно и аргументирано обяснение за причините, поради които приетите политики не се спазват.

Нефинансовата декларация трябва да включва по целесъобразност и препратки и допълнителни обяснения за сумите на разходите, отчетени в годишните финансови отчети.

Предприятията могат да не публикуват информация за предстоящи промени в политиките си, свързани с екологичните или социалните въпроси, които са в процес на договаряне, когато публикуването на подобна информация би довело до вреда на предприятието. Непубликуването на информацията в процес на договаряне не трябва да пречи на обективното разбиране за развитието, резултатите, състоянието на предприятието и въздействието на неговата дейност върху екологията и социалните въпроси. Когато такава информация не се публикува, ръководителят и членовете на управителния и надзорния орган на предприятието трябва да представят аргументирано становище за причините, по които информацията не е публикувана.

Списък на използвана литература

1. Brophy M. and Starkey R. 1996 Chapter 10-Environmental reporting. Corporate Environmental management. Earthscan Publishing Ltd. London, p. 150-176
2. Съобщение на Европейската комисия - „Обновена стратегия на ЕС за периода 2011 — 2014 г. за корпоративната социална отговорност“, прието на 25 октомври 2011 г..
3. Резолюции на Европейският парламент „Корпоративната социална отговорност: отчетно, прозрачно и отговорно поведение на стопанските субекти и устойчив растеж“ и „Корпоративната социална отговорност: насърчаване на интересите на обществото и действия, насочени към постигането на устойчиво и приобщаващо възстановяване“ приети на 6 февруари 2013 г.
4. Предложение за директива на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Директиви на Съвета 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО относно оповестяването на нефинансова информация и информация за многообразието от страна на някои големи дружества и групи от 16.04.2013 год.
5. Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия допълнена от Директива 2014/95/ЕС на 22 октомври 2014 година за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи .
6. Директива 2004/39/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 21 април 2004 г. относно пазарите на финансови инструменти
7. Директива 2006/48/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 14 юни 2006 г. относно предприемането и осъществяването на дейност от кредитните институции

8. Директива 91/674/ЕИО на Съвета от 19 декември 1991 г. относно годишните счетоводни отчети и консолидираните счетоводни отчети на застрахователните предприятия
9. „Декларация за корпоративно управление“ от Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия
10. „Закон за счетоводството“ Обн., ДВ, бр. 95 от 08 декември 2015 год.

1.3 ПРОБЛЕМИ НА ХАРМОНИЗАЦИЯТА И СТАНДАРТИЗАЦИЯТА В СЧЕТОВОДСТВОТО

Башева С., проф. катедра „Счетоводство и анализ“, Финансово-счетоводен факултет, УНСС

Анотация

Счетоводната хармонизация и стандартизация могат да бъдат дефинирани от различни аспекти и да имат различно значение. Те са процеси, които пораждат редица въпроси, представляващи предизвикателство пред счетоводната наука и практика. Това са два обективни процеса, които не могат да се разглеждат изолирано един от друг. Може да се каже, че ако хармонизацията е целта, то стандартизацията е средството за нейното постигане. Важно място тук имат и счетоводните правила. Дали последните ще се превърнат в универсални, всичко това зависи от правилното разбиране на хармонизацията и стандартизацията в счетоводството.

1. Хармонизация в счетоводството и специфики на счетоводните правила

Счетоводната хармонизация е процес, целящ постигането на *сравнимост* във финансовото отчитане, в счетоводните стандарти и практики на отделните страни. Тя стеснява границите на различия и елиминира нежеланите алтернативни методи. Според Душанов [1] стандартизацията е инструмент за хармонизиране и сближаване на организацията на счетоводството в условията на съвременната глобализация на капитала, чрез която се премахват различията в техниките на текущото счетоводно отчитане и в начина на представяне на информацията във финансовите отчети.

Основните ползи от счетоводната хармонизация, изведени от проведено изследване на Nguyen Thi Phuong Thao [2] са: чрез нея се увеличава сравнимостта на финансовите отчети, което намалява погрешното разбиране на отчетите и спестява време и пари на техните потребители и съставители; компаниите, които прилагат единни счетоводни стандарти, ще могат да привличат повече инвеститори, защото те могат да разбират финансовите отчети и да анализират информацията в тях; финансовите отчети, създадени на основата на Международните счетоводни стандарти, съдържат по-качествена счетоводна информация.

Върху процеса на хармонизация оказват влияние редица обстоятелства. Например за развиващите се страни, които нямат национални стандарти, вместо да разработват собствени, е по-лесно да адаптират международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО) към националните си практики. Това ще им спести време и разходи. От друга страна мултинационалните компании в хода на своята дейност постоянно се сблъскват с националните изисквания на страните, в които оперират. С увеличаване на хармонизацията различията ще стават все по-малко и значително ще се опрости процесът на съставяне на индивидуалните и консолидираните финансови отчети. При вземането на решения основните потребители на информация от финансовите отчети - инвеститорите ще бъдат облекчени, доколкото ще използват съпоставима информация, създадена на основата на една и съща

счетоводна база. Процесът на инвестиране, би се затруднил ако инвеститорите не могат да използват информацията от финансовите отчети. При наличие на хармонизация международните одиторски фирми, имащи клиенти, които оперират в различни страни, също ще облекчат своята дейност. Одитът на финансовите отчети на тези компании ще се осъществява по-лесно, ако счетоводните практики са стандартизирани. Експанзията на международния бизнес, развитието на световната търговия и международните инвестиции също обективно налагат прилагането на единни правила.

Една от трудностите, с които се сблъсква хармонизацията е съществуващата пропаст между развиващите се и развитите страни в света. Повечето от развиващи се страни имат малък шанс да развият собствени, национални счетоводни системи, които вярно да отразяват нуждите и обстоятелствата на собствените им страни, защото това е свързано с големи финансови ресурси и наличие на компетентни кадри. Друга пречка е съществуването на разнообразни счетоводни практики в различните страни и липсата на професионални счетоводни организации в тях, което усложнява процеса на разработването на единни правила. Пречка са и съществуващите различия между икономическа и социална среда. В отделните страни има различни гледни точки за основната цел на финансовите отчети. Всяка група потребители на информация от финансовите отчети изисква различна счетоводна информация за вземане на уместни управленски решения. Различията в структурата на собственост също създават трудности. Например за някои страни от Европа (Германия, Италия, Белгия, Гърция) и Латинска Америка (Бразилия, Мексико, Аржентина) е присъщ така нар. модел на силна концентрация на собственост. За тези страни е характерен по-малък брой дългосрочни собственици, чиито цели са по-близко до тези на компанията. Мажоритарният собственик е определящ както за структурата на акционерната собственост, така и за управленската структура. Силна дисперсия на собствеността има в САЩ, Великобритания, Швеция, Южна Корея и Япония. За тези страни са характерни разпръснатата структура на акционерната собственост и тясната обвързаност с капиталовите пазари. При разпръснатата структура на собственост преобладават краткосрочните интереси на инвеститорите.

Когато трябва да се реши дали да бъдат приети определен тип стандарти (МСФО или МСФО за МСП), трябва да отговорим на *три фундаментални въпроса*.

Първият въпрос е- защо се стандартизира, каква е целта. Единственият отговор, който може да се даде е, че така ще се създадат възможности за сравняване информацията от финансовите отчети на предприятията и на тази основа управленците ще могат да вземат най-ефективните икономически решения. В условията на глобализация на стандартизацията в счетоводството се гледа като на средство за унификация на информацията, която се предоставя на инвеститорите, и като начин за съкращаване на разходите на компаниите, свързани с трансформирането на техните отчети. Няма изследване ,в което да се отрича нейната необходимост.

Вторият въпрос е - кой трябва да създава правилата (стандартите). Съветът по международни счетоводни стандарти (СМСС) може да се разгледа като институцията, която е създадена в отговор на необходимостта от използване на единен, последователен счетоводен език. Основната критика е, че съвременните МСС/МСФО се разработват от частна институция, без политическа отговорност и атрибутите за легитимност на стандартите не са налице. Известна крачка напред в това отношение е Регламент 1606/2000 г. на ЕС. С Регламент 1606/2000 г. Европейския Съюз даде известна власт на СМСС, по отношение на

правилата за съставяне на консолидираните финансови отчети на компаниите, чийто акции се търгуват на световните борси. Същевременно обаче Директива 2013/34/ЕС, която е последният нормативен документ на ЕС в областта на счетоводството поставя под въпрос някои аспекти на стандартите и ограничава влиянието на СМСС. Директива 2013/34/ЕС е първият опит на Европейския парламент да вземе законодателната инициатива в своите ръце. През юни 2015 г. Комисията към Европейския парламент публикува доклад относно прилагането на МСС/МСФО, в който е отбелязано, че инвеститорите в ЕС имат положително отношение към тези стандарти, доколкото чрез тях се постига по-голяма прозрачност и сравнимост, намаляват се разходите за капитал и се увеличава пазарната ликвидност и корпоративната инвестиционна ефективност. Този извод обаче не може да се абсолютизира. Проведено изследване в България показва, че след преминаването към МСС/МСФО не се наблюдава съществено изменение на собствения капитал и печалбата на компаниите, а така също и на коефициентите на рентабилност на собствения капитал, на финансовата автономност и задлъжнялост. Според Филипова [3] не се наблюдават и съществени корекции в резултат на промяната на прилаганата счетоводна база.

Третият въпрос е- трябва ли да има национални стандарти за съответните държави, или да се прилагат всеобщии стандарти. Ако говорим за универсални стандарти, то стандартизацията няма ли да се превърне в средство за контрол и власт над нашите собствени решения. Въпросът за стандартизацията не е ли и въпрос за конкурентоспособността. Със създаването на универсални стандарти не се ли слага черта на националните особености и практики.

Глобализацията предполага прилагането на всеобщии стандарти. Глобализацията има за цел създаване на единен пазар, основан на единни, общи правила, разработени и наложени от развитите страни. Тази система от правила не се простира до специфичните потребности на участващите в процеса страни. Недостатъкът на наличието на единен набор от глобални правила е, че той води до намаляване на независимостта на тези, които са обект на правилата. Тези, които участват в глобализацията и прилагат единните правила, трябва да приемат ограниченията, наложени на тяхната независимост. Въпреки бързото разрастване на глобализационните процеси на икономиката процесът на счетоводна хармонизация е бавен. В отделните страни са установени определени счетоводни стандарти, което прави въвеждането на глобални стандартизирани счетоводни процедури трудно за постигане. Възниква дилемата: дали развиващите се страни да установят счетоводни стандарти, подходящи за техните собствени специфични нужди, или да приемат Международните счетоводни стандарти. Подходът ще бъде различен при отделните страни. Приемането на стандарти, отговарящи на специфичните нужди, обаче засилва съществуващата аномалия в една глобална икономика да няма единен, глобално последователен счетоводен език и да се прилагат единни счетоводни правила.

Самите счетоводни правила възникват като отговор на потребността от осигуряването на тясна връзка от логически принципи във формата на система от отношения за оценяване и развитие на добре обоснована счетоводна практика. Те се материализират чрез счетоводните стандарти и са средство за реализирането на определени идеи и допускания, които се използват при изготвянето и представянето на финансовите отчети.

Счетоводните правила определят начина за признаване, оценяване и представяне на отчетните обекти във финансовите отчети. Те засягат както текущото счетоводно отчитане, чрез което се създава хронологична и систематична информация за протеклите стопански

операции и тяхното влияние върху състоянието на отчетните обекти, така и процеса на съставяне и представяне на информацията във финансовите отчети.

Към настоящия момент не съществува единно мнение за същността на счетоводните правила. Според мен [4] в счетоводната теория те се представят в широк и в тесен смисъл. В *широк смисъл* правилата се определят като общоприети допускания, които се използват при изготвянето и представянето на финансовите отчети, и са известни под наименованието концепции, принципи и конвенции. В *тесен смисъл* правилата се разглеждат като инструмент за реализирането на определена обща идея (концепция). Такава универсална концептуална основа е концепцията за вярно и честно представяне, за реализирането на която счетоводната практика е възприела определени правила.

Съществуват и различни подходи за разглеждане на счетоводните принципи, което прави още по-сложна и комплексна материята за счетоводните правила.

Първият подход се изгражда върху основата на спецификата на счетоводния метод, като се подчертава неговата уникалност и индивидуалност. Оттук произтича един универсален счетоводен принцип, който почива върху концепцията за двойственост.

Тази теза е застъпена от голяма част от теоретиците в областта на счетоводството в Р България. Например Д. Добрев [5] използва понятието счетоводен принцип, без да формулира пряко какво означава. За него счетоводният принцип е трайното, постоянното, лежащо в основата на счетоводството и предопределящо техниката на счетоводство. В своя труд "Систематичен курс по счетоводство" той отбелязва, че самото счетоводство не е нищо друго освен едно непрекъснато двустранно изложение на вложения в предприятието капитал по форма и произход, а цялото текущо счетоводство не е нищо друго освен един изграден баланс. Можем да направим извода, че за Д. Добрев ролята на счетоводен принцип изпълнява баланса и по-конкретно балансовото единство, което е единство между ценностите, които притежава едно предприятие, и правата върху тях.

Друг представител на този подход е К. Пергелов [6]. Особеното при него е, че той придава двойко значение на счетоводния принцип, като го разглежда в широк и в тесен смисъл. В тесен смисъл като основен принцип той обособява двойното записване, което в същото време разглежда и като способ на счетоводството. В широк смисъл според него принципът е основата за реализирането на счетоводното знание (теория) и оттук имаме следните принципи на счетоводство – непрекъснатата наблюдаемост на икономическите процеси като средство за постигане на пълна и реална представа за действителността; принцип на причинността, според който чрез счетоводството се установява какви изменения настъпват в активите и пасивите и на какво се дължат; принцип на абстракцията и обобщението; принцип на съхранението – в счетоводството всички записвания се правят при строго запазване на равенството, еквивалентността между сумите, записани по дебита и кредита на сметките; принцип на симетрията; принцип на конкретността и принцип на обективността.

Вторият подход се базира на спецификата на счетоводството като информационна система, която идентифицира, измерва и пренася икономическа информация до заинтересованите потребители. Тезата е приета в англосаксонското счетоводство, което се определя като процес на идентифициране, измерване (оценяване) и пренасяне на икономическа информация до определени заинтересовани потребители. Този подход за разглеждане на счетоводните принципи към настоящия момент има превес при изграждането на цялата счетоводна нормативна база (уредба), включително и на МСС (МСФО). При него

акцентът е поставен не толкова върху спецификата на счетоводството, като средство за представяне на капитала по форма и произход, а преди всичко като средство за измерване стойността на предприятието. Вниманието се насочва не към счетоводния метод, разгледан като единство от способности, които осигуряват единно, непрекъснато, взаимносвързано и обективно отражение на обектите на отчитане, а към счетоводството като информационна система. Като система, която отразява и оценява капитала, активите, пасивите и измененията в тях към определен момент. Така пред счетоводството, разгледано като система, чиято основна цел е изследване (измерване) стойността на предприятието, възникват два основни проблема. Първият е свързан с признаването и измерването (оценката) на активите и пасивите, а вторият – с измерването на печалбата на дружеството. Оттук счетоводните принципи се определят от Most [7] като най-добрите ръководни правила, основани на наблюдението и опита за постигане на желаните резултати. Следователно счетоводните принципи според този подход се възприемат като ограничителни правила при признаването, измерването (оценяването) и представянето на активите, пасивите, капитала, приходите и разходите на предприятието към определен момент. Те се определят като основа и условие за правдоподобност. Чрез тях се ограничава свободният избор между алтернативните начини на създаване и представяне на резултатите от дейността и финансовото състояние на дружеството. Разгледани като правила, счетоводните принципи еволюират с развитието на счетоводната практика, опита на счетоводителите, университетските преподаватели, правителствените агенции и други заинтересовани групи. Дефинирането на счетоводните принципи като правила според Kermit [8] определя още една тяхна характерна черта, а именно, че те не са обект на неизменен закон, а са основани на консенсус. Установяването и развитието на счетоводните принципи като правила обикновено се свързват с процеса на съставянето на финансовите отчети за външни заинтересовани потребителски групи. За разлика от принципите на естествените науки те не произтичат и не могат да бъдат доказани от законите на природата. Не могат да се разглеждат като фундаментални истини и аксиоми, т.е. нямат статута на природни закони. Счетоводните принципи се създават, развиват и премахват от определени за тази цел институции и зависят от техния авторитет (власт). Те се изменят с промените в условията на бизнеса и в нуждите на потребителите на информация от финансовите отчети.

В исторически план през 1494 г. Лука Пачиоли [9] първи в своята книга "Трактат за счетоводните сметки и записи" споменава прилагането на правила при воденето на счетоводни книги и счетоводни сметки. Правилата се разглеждат от него като средство и необходимост за постигането на порядък и той намира за уместно да изложи правила, достатъчни да внесат необходимия порядък при водене на счетоводните книги.

По-конкретно Пачиоли посочва правилата за водене на четири вида счетоводни книги – инвентарна книга, мемориал, журнал и главна книга, и няколко вида счетоводните сметки и определя пет правила, прилагани и до днес: а) *единен паричен измерител* при отразяване на стопанските факти в счетоводните книги. В Трактата Пачиоли приема строго определени съотношения между различните парични системи, което не води до възникване и отчитане на курсовите разлики: б) *правило за историческата цена* – при оценката на стоките да се използва покупната цена или себестойността; в) *принцип на двойственост* – осъществява връзката между дебитата на една сметка (дебитор) и кредита на друга сметка (кредитор). При отразяване на стопанските факти следва да се използват две счетоводни сметки, като записът е по дебитната страна на едната и по кредитната на другата; г) *отчетен период* –

приключване на сметките в края на отчетния период; д) *пълнота на отразяване на стопанските факти*, като задължително се посочват датата на операцията, стойността и причините (основанието). Пачиоли приема, че при отразяване на всеки стопански факт нищо не трябва да се пропуска. Лука Пачиоли не използва понятията активи, пасиви, капитал, а имущество, дебитори и кредитори. За да обясни двойното записване, той изхожда от принципа за персонификация, т.е. одушевяване на материалните предмети, и разглежда отношенията между тези предмети. Материално-веществените предмети и парични средства се персонифицират като дебитори. Наличието на тези обекти и тяхното увеличаване се записва по дебита на съответната сметка. Капиталът е персонифициран източник на собствените средства, а под "кредитори" той разбира реални юридически и физически лица. Независимо, че Пачиоли не прави разлика между правила и технология на отчетния процес, това е първият опит за дефиниране на онези допускания, които биха съдействали за реализирането на целите на счетоводството, а именно да обяснява икономическата природа и промените в стопанските процеси. Но най-голямото достойнство на неговия труд остава изясняването на същността и значението на двойното записване.

Счетоводните правилата имат многоаспектна *роля*. От една страна, посредством тях се постига съпоставимост на счетоводната информация между отделните отчетни периоди и се осъществява пренасяне на тази информация от счетоводството към нейните потребители. От друга страна, счетоводните правила ограничават управленците да упражняват техните собствени предпочитания. Чрез тях се ограничава свободният избор между алтернативните начини на създаване и представяне на резултатите от дейността и финансовото състояние на дружеството. Те са основа и условие за правдоподобност. Последната се намалява, когато потребителите на такава информация виждат разнообразие от подходи, използвани от счетоводителя за отразяване на подобни ситуации и имащи за последица различни резултати, и всички те претендират да бъдат истина.

Исторически процесът за създаване на общи правила като съзнателна и организирана дейност започва в САЩ след Голямата депресия през 1938 г., когато се създават бордове или комитети от професионални счетоводители, които разработват и препоръчват общоприети счетоводни принципи. До тогава в САЩ няма публикувани правила (принципи, стандарти, процедури) за финансовите отчети. Очаквало се, че компаниите ще следват натрупани с опита и установени от тях правила, за да се осигури приемлива картина на техния финансов статут. До 1938 г. няма комитет (служба), който да изготвя правила, и счетоводителите разчитали на своя опит. Отделни счетоводни фирми създават свои ръководства, някои от които са публикувани и използвани от други компании. Следва да се отбележи, че в САЩ още през 1933 и 1934 г. се приемат два закона, даващи правото на Комисията за ценни книжа и фондови борси (SEC) да установява определени изисквания относно отчитането и представянето на информацията във финансовите отчети.

Основният проблем, пред който са изправени счетоводната наука и практика, е в дефинирането и приемането на обединени общоприети счетоводни принципи, които да посрещнат нуждите на потребителите. Вместо това ние сме свидетели на диверсификация на счетоводната практика и възникване на различия както по същество, така и при адаптирането на определени принципи по отношение на признаването, оценката на активите и пасивите и определянето на печалбата. Днес усилията не са насочени към търсене на общоприети счетоводни принципи, а към формулиране на счетоводни стандарти.

Към настоящия момент няма единство по въпроса за броя на счетоводните принципи. В настоящия момент в Закона за счетоводството на Р България са формулирани *седем счетоводни принципа*, които в изложението са наречени основни: действащо предприятие; последователност на представянето и сравнителна информация; предпазливост; начисляване; независимост на отделните отчетни периоди и стойностна връзка между начален и краен баланс; същественост; компенсиране; предимство на съдържание пред форма; оценяване на позициите, които са признати във финансовите отчети.

Независимо от голямото разнообразие на дефинираните счетоводни принципи и липсата на единно становище условно могат да бъдат обособени:

- счетоводни правила, свързани с признаването и оценяването на отчетните обекти;
- счетоводни правила, свързани със счетоводните процедури по записване (регистрация) на сделките, класифициране, обобщаване, съставяне на отчети и интерпретирането им;
- счетоводни правила, свързани с представянето на информацията в отчетите и с нейните качествени характеристики.

Към счетоводните правила, пряко свързани с признаването и оценяването на отчетните обекти, могат да се посочат: принципът на действащо предприятие; принципът на текущо начисляване; принципът на съпоставимост на приходите и разходите; принципът на предпазливост; принципът на предимство на съдържание пред форма; концепцията за справедливата стойност; концепцията за консерватизъм; разходната концепция; концепцията за реализация и концепцията за вероятност.

Един от най-популярните счетоводни принципи е *принципът на действащо предприятие*. Според този принцип при представянето на информацията в отчетите се допуска, че предприятието ще продължи своята дейност и в обозримо бъдеще. Принципът определя необходимостта от свързване (обвързване) на стойността на притежаваните от предприятието активи към бъдещата печалба, която е възможно то да получи, като използва тези активи. Следователно принципът се свързва с използването на историческата цена при отразяването, отчитането на активите, които ще се ползват в хода на дейността на предприятието, а не са предназначени за продажба. Счита се, че е по-уместно прилагането на историческата цена за тези активи в сравнение с тяхната пазарна стойност. Следователно принципът игнорира пазарната стойност при представянето на активите и пасивите в счетоводния баланс. Принципът за действащото предприятие позволява на счетоводителите да отсрочват признаването на определени разходи и те временно да се отразят като активи на предприятието при тяхното първоначално признаване, а не като разходи. Друг основополагащ принцип, свързан с признаване, е принципът на *текущо начисляване*. Принципът изисква приходите и разходите да се признават счетоводно, в момента на тяхното настъпване, а не когато са получени (платени) паричните средства или техен еквивалент. Те се отразяват, признават в счетоводните документи и финансовите отчети за периодите, за които се отнасят. Така в счетоводния баланс започват да се представят вземания и задължения, а отчетът за дохода включва както парични, така и непарични приходи и разходи. Чрез този принцип се прави разлика между получаването (изплащането) на парите и правото за тяхното получаване или задължението да се платят. Принципът за текущо начисляване съдейства за прилагането на концепцията за реализация, която е свързана с признаването на приходите в счетоводството. От друга страна, използването на този принцип при отразяването на стопанските операции и съставянето на финансовите отчети съдейства

те да не съдържат само информация за минали сделки, свързани с плащания, или получаването на парични средства от страна на предприятието, но и на информация за задълженията да се платят парични средства в бъдеще, както и за парични ресурси, които ще бъдат получени в бъдеще и които към момента съществуват под формата на вземания от трети лица.

Счетоводният принцип, който спомага за правилното определяне на резултата от дейността на предприятието, е *принципът на съпоставимост на приходите и разходите*. Този принцип изисква приходите да се отразяват в резултата за отчетния период, през който са отчетени разходите, направени за тяхното получаване, а разходите да се отразяват в резултата за периода, през който дружеството черпи полза от получените приходи, реализирани чрез тях. В основата на принципа стои логиката, че когато се използват ресурсите в дейността на предприятието, потребителите на отчетите ще искат да знаят какво е постигнато в хода на дейността и на каква цена. Всяка оценка на дейността на предприятието ще включва сравняване на приходите с направените разходи. Към момента традиционният подход за измерване на печалбата (загубата) изисква сравняване на приходите и разходите, направени през отчетния период. Например, когато едно дружество реализира своята продукция едновременно с признаването на приходите от нейната продажба, се признават и разходите, свързани с производството и реализацията на тази продукция. Принципът е свързан с отсрочване признаването на приходи и разходи. То засяга приходи и разходи на дружеството, които се отнасят за повече от един отчетен период. Такива приходи и разходи са авансово платени или получени парични суми за наеми, застраховки, реклама, лихви и др.

Принципът на предпазливост засяга социалната страна на счетоводната информация и отговорността, която поемат счетоводните работници пред потребителите, осигурявайки тази информация. Прилагането на този принцип е продиктувано от несигурността, характерна за много събития и обстоятелства като събираемост на вземания, полезен икономически живот на дълготрайните активи и др. Предпазливостта по своята същност е разумна преценка от страна на счетоводителя за настъпили факти с цел да се избегне рискът от прехвърляне на настояща несигурност в бъдеще. Принципът предполага да бъдат отчетени всички предполагаеми рискове и евентуални загуби за дружеството, като същевременно не се допусне надценяване на активите (т.е. при оценката на активите да се използва възможната най-ниска оценка) и подценяване на пасивите. Принципът на предпазливост изисква признаване на разходите (загубите) незабавно, когато възникнат очаквания за това, а признаване на приходите (печалбите), когато те бъдат реализирани. Исторически този принцип се е наложил от необходимостта да не бъдат заблудени кредиторите относно надценяването на възможностите на предприятието да погаси своите задължения. Предпазливостта означава също и прилагане на скептицизъм при преценка за прилагането на приблизителни счетоводни оценки, така че активите и приходите да не бъдат надценени. Предпазливостта, от друга страна, не означава преднамерено подценяване на активите и приходите, пасивите и разходите на дружеството.

При отразяване на стопанските операции и процеси счетоводителите прилагат и принципа на *предимство на съдържание пред форма*. Този принцип изисква при отразяване на операциите и тяхното влияние да се взема преимуществено икономическата същност на операцията в сравнение с нейната правна форма. На практика много често икономическата същност на една операция или сделка е в конфликт с нейната правна форма.

Съгласно *разходната концепция* всички активи, които са придобити, се отразяват по цена на придобиване²² (историческа цена), която включва разходите, направени във връзка с тяхното придобиване. За счетоводното отразяване на една сделка е важно да се знаят датата, периодът на сделката и паричната сума (паричните суми), свързана със сделката. При признаването и отчитането на приходите се прилага *концепцията за реализация*. Най-общо приходите се определят като входящ поток от активи в резултат на продажбата на стоки или услуги, измерени с паричната сума, която се очаква да бъде получена. Въпросът, който възниква, е кога, в кой момент да бъдат признати приходите. Обикновено концепцията за реализация изисква признаване на прихода, когато стоките (продукцията) са доставени или услугата е оказана. Това означава, че като индикатор за прихода се приема самото прехвърляне на актива, предмет на сделката. Концепцията изисква също приходите да се измерват с парите, които са получени, или със справедливата стойност на получени други активи. Предимствата на концепцията за реализация са следните. Първо, в счетоводството се отразява една действителна завършена сделка (операция), като например доставката на стоките, обект на продажбата, т.е. спазва се концепцията за обективност. Второ, приходите могат лесно и обективно да бъдат оценени. Продавачът може да има свои очаквания за стойността на приходите, но до момента на истинската продажба те ще бъдат само субективни. Трето, реализирана е най-трудната част от цялата дейност, а именно самата продажба. Четвърто, рисковете от загуби в резултат от намаляване на цената на стоките или продукцията са прехвърлени на купувача. Недостатъкът е, че приходът може да не бъде признат за периода, през който повечето дейности за неговото създаване са били осъществени.

При признаването и отчитането на разходите в счетоводството се прилага *концепцията за признаване на разходи и загуби*. Според тази концепция разходът е изходящ поток на активи или употреба (използване) на активи в хода на създаването на приходи. Разходите се правят съзнателно в процеса на създаване на приходи. Например такива са всички разходи, направени във връзка с производството на продукцията (формиращи нейната себестойност). Според концепцията загубите също се разглеждат като намаляване на активи, но те винаги са резултат от несъзнателни действия. Другата отличителна черта на загубите е, че те не възникват във връзка с процеса на създаване на приходи. Например унищожаването на нематериални активи в резултат на пожар се третира като загуба.

При измерването (оценяването) на активите и пасивите се прилага *концепцията за справедливата стойност*, въведена през 1992 г. Концепцията за справедлива стойност се прилага както при първоначалното признаване на актива (пасива), така и при последващото им оценяване. Прилагането на концепцията при последващото представяне на активите и пасивите дава възможност те да се представят по стойността, за която те могат да бъдат разменени или уредени към датата на финансовия отчет. Това, от една страна, съдейства за реализирането на концепцията за вярно и честно представяне на информацията във финансовите отчети. От друга страна, потребителите на информацията от финансовите отчети придобиват уместна информация, която ще използват при вземането на управленски решения. Справедливата стойност при последващото оценяване на финансовите инструменти най-често се определя чрез котираната цена на активен пазар. Счетоводните

²² Това е сумата на паричните средства или паричните еквиваленти, които са платени, или справедливата стойност на друго възнаграждение (на срещна престация) (например акции), дадено за придобиване на актива, а "справедлива стойност" е цената при честна сделка.

стандарти определят котираната цена на активен пазар като основен подход за определяне на справедливата стойност, тъй като същата отразява най-точно очакванията на пазара за икономическата изгода от инструмента. Прието е, че даден финансов инструмент има котировка на активен пазар, ако котираните цени са лесно и редовно достъпни от борсата, дилъра и представят действителни и редовно извършвани честни сделки. При липса на активен пазар справедливата стойност се определя чрез прилагане на определени техники за оценяване. Това е предпоставка за третирането на справедливата стойност като мярка за оценяване с по-широк обхват, надхвърлящ постановката за пазарната стойност. Един от недостатъците на тази концепция е, че за една част от активите може да бъде надеждно намерена справедливата стойност, но има и такива, където това е трудно. Справедливата стойност се оказва неуместна и за активи, които предприятието няма намерение да продаде или за които съществува неефективен пазар (операциите се извършват рядко), защото самата справедлива стойност се обективизира чрез пазара. Друг недостатък на справедливата стойност е, че при липсата на активен пазар следва да се прилагат "субективни" техники за оценяване и се налага определянето на бъдещите парични потоци от очакваните икономически ползи. Когато се използват оценителски модели, е възможно да станат грешки или самите управленци да повлияят умишлено на резултатите от оценката. Възниква опасност от липса на обективност и надеждност на оценката. Същността на концепцията за справедлива стойност предполага счетоводно признаване както на нереализираните загуби (разходи) от промяната в стойността, така и на нереализираните печалби (приходи). Това е основната разлика между двата счетоводни модела – модел на историческата цена и модел на справедливата стойност. Счетоводният модел, основан на историческа цена, допуска признаване само на намалението в стойността на активите и спазване на концепцията за консерватизъм, т.е. приходите се признават, когато са получени, "реализирани", а разходите, когато има условия или възможност за тяхната реализация. Моделът на справедливата стойност допуска признаване и на нереализираните приходи, резултат от повишаване на пазарната цена на активите. Към настоящия момент МСС (МСФО) регламентират използването на справедлива стойност чрез няколко стандарта – МСС 16, МСС 38, МСС 40, МСС 32, МСС 39 и МСС 36. Въпросът за използването на справедливата стойност в тези стандарти е решен по различен начин.

Счетоводна концепция, използвана при признаване на активите и пасивите във финансовите отчети, е *концепцията за вероятност*. Например, за да бъде признат един ресурс като актив, трябва да съществува вероятност предприятието да получи бъдеща икономическа изгода от неговото използване. Признаването на пасивите също отчита степента на вероятност. Един пасив ще бъде признат, ако е вероятно, че предприятието ще има изходящ поток от ресурси (т.е. ще бъде извършено плащане във вид на парични средства или други активи), съдържащи икономически изгоди в резултат от уреждане на съществуващо задължение. Тази концепция се нарича още концепция за бъдещи очаквания, тъй като някои статии във финансовите отчети се основават на очаквания (какво ще стане в бъдеще). Например брутната сума на вземанията се редуцира с очакваните несъбираеми вземания. Амортизационните разходи се определят на база очакван полезен живот на активите.

Към счетоводните правила, свързани с процедурите по съставяне и интерпретиране на отчетите и представяне на печалбата могат да се обособят няколко счетоводни концепции, които имат важно значение за счетоводната практика и са част от правилата на счетоводството. По-конкретно тук се отнасят: концепцията за отчетната единица;

концепцията за отчетния период; концепцията за единица за измерване; концепцията за стабилност на покупателната сила на валутата; концепцията за обективност; концепцията за поддържане на капитала; концепцията за консерватизъм. Едно от най-старите и общоприети правила е *концепцията за отчетната единица*. Според нея за целите на счетоводството предприятието се разглежда като самостоятелна отчетна единица, отделна от неговия собственик или собственици, служители, кредитори, бизнес контактни групи и от всички други предприятия. Концепцията означава, че счетоводната информация е свързана само с дейността на предприятието и не бива да включва счетоводни записи за операции или активи на други предприятия или персонални активи или операции на неговите собственици. Друга концепция, прилагана в счетоводната практика, е *концепцията за отчетния период*. Според нея резултатът от дейността се определя за определен период, обикновено за дванадесет месеца. Концепцията предполага разделяне на периода, през който ще действа едно предприятие, на определени отрязъци (периоди), наречени отчетни периоди. За целите на сравнение на един период с друг същите имат еднаква продължителност и обикновено тя е една година.

Според *концепцията за единица за измерване* всички операции се отразяват в паричен измерител. Парите се използват като основна единица за измерване. Тази концепция ограничава представянето на дейността на предприятието само до онези нейни страни, които могат да получат парично изражение. Това означава, че страни от дейността, които имат значителен принос за реализирането на печалбата, но които не могат да се отразят в паричен измерител, няма да намерят отражение във финансовите отчети на предприятието.

С използването на паричния измерител е свързана и друга счетоводна концепция – *концепцията за стабилност на покупателната сила на валутата*. Според тази концепция се допускат стабилност и неизменчивост на покупателната сила на лева. Това означава, че не се извършват никакви корекции в отчетите за отразяване на промените в покупателната сила на паричната единица. В счетоводната теория не е окончателно решен въпросът, следва ли да бъдат коригирани статиите от отчетите с промените в покупателната сила на парите. Известно е, че инфлацията поражда т.нар. общоценови промени, резултат от намаляването на покупателната сила на парите. При използването на счетоводен модел, основан на историческата цена, е налице преувеличаване на печалбата и намаляване употребата на активите при повишаване на цените. Това възниква например ако: амортизацията в "Отчета за дохода" е основана на първоначалната стойност на активите, а не на тяхната текуща стойност; разходите за запаси и незавършено производство в този отчет се основават на метода ФИФО. Счетоводният модел, основан на историческата цена, първоначално представя пазарната цена на активите, но с течение на времето се появява значителна разлика между първоначалната и текущата стойност. Отчетите не показват тази разлика. В теорията са известни два подхода за преодоляване на този недостатък – използване на общоценови индекси и използване на текуща стойност. Изводът, който може да се направи, е, че под влияние на концепцията за стабилност на паричната единица, разходната концепция и принципа за действащо предприятие счетоводният баланс няма да показва стойностите, по които активите на предприятието могат да бъдат продадени или възстановени. В този смисъл е правилна тезата на К. Ларсън [10], че балансът не е в състояние да покаже "стойността на бизнеса".

Друга концепция, използвана в счетоводството е *концепцията за обективност*. Според нея счетоводните записи се основават на достоверни, надеждно измерими и проверими операции. Следователно тази концепция означава, че счетоводната информация трябва да

бъде основана на обективни данни, за да бъде независима. Счетоводна концепция, засягаща определянето на капитала, който предприятието се стреми да поддържа, е *концепцията за поддържане на капитала*. В нейната основа стои тезата, че едно дружество поддържа своя капитал, ако в края на отчетния период има толкова капитал, колкото е имало и в началото на периода. Всяка сума над тази, която е необходима за поддържането на капитала в началото на периода, се приема за печалба. Концепцията за капитала и неговото поддържане стои в основата на оценъчната база и счетоводния модел за съставяне на финансовите отчети. В счетоводната теория съществуват две концепции за поддържане на капитала – финансова и материална. От избора на едната или другата концепция зависи подходът при определяне на печалбата.

Пряко влияние върху оценката на активите и определяне на дохода има *концепцията за консерватизъм*. Тя изисква в отчетите стойността на активите и приходите да не бъде надценена, а разходите и пасивите не трябва да бъде подценен. Това предполага: отчитане на обезценяването на активите, непризнаване на повишението в стойността на активите преди тяхната реализация освен ако тази промяна се предполага, че ще се запази и в бъдеще, признаване на разходите веднага и приемане на тезата, че приходите се реализират от производството и продажбата на продукция, стоки или оказването на услуги, произведени с наличните активи на дружеството, приходите се признават, когато са получени, "спечелени", т.е. имат значима сигурност, а разходите – когато има условия или възможност за тяхната реализация

Във връзка с представянето на информацията във финансовите отчети в счетоводството се прилагат концепцията за извънредните позиции, конвенцията за ползи и разходи; конвенцията за същественост; принципът за възможно запазване на счетоводната политика; концепцията за вярно и честно представяне и концепцията за полезност.

Концепцията за извънредните позиции изисква във финансовите отчети да се представят отделно приходите и разходите, които са произтекли от събития и сделки, различни от обичайните дейности на предприятието и следователно не се очакват да възникнат често и регулярно. В основата на концепцията стои "честотата" на събитието, а не неговият характер. Към настоящия момент Съветът по МСС приема тезата, че позициите, третираны като извънредни, са резултат от нормалния бизнес риск, пред който е изправено всяко дружество, и следователно няма нужда те да се представят като отделен компонент на отчета за дохода. С това свое виждане вниманието на съвета се насочва не към "честотата", а към естеството на една сделка и нейната функция.

Според *конвенцията за ползи и разходи* винаги трябва да се преценява дали полезността от включването (което предполага нейното създаване) на информация във финансовите отчети надвишава разходите, които са направени във връзка с нейното осигуряване. Тезата, която извежда конвенцията, е, че ползите от използването на информацията трябва да надвишават направените по нейното създаване разходи. В основата на *конвенцията за същественост* стои предположението, че вземането на управленски решения е в пряка зависимост от наличната информация. Оттук всяка информация, която би оказала влияние върху вземането на управленски решения, трябва да бъде представена или оповестена във финансовите отчети на дружеството.

Принципът, тясно свързан с качествената характеристика на информацията в отчетите, наречена постоянство, е *принципът за възможно запазване на счетоводната политика*. Целта на този принцип е дружеството да продължи да използва същите оценъчни методи,

правила и подходи през няколко отчетни периода, за да се постигне сравнимост на информацията в отчетите. Този принцип е много важен, тъй като помага на потребителите на информацията от финансовите отчети да анализират промените във финансовото състояние и резултатите от дейността.

Друга концепция, прилагана в счетоводството, е *концепцията за вярно и честно представяне*. Тя засяга информацията, която се съдържа във финансовите отчети, и ползата от нея. Концепцията изисква финансовите отчети да представят вярно и честно финансовото състояние, финансовите резултати от дейността и паричните потоци на дадено предприятие. По принцип прилагането на концепцията се постига по два начина: а) чрез спазването на приложимите счетоводни стандарти и б) чрез необходимостта от отклонение от едно или повече счетоводни правила по преценка на лицето, което подготвя отчетите, или на одитора. Трябва ли да се абсолютизира стандартът. Отговорът на този въпрос се крие в същността на самите стандарти. Постановката, приета към настоящия момент, е, че счетоводните стандарти са повелителни директиви (предписания) за това, как определен вид транзакции (сделки) и други събития трябва да бъдат отразени във финансовите отчети. Следователно съответствието им със счетоводните стандарти най-често ще бъде необходимо, за да могат финансовите отчети да дават вярна и честна представа.

Концепция, която пряко засяга информацията, съдържаща се във финансовите отчети, е *концепцията за полезност*. Тя се прилага при определяне целите на финансовите отчети. Тази концепция обуславя качествените характеристики на информацията във финансовите отчети. Информацията, която се съдържа в отчетите, трябва да бъде полезна за този, който взема решение. Това е основното допускане при определянето на целите на финансовите отчети. За да бъде полезна, информацията трябва да притежава качествени характеристики, които да обуславят тази полезност. Следователно качествените характеристики са тези характеристики на счетоводната информация, които я правят полезна в процеса на вземане на управленски решения. Финансовите отчети ще изпълняват своите цели, ако информацията, която се съдържа в тях, притежава следните основни качествени характеристики: разбираемост, уместност, надеждност, постоянство и неутралност. Полезността на счетоводната информация зависи, от една страна, от характеристиките на информацията и от друга, от способностите на управленците. Информацията може да бъде полезна за този, който взема решения, само ако е *разбираема*. Това е и основната качествена характеристика на информацията в отчетите.

Счетоводната теория и практика са изправени пред решаването на редица фундаментални въпроси, засягащи както концептуалната структура, така и съдържанието на финансовите отчети като краен продукт на системата счетоводство. Могат да бъдат обособени следните фундаментални проблеми в сферата на счетоводната теория и практика, които имат отношение към стандартизацията:

→ **Какво лежи в основата на стандартите – правила или принципи, и кои са те? Какви стандарти да бъдат разработвани – принципно ориентирани или детайлизирани?**

В настоящия момент битуват *две тези*. Според първата стандартите са комбинация от правила и принципи. Според втората тези стандартите следва да бъдат ориентирани към определени цели – така те се характеризират с постоянна концептуална основа и се избягва излишната детайлизация

→ **Достоверност на информацията.**

Прегледът на световната счетоводна практика показва, че в отделните страни се възприемат различни подходи за отчитане на едни и същи обекти. Различие има и при класификацията на активите. Нещо повече, дори се въвеждат допълнителни критерии за признаване на отделни активи във финансовите отчети. Всичко това води до възможност за формиране на различна по съдържание и едва ли отговаряща на потребностите на потребителите информация.

→ **Различно съдържание в термина "финансова отчетност" и "счетоводна отчетност".**

В специализираната литература се въведе понятието "финансова отчетност", която се различава от традиционната счетоводна отчетност. Финансовата отчетност включва система от показатели, формирани при използване на пазарни оценки и прогнозни величини. Финансовата отчетност се основава на концепцията за запазване и увеличаване на рисковия финансов капитал, като на тази база следва да бъдат формулирани и целите на отчетите.

→ **Адаптиране на счетоводната и финансовата отчетност към изискванията на фондовия пазар и формиране на междинна и годишна фондова отчетност (като разновидност на финансовата отчетност).**

В повечето страни регулаторните органи налагат специфични изисквания относно представянето и съдържанието на годишните финансови отчети на компаниите. В Р България Комисията за финансов надзор изисква от компаниите задължително да съставят и представят и допълнителни отчети като част от годишния финансов отчет.

→ **Приемане на МСС (МСФО) и в частност на концепцията за справедлива стойност.**

Особеност на Международните стандарти, както и на всеки документ, създаден от професионални счетоводни организации, е незадължителният характер на тяхното прилагане, доколкото стандартите нямат характер на нормативен акт. От друга страна, доколкото задължителното водене на счетоводство се установява законодателно, то и Международните счетоводни стандарти могат да станат задължителни в определена мяра в дадена страна, в която това е разрешено законодателно. Например в Р България с Постановление на Министерския Съвет № 21 от 4.02.2003 г. международните счетоводни стандарти бяха приети като единствена отчетна рамка за предприятията от финансовия сектор. Но има и страни, където няма прието такова задължение. Например в Италия е прието МСС да се прилагат във връзка с въпроси, които не са засегнати в национален стандарт. Могат да бъдат обособени редица фактори, които ограничават този процес. Например силното влияние на данъчното законодателство върху системата на счетоводството в едно предприятие чрез избор на методи и подходи, близки до данъчните изисквания. В повечето случаи счетоводителите се стремят да организират системата на счетоводство, като я приближат до изискванията на данъчното законодателство. По този начин не гледат на счетоводната политика като на средство за избор на най-рационалните и ефективни способи за отчитане на даден обект и трудно биха се приспособили към промяна. Все пак може да се обобщи, че повечето държави възприеха нормативно регулиране на държавно равнище и постепенно приемане на Международните счетоводни стандарти. Към настоящия момент следните страни от Европа са приели МСС/ МСФО: Австрия, Беларус, Белгия, Босна и Херцеговина, България, Хърватия, Кипър, Чешка република, Дания, Естония, Финландия, Франция, Германия, Гърция, Унгария, Исландия, Ирландия, Италия,

Латвия, Лихтенщайн, Литва, Люксембург, Македония, Малта, Черна гора, Холандия, Норвегия, Полша, Португалия, Румъния, Русия, Сърбия, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Турция, Украйна, Обединеното кралство.

Друг фактор е конвергенцията на Международните счетоводни стандарти с Американските счетоводни стандарти и постоянната промяна в тях. Формирането на нови модели на взаимоотношения между държавата и субектите на пазарната икономика и появата на необходимост от саморегулирана организация, която да приема счетоводните стандарти, също оказват влияние върху процеса.

→Адаптиране на Националните счетоводни стандарти към МСС и мястото на професионалните организации.

Към настоящия момент повечето страни са разработили национална счетоводна нормативна база, която включва както Национални счетоводни стандарти, така и специфични закони. Но има една главна празнота в развитието на стандартите и това е, че те са специфични за всяка страна. Те са скроени да посрещат националните изисквания и те не могат да посрещнат изискванията на глобалното общество.

В Р България например при разработването на Националните счетоводни стандарти са спазени, от една страна, постановките на Четвърта и Седма директива на ЕС, а от друга на МСС/МСФО и местното законодателство. Ако в бъдеще се премине към приемането на МСФО за МСП отчетната рамка на България *изцяло ще се ориентира* към англосаксонския счетоводен модел. В бъдеще може да се възприеме и вариант, при който на основата на Директива 34/ЕС/2013 да бъдат създадени *нови национални счетоводни стандарти за малки и средни предприятия*. Приемането на този вариант ще постави въпроса за създаването на *специализиран орган*, който да бъде упълномощен да ги създаде и актуализира. Като страна – членка на Общността, България има и възможността да създаде нови стандарти, *изцяло основани на Директивата, отчитайки даденото право за избор*. По такъв начин нормативната уредба за малки и средни предприятия ще се освободи от съществуващата към момента смесица от постановки на МСС/МСФО и правила на европейското счетоводно законодателство. Една от основните трудности е, че МСФО са обект на непрекъсната актуализация и че добрите счетоводни практики изискват постоянно наблюдение, регулация и структурни промени. Нещо, което сякаш не се разбира и се подценява в Р България. Към момента няма институция, която да бъде отговорна за разработването и приемането на счетоводни стандарти. Изследването показва, че в повечето страни тази роля е вменена на институтите на дипломираните експерт-счетоводители.

→ Преодоляване на противоречията между счетоводните правила.

Противоречие съществува между концепцията за обективност и концепцията за полезност. Такъв конфликт е налице при оценката на промените в активите и пасивите. Някои промени в активите и задълженията е лесно да бъдат оценени от счетоводителите, като например замяната на един актив срещу друг, придобиването на активи на кредит или плащането на задължения. Други изменения са по-трудно измерими, защото това включва допускания, очаквания или много изчисления. Счетоводителят трябва да определи кога промените ще бъдат отразени, и сумата на тази промяна. Например: общата сума на вземанията се редуцира с очакваните несъбираеми вземания, амортизационните разходи също са основани на очаквания, като например определянето на полезния живот на активите, което от своя страна намалява действието на концепцията за обективност. След като предприятието придобие дадени активи, концепцията за полезност налага активите да се

отчитат по справедлива стойност, което противоречи на концепцията за обективност и реализация, т.е. активите да се отчитат по разходите за тяхното придобиване, която е единствено обективно установената стойност. На практика счетоводителят заема средна позиция, която не е нито в полза на обективността, нито на полезността, като представя дълготрайните активи по първоначална стойност минус натрупана амортизация.

Противоречие съществува между концепцията за стабилност на паричната единица и принципа на предпазливост. В условията на инфлация прилагането на концепцията за стабилност на паричната единица води до преувеличаване на печалбата, до нейното изкривяване, което от своя страна влиза в противоречие с принципа за предпазливост. Конфликт има и между консерватизъм и обективност, между реализация и обективност. Концепцията за консерватизма предполага субективна оценка (преценка) от страна на счетоводителя, което противоречи на концепцията за обективност. Например концепцията за консерватизъм предполага обезценка на активите, което е свързано с определянето на стойност в употреба, респективно на нетни парични потоци. Обективността изисква добросъвестна оценка на всички данни, което е трудно постижимо. Например паричните потоци се определят в зависимост от едно бъдещо прогнозно развитие на пазара за произвежданите от оценявания актив блага, т.е. те са определени на базата на данни от най-оптимистичните или статистически най-вероятните прогнозни оценки. Бъдещите парични потоци се определят на базата на текущото състояние и използването на актива, без да се вземат предвид бъдещи промени, свързани с него. Концепцията за реализация изисква счетоводителят да признае прихода в момента на продажбата, независимо че парите от продажбата могат да бъдат получени по-късно. В действителност е възможно паричните средства да не бъдат събрани никога. Последното означава, че концепцията за реализация се гради на допускането (очакването), че паричните средства ще бъдат събрани. Следователно може да се направи изводът, че оценката не е изцяло обективна, тъй като съществува определен риск, че дължимата сума от клиента няма да бъде платена. В този случай се приема, че очакването сумата да бъде платена е по-обективно, отколкото обратното. Между същественост и обективност също има противоречие. Например изборът на счетоводителя кои от статиите са съществени, също представлява субективна преценка, което от своя страна влиза в противоречие с концепцията за обективност. Противоречие има между достоверност и обективност на информацията от финансовите отчети. Прегледът на световната счетоводна практика показва, че в отделните страни се възприемат различни подходи за отчитане на едни и същи обекти. Различие има и при класификацията на активите. Нещо повече, дори се въвеждат допълнителни критерии за признаване на отделни активи във финансовите отчети. Всичко това води до възможност за формиране на различна по съдържание и едва ли отговаряща на потребностите на потребителите информация във финансовите отчети.

Заклучение

Глобалният свят налага прилагането на единни, унифицирани счетоводни правила и стандарти. Прилагането на тези стандарти ще увеличи прозрачността и сравнимостта в публичните отчети, инвестиционната ефективност и капиталовите потоци. Ползата от тези стандарти и разходите във връзка с тяхното приемане и прилагане обаче ще се обуславя от икономическото и социално развитие на отделните страни.

Бібліографія

1. Душанов, Ив. Стандартизация на счетоводството. София, Икономика прес, 2009 г.
2. Nguyen Thi Phuong Thao. Impact of Globalization on International Accounting Harmonization: A Case of Vietnam. 2010.
3. Филипова, В. Изследване ефекта от преминаване към МСС/МСФО в българските предприятия за периода 2001-2014 г., Годишник на ИДЕС, 2016 г.
4. Башева, Сн. Концептуални основи на стандартизацията в счетоводството, УНСС, ИК Стопанство, 2010 г.
5. Добрев, Д. Систематичен курс по счетоводство, С, 1946,
6. Пергелов, К. Счетоводството – исторически продукт на богато емпирично и теоретично знание. С., 2005,
7. Most, K. Accounting theory. Inc. Columbus, 1984.
8. Kermit, L. Financial accounting. University of Texas, 1995
9. Пачиоли, Л. Трактат о счетах и записях, Финанси и статистика, М., 2009 г.
10. Larson, K. Fundamental Accounting Principles, Texas, 1990,
11. Дейвид, А. Ръководство по европейско счетоводство. ASPEN Publishers, 2006.
12. Ковалев, В. Финансовы учет и анализ-концептуальные основы, Финанси и статистика, М., 2004 г.
13. Cline, W, *Financial Globalization, Economic Growth, and the Crisis Of 2007-09*, 2nd edn, Peterson Institute, Washington, D.C. 2010.
14. Godfrey, J & Chalmers, K, *Globalisation of Accounting Standards*, Reprint edn, Edward Elgar Publishing, Cheltenham. 2007.
15. Juan, D, *Fundamentals of Accounting: Basic Accounting Principles Simplified for Accounting Students*, 2nd edn, AuthorHouse, Bloomington, IN. 2007
16. Saudagaran, S, *International Accounting: A User Perspective*, 3rd edn, CCH, Chicago, IL. 2009

1.4 ОГЛЯД МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Голячук Н.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

У середині 1990-х років, в період так званої Інтернет-економіки, переважаюча точка зору з приводу інформаційних технологій (ІТ) полягала в тому, що вони "змінять усе". Сьогодні, безумовно, настав етап більш прагматичної оцінки ролі ІТ, і основний висновок полягає в тому, що роль інформаційних технологій більш складна та неоднозначна і зазнає істотних змін. Це обумовлено новими можливостями ІТ в частині доступності, поширеності, збільшення обчислювальної потужності і продуктивності. За останні десятиліття основний акцент застосування інформаційних технологій змістився, як показано на рис.1, від автоматизації окремих рутинних операцій до управління діяльністю всього підприємства.

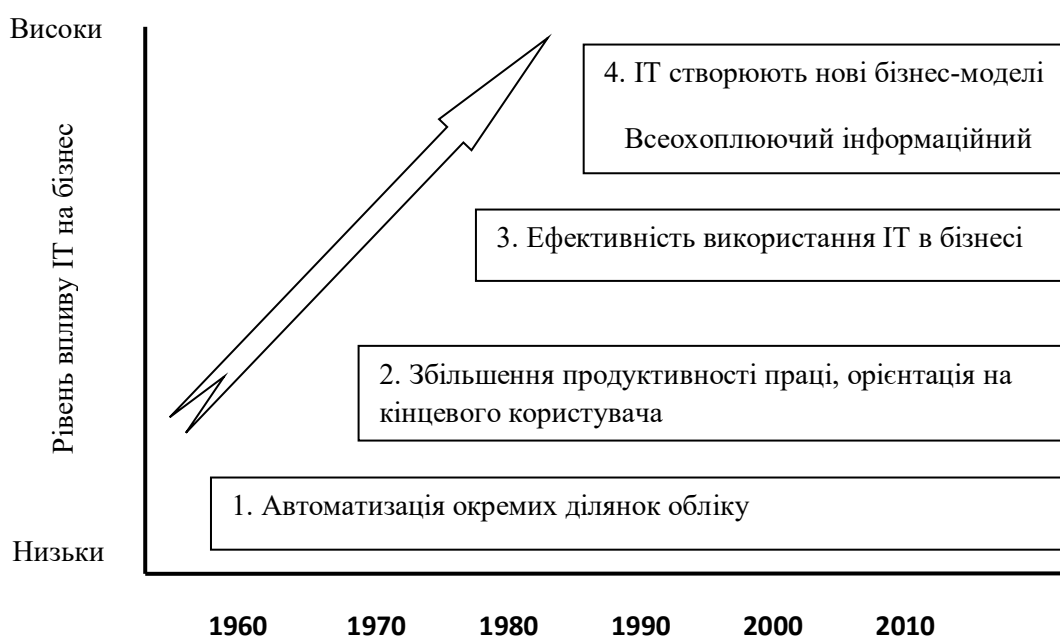


Рис. 1 - Зміна ролі інформаційних технологій в бізнесі

Спочатку акцент застосування ІТ був пов'язаний з "частковою" автоматизацією окремих операцій. При цьому основний ефект досягався за рахунок скорочення часу або вартості виконання існуючих функцій, а розвиток ІТ як би слідував за розвитком бізнесу. Зараз же все більш помітною стає можливість зміни самого бізнесу або ділових процесів організації за рахунок впровадження ІТ (рис.2). Використання ІТ саме по собі не надає прямих переваг, а тільки створює умови для їх отримання. Самі переваги є результатом поліпшення в робочих процесах, і це означає, що досягти якихось позитивних змін можна тільки тоді, коли менеджери починають робити певні речі іншим чином [2].

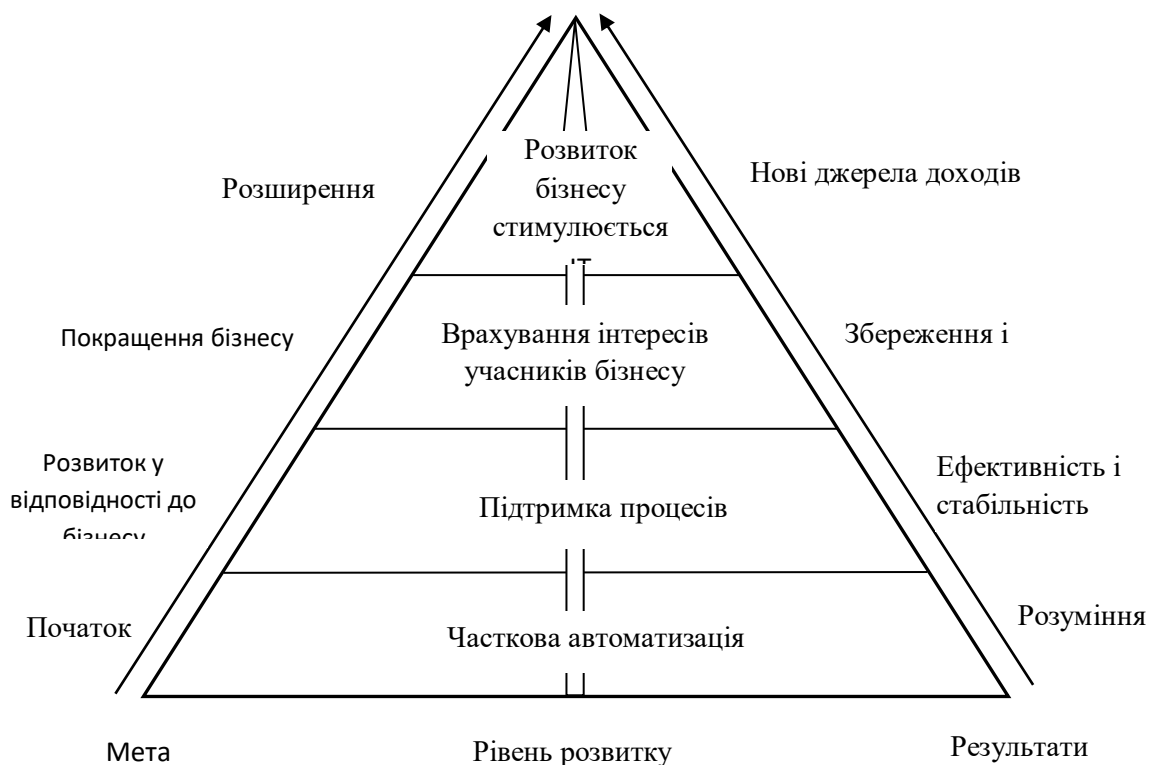


Рис. 2 - Зміна мети і результатів застосування ІТ

Отже, зміна мети і результатів застосування інформаційних технологій на підприємстві вимагає розрахунку ефективності вкладання інвестицій в їх розвиток.

При обґрунтуванні інвестицій в ІТ іноді відбувається змішування двох понять: безпосередні, прямі результати від використання ІТ та переваги з точки зору бізнесу. Наприклад, можливість скорочення персоналу внаслідок впровадження інформаційної системи є прямим результатом. Переваги, які підприємство отримує від такого зменшення трудових витрат, залежить від керівників, які вирішують, чи зменшити фонд заробітної плати підприємства в результаті скорочення персоналу, чи поліпшити наприклад, обслуговування клієнтів, перевівши частину співробітників, які вивільнилися у інші структурні підрозділи підприємства. Також економія часу роботи персоналу від впровадження ІТ-систем є лише прямим результатом. Щоб організація отримала переваги від цього, потрібні певні дії з боку керівництва з використання вільного часу співробітників. Таким чином, інформаційні технології забезпечують отримання прямих результатів, але участь керівництва підприємства необхідно для того, щоб матеріалізувати отримані результати в переваги [2].

Оцінка ефективності інвестицій в інформаційні технології пов'язана із значними труднощами. Але вона необхідна. У світі на інформаційні технології корпорації щорічно витрачають понад 1 трлн. дол. В зв'язку з цим величезну значимість набувають питання: наскільки ефективні такі витрати та чи отримують підприємства (фірми) реальну віддачу? [6]

Проблема оцінки ефективності інформаційних технологій активно обговорюється науковцями та практиками. На думку провідних спеціалістів це визначається наступними тенденціями:

- річні витрати на інформаційні технології зросли за останні роки утричі;
- непродуктивні витрати за той же період збільшилися в шість разів;
- для 55% американських фірм бюджет на комп'ютерні технології перевищує отриманий прибуток [1].

Існує безліч методик до вирішення питання ефективності вкладання інвестицій в інформаційні технології.

Беляєв Д.А. розглядає класичний підхід до оцінки ефективності застосування інформаційних систем і технологій з позицій трьох основних складових: організаційної, соціальної та економічної ефективності.

Організаційна ефективність визначається тим, як інформаційна система управління сприяє досягненню цілей підприємства (фірми) і адаптації до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища, а також до їх змін.

Соціальна ефективність реалізується у вигляді виконання очікувань, потреб та інтересів працівників, а також клієнтів та партнерів підприємства (фірми). Сюди відносяться, наприклад, хороша оплата праці, достойні умови роботи і можливості для розвитку особистості; відсутність черг при обслуговуванні тощо.

Економічна (фінансова, бюджетна) ефективність визначається співвідношенням витрат і результатів у вартісному вираженні. Ключовими факторами економічної ефективності є:

- формування нових джерел доходу;
- зниження поточних виробничих (експлуатаційних) витрат;
- зниження адміністративно-управлінських витрат;
- мінімізація податкових та інших обов'язкових виплат;
- зниження потреби в капітальних витратах;
- збільшення оборотності поточних активів.

Важливим моментом є те, що інформаційні технології самі по собі не покращують становище підприємства (фірми) на ринку, не скорочують матеріаломісткість кінцевої продукції, не підвищують конкурентоспроможність підприємства (фірми), а озброюють управлінський персонал новими засобами і технологіями для вчасного прийняття управлінських рішень [1].

Для оцінки ефективності інвестицій в інформаційні технології Якимова О.Ю. виділяє декілька груп методів.

Перша група методів являє собою окремі показники, які дозволяють оцінювати певні аспекти застосування інформаційних технологій. В основному використовуються *традиційні фінансові коефіцієнти*, які розраховуються стосовно тих результатів діяльності підприємства, на які більшою мірою впливають інформаційні технології. Зазвичай такими цілями виступають скорочення накладних витрат, зниження витрат на утримання апарату управління, скорочення персоналу тощо. Недоліком даної групи методів є те, що витратний

підхід дозволяє контролювати інформаційні витрати, але він мало допомагає у визначенні вигод, які здатна дати інформація підприємству. При такому аналізі власне інформація залишається в стороні, а вся увага звертається на екзогенні фактори, через які повинні виявлятися інформаційні ефекти. На першому етапі таке спрощення припустимо, але воно перешкоджає розумінню процесів усередині інформаційної системи управління.

Експертні методи також можуть виявитися корисним, оскільки фахівці підприємства (маркетологи, фінансисти) в цілому можуть дати висновки про те, які саме вигоди може принести з собою впровадження інформаційних систем та технологій і приблизно оцінити можливі проблеми, ґрунтуючись на своєму досвіді роботи на підприємстві. Для цього необхідні спеціальні знання і навички роботи з різними інформаційними системами.

Група *балансових методів* досить численна. У неї входять СВА - аналіз «витрати-випуск» (або «витрати-вигоди»), ТСО - сукупна вартість володіння, IT-бюджет, Information Economics (IE) - метод економічної теорії інформації. Балансовий метод (cost-benefit analysis) означає зведення з одного боку витрат на інформаційні технології, і проблем, які виникнуть в результаті їх використання (наприклад, додаткові витрати і зусилля, пов'язані з перебудовою методів управління, період звикання персоналу тощо), а з іншого боку, тих переваг, які створюють інформаційні технології.

Складання бюджету інформаційних технологій (IT-бюджету) являє собою ефективний спосіб визначення центрів витрат і прибутку і застосовується при реалізації на підприємстві системи бюджетування. Найчастіше бюджети складаються на основі програмно-цільового методу, коли кошти виділяються під конкретні проекти. Доцільно додатково до бюджету розробляти і затверджувати план-графік робіт. Бюджет дозволяє побачити загальний обсяг прямих та непрямих витрат підприємства на автоматизацію, а також навести лад у цій сфері організаційної діяльності, так, щоб витрати і капіталовкладення в технології контролювалися і прогнозувалися.

Методи *факторного аналізу* передбачають оцінку і зведення воедино різних аспектів застосування інформаційних технологій і систем управління. Серед них слід особливо виділити CSF і BSc. В рамках методу «критичних факторів успіху» (Critical Success Factors - CSF) визначаються ключові фактори успіху в різних областях діяльності підприємства і ступінь впливу інформаційних механізмів і технологій на досягнення цих показників.

Метод *«прикладна економіка інформації»* (Applied information economics (AIE)), розроблена Д. Хаббардом, є одним із різновидів аналізу «витрати-випуск». Він ґрунтується на присвоєнні нематеріальним активам та факторам ризику натуральних одиниць, їх ранжуванні з точки зору ступеня впливу на функціонування підприємства.

Портфельний аналіз IT (ITPM - Information Technologies Portfolio Management) найбільш прийнятний для інформаційних компаній, які інвестують кошти в інформаційні технології та надають інформаційні послуги для отримання прибутку [6].

Ядгаров С. пропонує існуючі методи оцінки ефективності ділити на чотири групи: методи інвестиційного і фінансового аналізу, якісні та імовірнісні.

Інвестиційний аналіз - це загальноприйнятий інструмент обґрунтування будь-якого бізнес-проекту. Для оцінки рентабельності IT-проекту найчастіше застосовуються так звані динамічні методи, засновані переважно на дисконтуванні утворених в процесі реалізації проекту грошових потоків. До методів інвестиційного аналізу відносяться:

- метод розрахунку терміну окупності інвестицій - PP (Payback Period);
- метод визначення внутрішньої прибутковості - IRR (Internal Rate of Return);

- індекс доходності інвестицій - PI (Profitability Index);
- показник середньої прибутковості інвестицій - ARR (Average Rate of Return).

У методах *фінансового аналізу* використовуються традиційні підходи до фінансового розрахунку економічної ефективності стосовно специфіки ІТ та з урахуванням необхідності оцінювати ризик. Ці методи використовують загальноприйняті у фінансовій сфері критерії (чиста теперішня вартість, внутрішня норма прибутку та ін) і оперують поняттями надходження і вибуття грошових коштів, які вимагають конкретики і точності. До методів фінансового аналізу належать:

- функціонально-вартісний аналіз - ABC (Activity Based Costing);
- метод розрахунку рентабельності інвестицій - ROI (Return on Investment);
- метод розрахунку загальної (сукупної) вартості володіння ІС - TCO (Total Cost of Ownership);
- метод розрахунку сукупного економічного ефекту - TEI (Total Economic Impact);
- метод швидкого економічного обґрунтування - REJ (Rapid Economic Justification);
- метод розрахунку економічної доданої вартості - EVA (Economic Value Added).

Якісні методи оцінки (евристичні), доповнюють кількісні розрахунки, за допомогою яких оцінюють всі явні і неявні фактори ефективності ІС і пов'язують їх із загальною стратегією компанії. Ця група методів дозволяє фахівцям самостійно вибирати найбільш важливі для них характеристики системи в залежності від специфіки продукції та діяльності підприємства, встановлювати між ними співвідношення, наприклад за допомогою коефіцієнтів значущості. До якісних методів оцінки відносяться:

- метод розрахунку сукупної цінності можливостей - TVO (Total Value of Opportunities);
- методика аналізу поведінки витрат - CBA (Costs Behaviour Analysis);
- система збалансованих показників - BSC (Balanced Scorecard);
- система показників ІТ - ITS (IT Scorecard);
- метод аналізу життєвого циклу систем - SLCA (System Life Cycle Analysis).

В *імовірнісних методах* використовуються статистичні та математичні моделі, що дозволяють оцінити вірогідність виникнення ризику. Дані методи потрібні для оцінки майбутнього ефекту від застосування інформаційної технології та системи, але поки ще не так широко поширені в практиці, як кількісні та якісні. До названих методів відносяться:

- методологія справедливої ціни опціонів - ROV (Real Options Valuation);
- метод прикладної інформаційної економіки - AIE (Applied Information Economics)

[5].

Найбільш розробленим методом оцінки ефективності використання інформаційних технологій на сьогоднішній день, на думку [4 і 6], є Сукупна вартість володіння, або ТСО. Ця методологія дозволяє управляти витратами на інформаційні технології протягом усього життєвого циклу системи. Сукупна вартість володіння охоплює одноразові і повторювані витрати, пов'язані з придбанням, впровадженням і експлуатацією комп'ютерної інформаційної системи управління. Такий підхід дозволяє уникнути надмірних і невиправданих витрат, і утримати загальну суму витрат на розумному рівні, отримати максимум вигоди від впровадження інформаційних технологій.

Отже, оцінювати економічну доцільність ІТ-проектів потрібно. Які при цьому використовувати методики залежить від типу системи, галузевих особливостей, умов і рівня менеджменту конкретного підприємства та завдань, які ставляться при проведенні оцінки.

Для українських підприємств найбільше значення має постановка адекватних цілей інформаційних проєктів, визначення вимог до інформаційної системи управління та її елементів. Застосування інформаційних технологій повинно забезпечуватись інструментами оцінки ефективності їх впровадження і використання. Не варто обмежуватись аналізом ефективності тільки на стадії вибору і впровадження системи. Велика частина інформаційних витрат виникає при використанні технологій, тому потрібно застосовувати методологію оцінки ефективності ІТ на всіх етапах життєвого циклу. Тільки неперервний контроль і своєчасне втручання дозволяє контролювати ризики, пов'язані з витратними інформаційними проєктами.

Література:

1. Беляев Д.А. Информационные технологии управления: Опорный конспект лекций/ Д.А.Беляев. – Сыктывкар: Издательство Сыктывкарского университета, 2006. – 50 с.
2. Бизнес и информационные технологии // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.intuit.ru>
3. Методы оценки инвестиций в ИТ: блеск и нищета. Д. Костюхин, А. Бордачев //CONNECT. Мир связи // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.connect.ru/journalstatic>
4. Смирнов А., Тульбович Е. Методы контроля расходов на ИТ и получение гарантированного уровня сервиса // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/it_eval_meths.shtml
5. Ядгаров С. Эффективность информационных систем — докопаться до истины...// Консультант №5 – 2010, С.15-19.
6. Якимова О.Ю. Методы оценки эффективности корпоративных информационных систем управления // Современные наукоемкие технологии. – 2006. – № 3 – С. 95-98

1.5 ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ОЦІНКОЮ МАЙБУТНІХ ПОДІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Жураковська І.В. к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ
Колбасюк О.О., Луцький НТУ

Оцінка більшої половини об'єктів фінансової звітності будь-якого підприємства пов'язана з вивченням майбутньої діяльності підприємства. Ми часто не задумуємось над вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі - МСФЗ) щодо необхідності дослідження впливу теперішніх господарських операцій на майбутню діяльність та їх кількісного виміру. Адже навіть щодо основних засобів має існувати ймовірність того, що в майбутньому будуть надходити економічні вигоди від використання цих об'єктів, щоб зарахувати їх на баланс. Є безліч інших об'єктів, які потребують оцінки майбутнього для їх правдивого представлення у звітності і отримання користувачами достовірної інформації про стан підприємства. В нашому дослідженні ми зосередили увагу на умовних активах, умовних зобов'язаннях та забезпеченнях, оцінка яких найбільшою мірою залежить від оцінки майбутнього. Ці об'єкти є новими для практики в Україні, їх поява зумовлена впровадженням МСФЗ, але вони підлягають перевірці під час обов'язкового аудиту та інвесторами.

Завданнями дослідження є вивчення сучасного стану обліку об'єктів, пов'язаних з оцінкою майбутніх подій на підприємстві та розробка пропозицій щодо його вдосконалення.

Практики проведення аналітичних досліджень майбутніх подій для складання фінансової звітності в Україні майже немає. Як зазначав Я.В. Соколов "Бухгалтерія вивчає, як спостерігати і реєструвати факти, оцінювати і класифікувати, а МСФЗ – як їх інтерпретувати, а сам збір та реєстрація даних – суть обліку, залишаються за кадром, поза

інтересами і часто поза розумінням тих, хто займається МСФЗ» [1, с. 55]. Видатний вчений відмічав певну невідповідність між сучасною системою обліку та вимогами МСФЗ, що напряду впливає на якість фінансової звітності.

Умовні активи та умовні зобов'язання в дослідженнях теоретичних аспектів обліку часто узагальнюють під терміном умовні факти господарського життя. Їх дослідженням займалися такі вчені як: І.П. Василевич, М.В. Семенова [2] у своїй праці «Облік подій після звітної дати і умовних фактів господарського життя» - розглядали поняття умовного факту господарського життя, основні критерії його оцінки та податкові наслідки відображення в бухгалтерському обліку та звітності подій після звітної дати; Л.А. Чайковська та Ю.А. Якушева [3] – «Умовні факти господарської діяльності: міжнародний підхід та російська практика» - розглядали структуру умовних фактів господарської діяльності, надали чітке визначення обліку умовних активів та умовних зобов'язань. А також вагомий вклад у дослідження та розвиток даного питання внесли: Кириленко Г.Г., Кузнєцов В.Н., Лутай В.С., Маценко Л.Ф., Орлов І.В. та ін.

Для повноти відображення діяльності організації ряд дослідників (проф. Я.В. Соколов, проф. М.І. Кутер, Д.В. Луговський, проф. Л.А. Чайковська, І. Є. Гуштіна, Ю.А. Якушева та ін.) пропонують включати в звітність умовні факти господарської діяльності (УФГД), що мають місце на звітну дату і виникнення наслідків яких залежить виключно від того, відбудуться чи ні в майбутньому одна чи декілька випадкових подій.

Умовні факти можуть безпосередньо впливати на прийняття управлінських рішень, а відсутність інформації про них призводить до прийняття цих рішень в умовах невизначеності, що може суттєво вплинути на фінансове становище підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що умовний факт господарського життя - це зумовлений певною причиною факт господарського життя, що не має точно визначеного наслідку (результату), оскільки останній зумовлений впливом певних обставин, правил, вимог, подій, даних, тощо. Про визначення наслідку умовного факту можна говорити лише як про ймовірність, ступінь якої залежить від аргументації умов невизначеності. Облік цих подій є одним із найменш розроблених в теорії і практиці бухгалтерського обліку питань.

Хоча в практиці Російської федерації, згідно Положення бухгалтерського обліку 8 «Умовні факти господарського життя», під умовним фактом господарського життя слід розуміти такий факт, що здійснюється в звітному періоді, щодо результатів якого та ймовірності їх виникнення в майбутньому існує невизначеність, тобто виникнення наслідків залежить від того, чи відбудеться в майбутньому одне чи декілька невизначених подій [4]

МСФЗ 37 [5] вимагає розкриття інформації про умовні активи, умовні зобов'язання та забезпечення у примітках до фінансової звітності та в обліковій політиці. Аналогів відповідних об'єктів згідно П(С)БО немає. Тому об'єктом дослідження стали акціонерні товариства, в яких міжнародні стандарти є обов'язковими до використання.

Станом на 1 травня 2016 року у Волинській області нараховувалося 217 акціонерних товариств, що становить лише 1,14% загальної кількості юридичних осіб (18972 одиниць) або 3,88 % від загальної кількості підприємств [6]. З них публічних акціонерних товариств – 47 одиниць (22% загальної кількості), приватних акціонерних товариств – 71 одиниця (33% загальної кількості) (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість суб'єктів економіки за організаційними формами

	Усього	% в юридичних особах області	% у підприємствах області
Усього юридичних осіб	18972	100	—
у тому числі			
підприємства	5600	29,51	100
акціонерні товариства	217	1,14	3,88
з них			
публічне акціонерне товариство	47	0,2	0,84
приватне акціонерне товариство	71	0,4	1,26

Джерело: http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/danir_3_04.htm

Нами було розглянуто дані по всіх акціонерних товариствах Волинської області, розміщених на сайті smida.gov.ua [7], куди підприємства подають щорічно різні види і типи інформації про свою діяльність, зокрема, інформацію про угоди, зміну керівництва, рішеннях про ліквідацію, фінансову звітність тощо. Ця інформація є корисна і важлива бізнес спільноті.

За даними сайту smida.gov.ua, у Волинській області налічується 417 підприємств, з них у 144-ох взагалі відсутні будь-які дані про підприємство. Це можна пояснити наступним чином: підприємство закрилося, підприємство не подає інформацію до публічного ресурсу, підприємство не закрилося, але більше не здійснює жодної діяльності тощо. Лише у 35-ти можна знайти інформацію про досліджувані нами об'єкти (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз підприємств з публічного сайту smida.gov.ua. на предмет наявності інформації про забезпечення, резерви, умовні активи та зобов'язання

Сторінка сайту	Відсутні дані по підприємству	Дані є але застарілі(до 2011 року включно)	Відсутні дані по темі	Наявні дані по темі	Підприємства що закрилися	Разом підприємств
1	2	3	4	5	6	7
1	3	2	5	10		20
2	8	1	8	3		20
3	4		15	1		20
4	10		8	2		20
5	3		13	2	2	20
6	7		12	1		20
7	1		17	2		20
8	4		10	2	4	20
9	9		10		1	20
10	3	2	11	1	3	20
11	6	1	9	1	3	20
12	10		8	2		20
13	6		9		5	20
14	12		4		4	20
15	9		5	1	5	20
16	10		7		3	20
17	14		3		3	20

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7
18	10		7		3	20
19	7		8	1	4	20
20	8		9		3	20
21			10		7	17
Разом	144	6	188	29	50	417

Графічно показники таблиці 2 зображено на рис. 1.

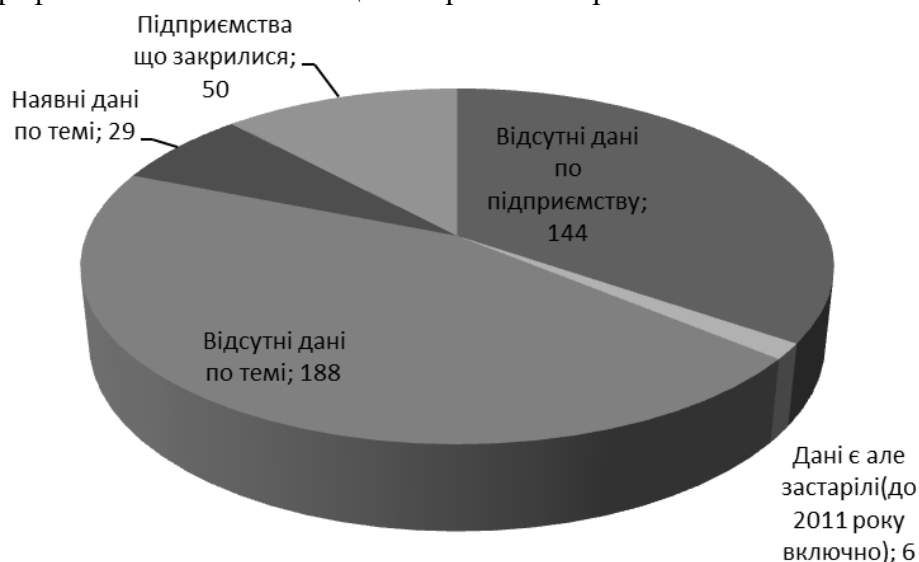


Рис. 1. Аналіз підприємств з публічного сайту smida.gov.ua. на предмет наявності інформації про забезпечення, резерви, умовні активи та зобов'язання

Нами було проаналізовано фінансова та не фінансова звітність, додаткова інформація, аудиторські висновки акціонерних товариств Волинської області на предмет розкриття інформації про забезпечення, резерви, умовні активи та зобов'язання. Інформацію про умовні факти господарського життя вдалось абл. ідкувати в таких документах як: примітки, облікова політика, аудиторський висновок, інших інформаційних звітах. Результати дослідження наведено у абл.. 3.

Таблиця 3.

Розкриття інформації про забезпечення, резерви, умовні активи та зобов'язання у звітності акціонерних підприємств Волинської області

Підприємство	Розкриття інформації у:			
	Примітках	Обліковій політиці	Інших інформаційних звітах	Аудиторському висновку
1	2	3	4	5
ПАТ «Волиньобленерго»	+	+	+	-
ПАТ «Завод апаратури зв'язку «Іскра»	+	+	+	-

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5
ПАТ «Волиньввтормет»	+	-	+	-
ПАТ «Луцькпластмас»	+	-	+	+
ПАТ «Електротермометрія»	-	+	+	-
ВАТ «Укрмашпромпроект»	-	-	+	+
ПАТ «Ковельсільмаш»	+	-	+	-
ВАТ «Виробниче об'єднання «Рожищесільмаш»	-	-	+	+
ПАТ «Луцький картонно-паперовий комбінат»	+	-	+	+
ПАТ «Гнідавський цукровий завод» 230	+	+	+	-
ВАТ «Володимир-Волинський цукровий завод»	-	-	+	-
ПАТ «Луцьк Фудз»	+	-	+	-
ВАТ «Володимир-Волинський хлібозавод»	-	-	+	+
ВАТ «Конза»	-	-	+	+
ПАТ «Луцький пивзавод»	+	-	+	-
ПАТ «Ковельмолоко»	+	+	+	-
ПАТ «Рожищенський сир завод»	+	-	+	-
ВАТ «Волиньбудсервіс»	-	-	+	+
ВАТ спеціального лісового машинобудування «Ківерціспецсільмаш»	-	-	+	-
ПАТ «Ковельська ПМК-62»	+	-	+	-
ВАТ «Маневицький райагропостач»	-	-	+	+
ПАТ «ВГП»	+	-	+	+
ПАТ по газопостачанню та газифікації «Волиньгаз»	-	-	+	+
ПАТ «Спектр»	+	-	+	-
ПАТ «Ковельське шляхово-будівельне управління №63»	+	+	+	-
ПАТ «Гурійське ремонтно-транспортне підприємство»	+	-	+	-
ВАТ «Сільгоспенерго»	-	-	+	-
ВАТ «Володимир-Волинське автотранспортне підприємство-10762»	-	-	+	-
ПАТ «Горохівське АТП 10764»	+	-	+	-
ПАТ «Луга»	+	+	+	+
ВАТ «Любешівагрохім»	-	-	+	+
ПАТ «Луцький завод комунального устаткування»	+	+	+	+
ПАТ «Теремно хліб»	+	-	+	+
ПАТ «Енко»	-	-	+	-
ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536»	+	-	+	+
Всього	21	8	35	15

Дослідження показали, що лише у 8 підприємств з 35 виявлених, інформація про умовні факти господарського життя розкривається у наказі про облікову політику, у 21-го підприємства – у примітках, у 15-ти підприємств дану інформацію можна знайти в аудиторському висновку. Графічно дану інформацію можна подати наступним чином (Рис. 2.)

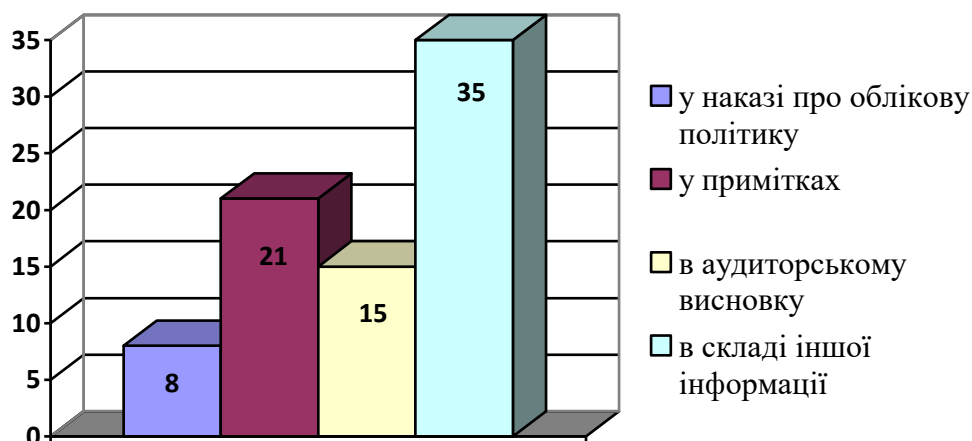


Рис. 2. Розкриття інформації про забезпечення, резерви, умовні активи та зобов'язання в фінансовій і не фінансовій звітності акціонерних товариств

Наявні дані свідчать про низьку якість фінансової звітності акціонерних товариств. Половина підприємств інформацію з інших не фінансових звітів, що безпосередньо стосується досліджуваних нами умовних активів, умовних зобов'язань та забезпечень, не відображають жодним чином у примітках. Звичайно, вона не приховується, але залишається нерозкритою в основній звітності підприємства.

Таким чином тільки у 16% акціонерних підприємств інформація про забезпечення, резерви, умовні активи та зобов'язання узагальнюється у фінансовій та не фінансовій звітності; у 4% підприємств інформація присутня в обліковій політиці, 10% у аудиторських звітах та висновках та 7% - інформація розкривається у примітках до фінансової звітності. З відсоткових значень видно, що є підприємства, які розкривають інформацію у примітках і обліковій політиці і в інших формах звітності, що є звичайним процесом, адже згідно МСФЗ облікова політика – це частина приміток підприємства.

Нами проаналізовано методику обліку та оцінки умовних активів, умовних зобов'язань та забезпечень акціонерних товариствах Волинської області, в яких виявлено інформацію хоча б про один об'єкт. Всього їх 35. Інформація з сайту smida.gov.ua щодо оцінки та обліку забезпечень наведена в табл. 4.

Таблиця 4.

Розкриття акціонерними товариствами Волинської області інформації щодо забезпечень (на матеріалах smida.gov.ua)

№ з/п	Особливості відображення забезпечень у фінансовій та не фінансовій звітності підприємств	Кількість підприємств
1	2	3
1	створюється забезпечення на виплату відпусток працівникам	13
2	створюється забезпечення на виплату відпусток працівникам, і наведено розміри відрахувань до резерву відпусток - ПАТ "Гнідавський цукровий завод" 230 - в розмірі 6% від фактично нарахованої ЗП працівникам; - ПАТ «ВГП» - в розмірі 8,3 відсотка фактично нарахованого фонду оплати праці; - ПАТ «Ковельське шляхово-будівельне управління №63» - в розмірі 8% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам;	7

1	2	3
	- ПАТ «Гурійське ремонтно-транспортне підприємство» - в розмірі 7,5% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам; - ПАТ «Луга» - в розмірі 8.33% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам; - ПАТ «Теремно хліб» - у розмірі 10,39 % нарахованого фонду оплати праці помісячно; - ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536» - в розмірі 11,3% від фактично нарахованої заробітної плати працівникам.	
3	резервування коштів на виплату відпусток не здійснюється	7
4	в кінці кожного року проводиться інвентаризація невикористаних відпусток та розміру резерву для забезпечення оплати відпусток і, при необхідності, проводиться коригування розміру резерву для забезпечення оплати відпусток	4
5	резервування коштів на будь-які види забезпечень (забезпечення оплати відпусток, додаткове пенсійне забезпечення, гарантійних зобов'язань, інших витрат та платежів) не здійснюється.	8
6	створюється додаткове пенсійне забезпечення	2
7	компанія несе зобов'язання одноразової виплати пенсійного забезпечення працівникам з тривалим стажем, а також бонусів з нагоди ювілеїв	1
8	відсутня інформація про забезпечення	6

Згідно МСФЗ, якщо підприємство несе нерегулярні виплати, воно зобов'язане створювати забезпечення для нівелювання впливу цих виплат на фінансовий стан в проміжній звітності. Проте така практика не поширена на підприємствах Волинської області. Найпоширенішим видом забезпечень є забезпечення відпусток в розмірі від 6 до 11,3% фонду оплати праці. І тільки 2 підприємства ПАТ "Гнідавський цукровий завод" та ПАТ «Волиньгаз» створюють додаткове пенсійне забезпечення, проте його сума не зазначена.

Щодо умовних активів та зобов'язань, то у 23-ох підприємств з 35-ти досліджених відсутня будь-яка інформація про них. При цьому у 15-ти з них зазначено, що судових справ за участі підприємства не відбувалося, а отже можна зробити висновок, що підприємству не доводилося зіштовхуватися з даним поняттям.

Детальніше про інформацію щодо оцінки та обліку умовних активів та зобов'язань з сайту smida.gov.ua наведено в табл. 5.

Таблиця 5.

Розкриття акціонерними товариствами Волинської області інформації щодо умовних активів та зобов'язань (на матеріалах smida.gov.ua)

№ з/п	Особливості відображення умовних активів та зобов'язань у фінансовій та не фінансовій звітності підприємств	Кількість підприємств
1	2	3
1	Судові процеси, в яких були замішані підприємства не спричинили істотно несприятливого впливу на них, а тому не виникало необхідності у створенні відповідного резерву	3
2	Зазначається, що умовні зобов'язання не визнаються у фінансовій звітності, а розкриваються у примітках до фінансової звітності, за винятком тих випадків, коли ймовірність відтоку ресурсів, що втілюють економічні вигоди, є незначною. (При цьому в примітках цих підприємств інформація відсутня)	7
3	не визнаються умовні активи та умовні зобов'язання	1
4	не визнають умовні активи..	1

1	2	3
5	Стисла інформація про умовний актив розкривається, коли надходження економічних вигод є ймовірним	1
6	Інформація про умовне зобов'язання розкривається, якщо можливість вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, не є віддаленою	1
7	Якщо ризик вибуття ресурсів оцінюється як імовірний або сума такого вибуття не може бути достовірно оцінена, компанія не створює резерву під умовні зобов'язання. Ці умовні зобов'язання можуть реалізуватись у майбутньому якщо вибуття ресурсів стане можливим. Умовні орендні платежі визнаються як дохід у періоді, в якому вони були нараховані	1

Дані вказані в таблиці підкреслюють формальний підхід до відображення інформації про умовні активи, умовні зобов'язання та забезпечення у звітності. Тобто ніякої оцінки майбутніх операцій, а значить і бюджетування всієї діяльності підприємства не ведеться. Зазначені в обліковій політиці чи примітках фрази про умовні активи і зобов'язання взяті із МСФЗ з таким же формулюванням.

Виникає питання: цю інформацію не відображають бо вона нікому не потрібна, чи просто не вміють це робити? А відповідь полягає в тому, що вона не вимагається вітчизняним законодавством і за її відсутність немає штрафів. Якісні примітки і звітність тільки в тих підприємств, які хочуть продавати свої акції на фондових біржах і очікують приплив інвестицій.

Щоб допомогти бухгалтерам дотримуватись вимог щодо розкриття інформації про забезпечення, умовні активи та умовні зобов'язання відповідно до МСФЗ ми пропонуємо користуватися контрольним переліком питань, наведеним в табл. 6.

Таблиця 6

Контрольний перелік інформації, що розкривається згідно МСФЗ 37 «забезпечення, умовні активи та умовні зобов'язання»

№ п/п	Пункт МСФЗ	Загальні положення
1	2	3
1	МСФЗ 37.84	Чи розкриває організація наступну інформацію по кожному класу забезпечень (інформація для порівняння не потрібна): а) балансова вартість на початок та на кінець звітного періоду; б) додаткове забезпечення за звітний період, включно зі збільшенням вже існуючих зобов'язань; в) суми, використані у звітному періоді (тобто ті, які були виплачені та списані за рахунок забезпечень); г) невикористані суми, відновлені в звітному періоді; д) збільшення дисконтної вартості забезпечення на протязі звітного періоду, що виникли в результаті плину часу, а також зміни ставки дисконту.
2	МСФЗ 37.85	Чи була розкрита наступна інформація по кожному класу забезпечень: а) опис характеру зобов'язання і очікувані терміни відтоків відповідних економічних вигод;

1	2	3
	МСФЗ 37.49	б) вказівка наявності невизначеностей за сумою або термінами цих відтоків. Якщо необхідно надати відповідну інформацію, організація повинна розкрити основні допущення, прийняті щодо майбутніх подій; в) суму очікуваного відшкодування із зазначенням суми активу, який був визнаний для такого очікуваного відшкодування.
3	МСФЗ 37.86, МСФЗ 37.91	За винятком випадків, коли ймовірність відтоку коштів в наслідок виконання зобов'язання вкрай мала, чи розкриває організація наступну інформацію для кожного класу умовних зобов'язань на кінець звітного періоду: а) опис характеру умовних зобов'язань;
	МСФЗ 37.36	б) оцінку фінансового результату, розраховану відповідно до вимог щодо оцінки забезпечень (відповідно до пунктів 36-52 МСФЗ 37); в) вказівка на наявність невизначеностей щодо суми або термінів відтоку економічних вигод; г) ймовірність отримання відшкодування; д) якщо інформація не розкривається у будь-якому з попередніх пунктів (а) - (г), пояснення того, чому розкриття даної інформації є неможливим.
4	МСФЗ 37.88	Якщо забезпечення і умовне зобов'язання виникають при одних і тих же обставинах, чи розкриває організація інформацію, яка вимагається згідно з пунктами 84-86 МСФЗ 37, способом, який показував би зв'язок між забезпеченням і умовним зобов'язаннями.
5	МСФЗ 37.89, МСФЗ 37.91, МСФЗ 37.36	Якщо надходження економічних вигод є ймовірним, то чи розкриває організація: а) опис характеру умовних активів на кінець звітного періоду; б) оцінку їх фінансового впливу, розраховану відповідно з вимогами до оцінки забезпечень (відповідно до пунктів 36-52 МСФЗ 37); в) якщо інформація по пунктах (а) і (б) не розкривається, пояснення того, чому розкриття даної інформації є неможливим.
6	МСФЗ 37.92	У надзвичайно рідкісних випадках, коли інформація, що розкривається щодо забезпечень, умовних зобов'язань або умовних активів може завдати істотної шкоди організації в юридичній суперечці з іншими сторонами, чи розкриває організація: а) загальний опис суті розбіжностей; б) факт того, що інформація не була розкрита, і опис причин цього.

Ми пропонуємо передбачити окреме роз'яснення в складі приміток, щодо обчислення ймовірності господарських операцій, які впливають на оцінку об'єктів обліку і можуть вплинути на прийняття управлінських рішень.

В структурі документу слід виділити наступні розділи:

1. Формування сценаріїв розвитку майбутніх подій на підприємстві і джерело даних (звіти аналітичного відділу, висновки експертів і т.д.).
2. Методика розрахунку ймовірності (зазначення конкретних величин не доцільно, ця інформація має бути тільки для внутрішнього користування і для перевірки аудиторамі).
3. Особи, відповідальні за оцінку ймовірності всіх об'єктів звітності.
4. Документальне підтвердження умовних фактів господарського життя, на підставі яких обчислюється ймовірність.

Слід зазначити, що ця інформація більше буде використовуватись не користувачами звітності, а аудиторамі для перевірки правильності представлення показників звітності,

формування приміток, дотримання принципу обачності. Поки що вплив ймовірності на оцінку об'єктів звітності не підлягає жодній перевірці. Для інших користувачів звітності ця інформація дозволить більшою мірою оцінити ризики діяльності підприємства.

Приклад даного розділу приміток для ПАТ «Електротермометрія» представлено нижче.

Внаслідок укладання контракту з ... очікується зростання реалізації продукції в 2016 році на 5% (план розвитку підприємства), в разі невиконання контракту підприємство понесе збитки. Ймовірність невиконання контракту складає менше 5%, що пов'язано з порушенням умов поставки комплектуючих постачальниками. Згідно умов укладених договорів, тільки 5% комплектуючих не надходять вчасно, що і зумовлює ймовірність надходження економічних вигод від всіх активів, задіяних у діяльності, більше 0. Згідно звіту головного інженера по контролю якості продукції, ймовірність виявлення браку 5%, що вимагає створення гарантійних забезпечень.

Оцінку ймовірності для цілей звітності здійснено головним бухгалтером на підставі плану розвитку підприємства, звіту інженера з якості продукції та укладених договорів.

Ми дослідили не самі важливі показники звітності акціонерних товариств, проте вони є обов'язковими. Звітність вважається такою, що відповідає міжнародним стандартам тільки тоді, коли вона складена згідно вимог всього пакету стандартів з врахуванням обмежень, зазначених в них. Виходячи з цього факту вказувати на те, що акціонерні товариства Волинської області складають звітність за міжнародними стандартами недоречно, адже частка таких підприємств в загальній сукупності акціонерних товариств є дуже незначною.

Література:

1. Соколов В.Я. Відмінності МСФЗ і традиційної бухгалтерії: матер. Ювілейної міжнародної науково-практичної конференції. «Счетоводство – наука, практика, незалежність» (20.04.2010 г.) / Соколов В.Я. – София : Стопанство, 2011. – С. 54–59.
2. Василевич І. П., Семенова М. В. Облік подій після звітної дати і умовних фактів господарського життя // Аудиторська консалтингова компанія, 2015. – с. 10 – 17.
3. Чайковська Л. А., Якушева Ю. А. Умовні факти господарської діяльності: міжнародний підхід і російська практика / Аудит і фінансовий аналіз, 2006, №4. с. 107 -123.
4. Положення бухгалтерського обліку 8/01 "Умовні факти господарського життя". Затверджено наказом Міністерства фінансів Російської Федерації від 28.11.2001 року.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_051
6. Кількість суб'єктів економіки за організаційними формами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/danir_3_04.htm
7. Інформаційний сервіс [Smida](http://smida.gov.ua/) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>

1.6 Обліково - аналітичне забезпечення управління орендованими активами в сільськогосподарських підприємствах

Зеленко С.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ
Стельмащук Ю.М., Луцький НТУ

Створення інституту оренди в сільськогосподарському виробництві стало одним із важливих досягнень реформування аграрного сектору економіки.

Сільськогосподарське виробництво набуло нового значення для економіки України в контексті стрімкого зростання обсягів виробництва та експорту протягом останнього десятиліття. Разом з тим, внаслідок конфлікту на Донбасі різке падіння промислового виробництва і згорання металургійного експорту зумовило прискорену реструктуризацію

економіки України, значно підвищивши значення агросектору у її структурі та експорті. Зокрема, АПК став сектором, який продовжив зростання у кризовий 2014 р. та вперше став лідером за обсягом експорту.

Комплексне дослідження трансформацій в аграрному секторі економіки держави та визначення перспектив його подальшого розвитку з початком аграрних реформ стає предметом численних публікацій. Серед них можна виділити роботи Д.І. Бабміндри [1], О.І. Гуторова [2], О.Л. Кащенко [3], М.М. Федорова [4], В.В. Юрчишина [5] та багатьох ін.

Проаналізувавши наукові дослідження у сфері орендних операцій, варто зазначити, що, в період економічних реформ і ринкових відносин недостатньо вивченими залишаються проблеми регулювання земельних відносин та обороту земельних ділянок аграрних господарств у сучасних умовах, а також необхідність формування інструментів професійного агрономічного управління розробки напрямків регулювання земельно-орендних відносин та підвищення їх ефективності в аграрних господарствах.

Загальна площа земель в Україні становить 60,4 млн. гектарів. З них 70,8% – 42,4 млн. га – землі сільськогосподарського призначення, з яких щорічно обробляється понад 32 млн. гектарів. Для порівняння, у Польщі під сільгоспвиробництво задіяні вдвічі менші площі – 14 млн. га, в Німеччині – 12 млн га, у Румунії – 9 млн гектарів.

Кількість чорноземів в Україні є найбільшою в світі і складає 28 млн. гектарів. [6] (Рис. 1).

За даними державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, на сьогодні у приватній власності знаходиться 31,0 млн. га або 74% усіх сільськогосподарських земель (включаючи Крим і Севастополь), 26% - земля у державній та комунальній власності. Земля у приватній власності була розподілена між 6,8 мільйонами власників у формі паю в колишніх колективних господарствах (колгоспах).

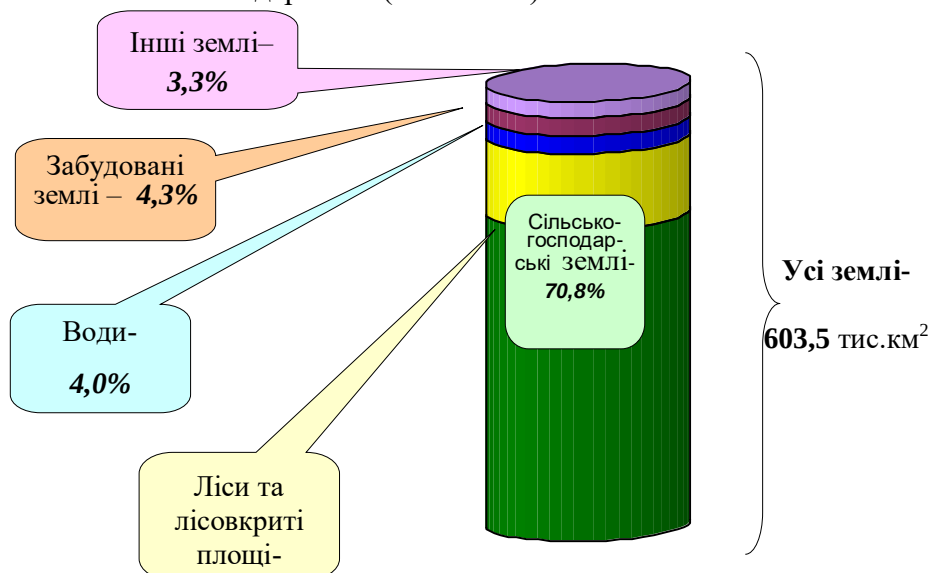


Рис. 1 – Земельна площа України у 2015 році
Розроблено на основі джерела [8]

Середній розмір такого земельного паю в різних регіонах становить від 3 до 6 га. Велика частина власників цих паїв – пенсіонери, які здають землю в оренду сільськогосподарським виробникам (зазвичай їхні діти переїхали на роботу у міста). Сільськогосподарські виробники працюють в основному на орендованих

сільськогосподарських земель. На даний момент близько 84,5% або 17,4 млн. га оброблюваної сільськогосподарської землі здано в оренду.

В Україні нараховується декілька сотень компаній АПК, при цьому протягом останнього десятиліття чітко простежується тенденція щодо збільшення ролі та впливу великих аграрних господарств у загальному випуску сектору. Так, у 2013 р. агрохолдингами було вироблено вже 21,3% аграрної продукції в Україні, 46% - господарства населення, 32,7% - інші сільгоспвиробники. У рейтингу ТОП-100 аграрних компаній за обсягом земельних банків, які знаходяться у їх оперативному управлінні, перша десятка включає компанії, які контролюють 150 - 670 тис. га с/г земель. При цьому в управлінні 10 найбільших агрохолдингів України загалом знаходиться близько 7,5% сільськогосподарських угідь України. Останні місця у цьому рейтингу займають компанії, що контролюють близько 10 тис. га земель кожна, однак їх також слід вважати досить великими с/г виробниками.

Аграрні холдинги концентрують значні фінансові ресурси під своїм контролем, мають вихід на експортні ринки, доступ до технологій, політичний вплив на місцевому та національному рівнях. Крім того, досить часто серед акціонерів таких підприємств представлені потужні міжнародні компанії, що надає їм додаткових переваг у лобюванні своїх інтересів на міжнародному рівні. Серед найпотужніших аграрних холдингів (за обсягом земельного банку в оперативному управлінні) слід виділити: "Укрлендфармінг", NCH, "Кернел Групп", "Миронівський Хлібопродукт", "Українські аграрні інвестиції", "Астарта-Київ", "Мрія Агрохолдинг", "HarvEast", "Агротон" [7]

25 березня 2015 набрав чинності Закон України 247-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо уточнення повноважень нотаріусів та особливостей реєстрації похідних речових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення». Згідно з цим законом нотаріуси, як державні так і приватні, були уповноважені здійснювати державну реєстрацію прав, що випливають із володіння землями сільськогосподарського призначення, незалежно від нотаріального посвідчення договору, за яким таке право виникло. [8]

Загальна кількість прав оренди, зареєстрованих нотаріусами протягом січня 2013 року – середини жовтня 2015 року, в Україні складає 5 504, у той час як реєстрації державними реєстраторами складала 803 659 (Табл. 1)

Таблиця 1

Динаміка площі земель по яких були зареєстровані права оренди за цільовим призначенням, га

Цільове призначення	2013 р.				2014 р.				2015 р.		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Землі с/г	5818	9102	121487	2912	145129	586800	714686	721963	715414	169724	315754
Землі житлової та громадської забудови	11	29	15	6	53	89	617	71	63	30	26
Землі промисловості, транспорту, зв'язку, та енергетики	137	89	24	12	129	280	229	92	204	287	28
Землі водного фонду	226	2	23	4	166	203	139	56	76	514	111

Землі оздоровчого та рекреаційного призначення	9	2	0	0	12	11	30	23	20	1	2
Землі запасу	0	6	0	0	0	0	9	0	0	0	63

Варто зазначити, що за оперативною інформацією Держгеокадастру станом на 01.07.2015 р. в Україні було укладено 4671,5 тис. договорів оренди сільськогосподарських земель приватної форми власності (паїв) загальною площею 16 597,0 тис га (середній розмір ділянки в оренді складає 3.6 га). Середня орендна плата складала 786 грн/ га за рік. Крім того було укладено 56 053 договорів оренди земель державної форми власності з середнім рівнем орендної плати 1351,6 грн/га за рік із значною різницею між областями.

Отже, найбільша площа землі, переданої в оренду фізичним та юридичним особам спостерігається у Вінницькій, Дніпропетровській, Херсонській, та Київській областях, проте найвища плата за 1 га сільгосп землі на рік спостерігається у Полтавській, Черкаській, Рівненській областях. В загальному підсумку по Україні переважає кількість зареєстрованих договорів строком від 6 до 10 років, та найменша кількість зареєстрованих договорів строком від 1 до 3 років.

Загалом зі 117 млн. га сільгоспземель і 113 млн чоловік, що проживають в сільській місцевості, однією з найбільших статей витрат бюджету в Європейському Союзі є фінансування Єдиної сільськогосподарської політики (САП).

САП містить в собі два елементи: прямі платежі (тобто щорічні виплати фермерам, щоб допомогти стабілізувати їх доходи в умовах мінливих ринкових цін і погодних умов) і ринкові заходи (для вирішення конкретних ринкових ситуацій і надання підтримки торгівлі). Другий принцип стосується політики розвитку сільських районів і спрямований на досягнення збалансованого територіального розвитку та підтримки аграрного сектора, підвищення його конкурентоспроможності та інноваційності

На 2014-2020 рр. САП становить 38% бюджету ЄС або € 408,31 млрд. Велика частина - € 308,72 млрд. – це прямі платежі, а на другий напрямок передбачено € 99,6 млрд. Прямими одержувачами САП в ЄС є більше 7,3 млн фермерів [9].

Відтак, враховуючи складну економічну ситуацію, найбільш доцільним виглядає поетапне відкриття ринку землі, що передбачає запровадження перехідного періоду для досягнення балансу інтересів зацікавлених сторін, використання низки інструментів для недопущення можливих негативних наслідків від стихійного земельного перерозподілу.

За даними Державної служби статистики України, протягом 2013 року вітчизняні підприємства витратили на технологічне оснащення 9,6 млрд. грн., з яких лише не більш як 1% коштів було використано для придбання нових технологій. Тож не дивно, що вже вісім років поспіль імпорт іноземних товарів на територію нашої держави перевищував її експорт.

Стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015 – 2020 роки має на меті комплексне реформування галузі, реалізацію аграрного потенціалу країни та покращення життя на селі (Рис. 2).

Можна стверджувати, що Україна повинна адаптувати свою політику для стимулювання розвитку сільського господарства та підготовки аграрного сектору до членства в ЄС, оскільки впровадження такої системи в Україні – необхідна умова

забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору на європейському ринку [10]

Однією з основних тенденцій розвитку сільського господарства в сучасних умовах є його функціонування на засадах орендних земельних відносин. Наразі, орендні земельні відносини врегульовано законодавством.

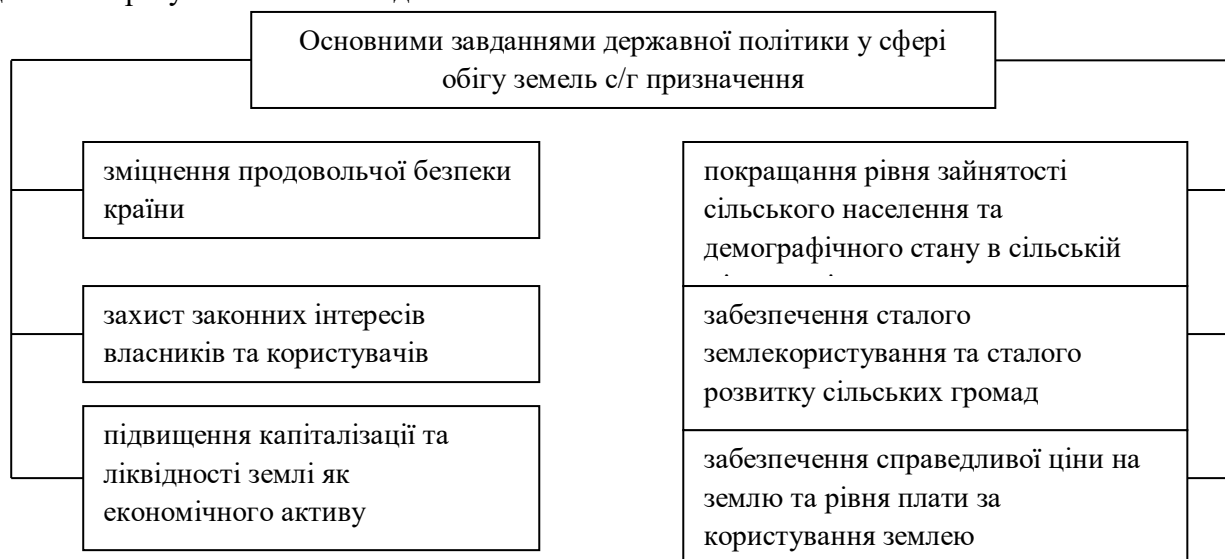


Рис. 2 – Основні завдання державної політики у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення

Розроблено на основі джерела [10]

Сам термін «регулювання» (від лат. *regulo* – впорядковую) тлумачиться як упорядкування, внесення порядку, системи в якусь діяльність, управління чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі. Відповідно під поняттям «державне регулювання земельних відносин» слід розуміти цілеспрямований вплив держави на суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею, який здійснюється у відповідності із земельним законодавством та покликаний забезпечити упорядкування цих відносин і формування сталого землекористування [11].

Конституція України гарантує право власності на землю, яке набувалося та реалізовувалося громадянами, юридичними особами та державою відповідно до закону [12]. Право власності на землю та користування нею, в тому числі на умовах оренди, врегульовано і Земельним кодексом України, в якому зазначено, що завданням земельного законодавства є регулювання земельних відносин з метою забезпечення права на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад та держави, раціонального використання та охорони земель. [13].

Активне здійснення земельної реформи в Україні викликало серйозну потребу правового регулювання орендних земельних відносин. З метою вирішення цих питань був прийнятий Закон України “Про оренду землі”, що чітко визначив права та обов’язки орендарів та орендодавців, види ставок, форми та типи орендної плати, зазначив необхідність укладання договору оренди землі, як основного документу, що посвідчує право користування земельною ділянкою на умовах оренди [14].

Узагальнення основних проблем, що гальмують процес подальшої адаптації національної системи стандартизації до міжнародної та європейської виглядають наступним чином:

- чинний порядок державного контролю та нагляду за виробництвом сільськогосподарської продукції на підтвердження її відповідності встановленим вимогам діє за старою схемою, залишається складним та обтяжливим для товаровиробника і не сприяє впровадженню прогресивних технологій в сільському господарстві;

- оновлення нормативних документів відбувається повільно (на рівні однієї сотні стандартів на рік), через що застарілі технічні умови та стандарти стримують виробництво якісної та екологічно безпечної продукції;

- велику кількість методик визначення конкретних показників безпеки не стандартизовано, внаслідок чого існує їх істотна невідповідність з вимогами до сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів на зовнішньому ринку;

- у чинному законодавстві відсутня система контролю за використанням ГМО;

- структура фінансування робіт з гармонізації національної системи стандартів є недосконалою, зорієнтованою тільки на державний бюджет, без урахування інших джерел фінансування.

Розв'язання окреслених проблем ускладнюється тим, що, як правило, в системі забезпечення якості відсутні власна ініціатива сільськогосподарських підприємств, професійний менеджмент, стабільне фінансове становище, що, врешті-решт, максимізує ризик недоотримання запланованого результату. [15]

Сільськогосподарські підприємства орендують земельні ділянки для забезпечення власного сільськогосподарського виробництва, що і зумовлює формування системи розрахунків з власниками земельних паїв по нарахуванню та сплаті орендної плати [10].

Формальною ознакою існування земельної ділянки є факт реєстрації такої ділянки в державному земельному кадастрі, що легко перевірити, скориставшись публічною кадастровою картою [16].

Право власності на землю – це право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками [17]. Проаналізуємо суб'єкти орендних відносин у табл. 2.

Таблиця 2

Суб'єкти орендних відносин

Суб'єкти орендних відносин		Права	Обов'язки
Орендодавець	громадяни та юридичні особи, або уповноважені ними особи, які перебувають у власності громадян та юридичних осіб	- використання земельної ділянки за цільовим призначенням згідно з договором оренди;	- передати в користування земельну ділянку у стані, що відповідає умовам договору оренди;
	сільські, селищні, міські ради в межах повноважень, визначених законом, що перебувають у комунальній власності	- дотримання екологічної безпеки землекористування та збереження родючості ґрунтів, додержання державних стандартів, норм і правил;	- при передачі земельної ділянки в оренду забезпечувати відповідно до закону реалізацію прав третіх осіб щодо орендованої земельної ділянки;
	районні, обласні ради та Верховна Рада Автономної Республіки Крим у межах повноважень, визначених законом, що перебувають у спільній власності територіальних громад	дотримання режиму водоохоронних зон, прибережних захисних смуг, зон санітарної охорони, санітарно-захисних зон, зон особливого режиму використання земель та територій, які особливо охороняються;	- не вчиняти дій, які б перешкоджали орендареві користуватися орендованою земельною ділянкою;
	районні, обласні, Київська і Севастопольська міські державні адміністрації, Рада міністрів Автономної Республіки Крим та Кабінет Міністрів України в межах повноважень, визначених законом, що перебувають у державній власності		- відшкодувати орендарю капітальні витрати, пов'язані з поліпшенням стану об'єкта оренди, яке проводилося орендарем за згодою орендодавця;

1	2	3	4
Орендар	районні, обласні, Київська і Севастопольська міські державні адміністрації, Рада міністрів Автономної Республіки Крим та Кабінет Міністрів України в межах повноважень, визначених законом	- самостійно господарювати на землі з дотриманням умов договору оренди землі; - за письмовою згодою орендодавця зводити в установленому законодавством порядку жилі, виробничі, культурно-побутові та інші будівлі і споруди та закладати багаторічні насадження;	- приступати до використання земельної ділянки в строки, встановлені договором оренди землі, зареєстрованим в установленому законом порядку; - виконувати встановлені щодо об'єкта оренди обмеження (обтяження) в обсязі, передбаченому законом або договором оренди землі;
	сільські, селищні, міські, районні та обласні ради, Верховна Рада Автономної Республіки Крим у межах повноважень, визначених законом	- отримувати продукцію і доходи; - здійснювати в установленому законодавством порядку за письмовою згодою орендодавця будівництво водогосподарських споруд та меліоративних систем.	- дотримуватися режиму використання земель природно - заповідного та іншого природоохоронного призначення, оздоровчого, рекреаційного та історико - культурного призначення;
	громадяни і юридичні особи України, іноземці та особи без громадянства, іноземні юридичні особи, міжнародні об'єднання та організації, а також іноземні держави		- у п'ятиденний строк після державної реєстрації договору оренди земельної ділянки державної або комунальної власності надати копію договору відповідному органу державної податкової служби.

Відповідно Земельного кодексу України, оренда земельної ділянки може бути короткостроковою – не більше 5 років та довгостроковою – не більше 50 років.

Договір оренди землі – це договір, за яким орендодавець зобов'язаний за плату передати орендареві земельну ділянку у володіння і користування на певний строк, а орендар зобов'язаний використовувати земельну ділянку відповідно до умов договору та вимог земельного законодавства.

У разі якщо договором оренди землі передбачається здійснити заходи, спрямовані на охорону та поліпшення об'єкта оренди, до договору додається угода щодо відшкодування орендарю витрат на такі заходи. [18]

Укладений договір оренди землі підлягає державній реєстрації. Право оренди земельної ділянки виникає з дня державної реєстрації цього права відповідно до закону, що регулює державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень.

Орендна плата за землю – це платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою.

Орендар має право на відшкодування збитків, яких він зазнав унаслідок невиконання орендодавцем умов, визначених договором оренди землі (рис. 3).

фактичні втрати, яких орендар зазнав у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням умов договору орендодавцем, а також витрати, які орендар здійснив або повинен здійснити для

Збитками вважаються:

доходи, які орендар міг би реально отримати в разі належного виконання орендодавцем умов договору.

Рис. 3 – Збитки, які підлягають відшкодуванню орендодавцем

З метою встановлення місця розташування об'єктів землеустрою, їхніх меж, розмірів, правового статусу проводиться інвентаризація земель.

Інвентаризація земель проводиться з метою:

- забезпечення ведення Державного земельного кадастру, здійснення контролю за використанням і охороною земель;
- визначення якісного стану земельних ділянок, їх меж, розміру, складу угідь;
- узгодження даних, отриманих у результаті проведення інвентаризації земель, з інформацією, що міститься у документах, які посвідчують право, та у Державному земельному кадастрі;
- прийняття за результатами інвентаризації органами влади та місцевого самоврядування відповідних рішень;
- здійснення землеустрою.

У разі виявлення при проведенні інвентаризації земель державної та комунальної власності земель, не віднесених до тієї чи іншої категорії, віднесення таких земель до відповідної категорії здійснюється органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування на підставі відповідної документації із землеустрою, погодженої та затвердженої в установленому законом порядку.[19]

Орендар нараховує орендну плату та відображає її в бухгалтерському обліку на прямолінійній основі протягом усього строку оренди (наприклад, щомісячно) або з урахуванням одержання економічних вигід, пов'язаних з об'єктом оренди.

Земельний податок – одна зі складових плати за землю, яка є обов'язковим платежем у складі податку на майно.

Платниками земельного податку є:

- власники земельних ділянок і земельних часток (паїв);
- землекористувачі (особи, що одержали земельні ділянки в постійне користування)

Об'єктом оподаткування є:

- земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні;
- земельні частки (паї), що перебувають у власності.

Базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації або площа земельних ділянок, НГО яких не проведено. Рішення рад відносно НГО земельних ділянок, розміщених у межах населених пунктів, повинні офіційно оприлюднитися відповідними органами місцевого самоврядування до 15 липня року, що передуює бюджетному періоду, у якому планується застосування НГО або змін.

Коефіцієнт індексації щорічно розраховується та оприлюднюється до 15 січня Держземагентством.

Ставки земельного податку, який сплачується на відповідній території, встановлюються органами місцевого самоврядування. При цьому вони не повинні перевищувати величину обмеження передбаченого Податковим кодексом. [20] У табл. 3 наведено максимальні ставки земельного податку.

Таблиця 3

Ставки земельного податку за категоріями земель

№ з/п	Категорія земель	Розмір ставки
1	2	3
1	Земельні ділянки, НГО яких перевірено.	Не більше 3 % їх НГО
2	Сільськогосподарські угіддя та землі загального користування.	Не більше 1 % їх НГО

3	Земельні ділянки, що перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім земель державної та комунальної власності форми власності)	Не більше 12 % їх НГО
4	Земельні ділянки, які розташовані за межами населених пунктів і НГО яких не проведено	Не більше 5 % їх НГО одиниці площі ріллі по АР Крим або по області
5	Землі лісового фонду	Податок на лісові землі справляється як складова рентної плати
6	Нелісові землі, використовувані для потреб лісового господарства	Ставка податку за 1 га такої землі встановлюється на загальних підставах

Відображення земель сільськогосподарського призначення у балансі підприємств автоматично означає наявність системи чіткого та достовірного інформаційно-облікового забезпечення.

Відповідно до пункту 8 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» об'єкт операційної оренди відображається орендарем на позабалансовому рахунку бухгалтерського обліку 01 «Орендовані необоротні активи» за вартістю, зазначеною в угоді про оренду, як у грошовому, так і в натуральному вимірах, за видами земель і їх якісними характеристиками.

Орендна плата за землі сільгосппризначення є однією із статей витрат. Витрати в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності відображаються в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Підприємства ведуть облік і складають фінансову звітність у грошовій одиниці України. Нарахування орендної плати в може здійснюватися виключно у грошовій формі та відображається в обліку в тому місяці, на який припадає строк виплати за договором оренди. Визначена на поточний рік сума орендної плати за земельні ділянки приватної власності включається до виробничої собівартості сільгосппродукції.

На практиці, як правило, оформлюється відомість про нараховану орендну плату, до якої включаються всі орендодавці, яким у певному місяці за договорами має бути виплачена орендна плата.

Форму такої відомості можна розробити самостійно. При цьому вона має містити обов'язкові реквізити первинних бухгалтерських документів.

Орендна плата узагальнюється на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», якщо використання земельної ділянки пов'язано з різними об'єктами обліку витрат. Таким чином, на загальну суму нарахованої орендної плати за користування земельними ділянками дебетуються рахунки витрат у кореспонденції з кредитом рахунку 68 «Розрахунки за іншими операціями» субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Аналітичний облік по субрахунку 685 ведеться в розрізі селищних рад. Списання собівартості продукції, виданої в оплату за земельний пай, відображається за кредитом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» у кореспонденції з дебетом субрахунку 90 «Собівартість реалізованої продукції» (Табл. 4)

Таблиця 4

Відображення в обліку виплати орендної плати готівковими коштами

№ з/п	Зміст операції	Дт	Кт
1	На позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» здійснюється запис про одержання в операційну оренду земельного паю із зазначенням вартості й інших характеристик	01	
2	Нараховано орендну плату за земельний пай	91	685
3	Утримано податок з доходів фізичних осіб з орендної плати	685	641
4	Утримано військовий збір з орендної плати	685	642
5	Перераховано до бюджету податок з доходів фізичних осіб	641	311
6	Перераховано до бюджету військовий збір	642	311
7	Виплачено орендну плату орендодавцю з каси підприємства	685	301
8	На позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» здійснюється запис про списання земельного паю після закінчення строку оренди	01	

Поширеною залишається практика видачі в рахунок орендної плати сільськогосподарської продукції.

Бухгалтерське відображення на рахунках обліку виплати орендної плати орендарем сільськогосподарською продукцією представлено у табл. 5.

У такому разі перше, що треба зробити, - це визначити перелік продукції, яка видаватиметься орендодавцям, та ціну на неї.

Такий перелік із цінами доцільно затвердити наказом по підприємству.

Таблиця 5

Відображення в обліку виплати орендної плати продукцією

№ з/п	Зміст операції	Дт	Кт
1	На позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» здійснюється запис про одержання в операційну оренду земельного паю із зазначенням вартості й інших характеристик	01	
2	Нараховано орендну плату за земельний пай	91	685
3	Утримано податок з доходів фізичних осіб з орендної плати	685	641
4	Утримано військовий збір з орендної плати	685	642
5	Перераховано до бюджету податок з доходів фізичних осіб	641	311
6	Перераховано до бюджету військовий збір	642	311
7	Виплачено орендну плату орендодавцю натурою	361	701
8	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	701	641
9	Проведено взаємозалік заборгованостей	685	361
10	Списано собівартість виданої в оплату за земельний пай продукції	901	27
11	На позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» здійснюється запис про списання земельного паю після закінчення строку оренди	01	

Як зазначено вище, для цілей оподаткування (ПДФО) ціна на сільгосппродукцію має відповідати рівню звичайних ціни, тобто ціни, визначеної в договорі. Між орендодавцем та орендарем укладено лише один договір - договір оренди земельної ділянки. Однак, у договорах оренди не визначається ціна на продукцію, що видається в рахунок орендної плати.

Таким чином, органи ДФС можуть наполягати на тому, щоб при обчисленні ПДФО з доходів орендодавців підприємство використовувало біржові ціни на сільгосппродукцію або ціни, що склалися при постачанні такої продукції юридичним особам.[21]

Отже, практичне здійснення земельної реформи, впровадження приватної власності на земельні ділянки та платного використання землі потребують економічного механізму регулювання земельних відносин, основою якого є оцінка землі.

За останні роки проблемі оцінки земель присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних вчених. Вони обґрунтували концептуальні напрямки перетворень у земельних відносинах, розробили методику грошової оцінки землі, визначили ставлення до власності на землю.

Проблемними залишаються питання, що стосується порядку оформлення та реєстрації договорів, виплати орендної плати в грошовому вираженні і в натуральній формі, переоформлення договорів у разі заміни однієї із сторін, відображення об'єкта оренди в бухгалтерському обліку та звітності тощо.

Література:

1. Бабміндра Д. Формування інвестиційних чинників раціонального землекористування / Д. Бабміндра // Землепоряд. вісн. – 2009. – № 3. – С. 39-42.
2. Гуторов О.І. Тенденції, закономірності та наукові принципи розвитку сталого землекористування у сільському господарстві України / О.І. Гуторов // Вісн. Харк. нац. техн. ун-ту сіл. госп-ва. Сер. «Економічні науки». Вип. 54. – 2007. – № 1. – С. 13-21.
3. Кашенко О.Л. Зарубіжний досвід державного регулювання земельних відносин / О.Л. Кашенко, Н.О. Максимова // Вісн. Сум. нац. аграр. ун-ту. Сер. «Фінанси і кредит». – 2002. – № 1. – С. 140-144.
4. Федоров М.М. Розвиток орендних земельних відносин / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 100-103.
5. Юрчишин В. Використання земельних паїв // Земля і люди Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 3. Серія „Економічні науки” 9 України. – 1995. – № 3. – С. 9-10.
6. Інфографіка: Структура українських земель та співвідношення кількості чорноземів в Україні та інших європейських країнах [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://land.gov.ua/info/infografika-struktura-ukrainskykh-zemel-ta-spividnoshennia-kilkosti-chornozemiv-v-ukraini-ta-inshykh-ievropeyskykh-krainakh/>.
7. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування. // Нова Україна інститут періодичних досліджень. – 2015. – С. 10.
8. Моніторинг земельних відносин в Україні 2014-2015. // Проект "Підтримка реформ у сільському господарстві та земельних відносинах в Україні". – 2015. – №3.
9. ИНФОГРАФИКА Как расходуется «аграрный бюджет» в ЕС Как расходуется «аграрный бюджет» в ЕС [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://agroportal.ua/publishing/infografika/kak-raskhoduetsya-agrarnyi-byudzheta-est-es-infografika/>.
10. Нові складові спільної аграрної політики Європейського союзу/Н.Василенька // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК- 2014.-№21(1).-С.183-188.- Режим доступу:[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2014_21\(1\)_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2014_21(1)_37)
11. Мартин А. Г. Напрями удосконалення нормативно-правової бази регулювання земельних відносин [Електронний ресурс] / А. Г. Мартин // Проект Земельної спілки України: "Десять кроків для подолання корупції у земельних відносинах. – 2011.
12. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
13. Земельний кодекс України : Закон України від 25.10.2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Про оренду землі : Закон України від 06.10.1998 №161 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
15. Застожнікова І. В. Шляхи удосконалення державного регулювання сільського господарства України [Електронний ресурс] / І. В. Застожнікова // 1. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://agroua.net/docs/strateg.pdf>
16. Оренда землі в Україні: правові засади. // Бухгалтерія "Земельні ділянки від реєстрації прав до обліку". – 2013. – №9
17. Проблеми грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення напередодні ринку землі в Україні /В.І. Сафонова// Агроінком. -2008. - №1-2. –с. 83-88. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agroincom_2008_1-2_24
18. Методичні рекомендації щодо порядку надання в користування земель запасу та визначення орендної плати за їх використання [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/metodichni-rekomendaciyi-shchodo-poryadku-nadannya-v-koristuvannya-zemel-zapasu-ta-viznachenn-3>
19. Про землеустрій : Закон України від 22.05.2003 № 858-IV

1.7 MODEL OF PRESENTING HUMAN CAPITAL IN THE FINANCIAL STATEMENTS

Pozharevska R., PhD, Associate Professor, Accounting and Analysis Department, Faculty of Finance and Accounting, UNWE, Sofia, Bulgaria

Abstract

The object of study in this paper is the opportunity for optimizing the presentation of intangible capital in the financial statements of entities. The research is targeted at one of its most debated components – human capital. In order to overcome the difficulties in its accounting recognition as an intangible asset, the author suggests an adapted model of its measurement and recognition as a human resource asset, as well as a model of the non-financial statement to the Annual Financial Statements of reporting entities.

Modern accounting as a theory and practice face the challenges of a series of major public issues, one of the basic ones of which is the presentation of intangible capital in the financial statements of entities. As a result of the creative economy development, the role of intellectual capital has been increasing and in most of the enterprises it has been gaining superiority over tangible capital. At the same time, no more than 30-40% of the intangible capital is presented in the total assets value of the reporting entities. In support of the statement expressed above, the author provides some conclusions of a research conducted by Ernst&Young, the international analysis, advisory and audit company:

- 60% of the value of the studied companies (98 leading European companies) is due to intangible resources;
- Only in 12 of the 98 studied companies, the tangible assets prevail over the intangible ones;
- Only 36 % of the intangible resources are reported in the balance sheets of the companies;
- Trademarks are not always the main source of value for the companies;
- In many cases, intangible assets such as patents, new technologies, customer capital and human capital have greater importance and contribution for the economic growth of the companies [1].

The study of the content of intellectual capital is significant and mandatory since „intangible capital is composed of all the constituents of an enterprise which have their value and yet do not appear on the balance sheet as clients, trademarks, know-how, human capital, information systems, etc. Over the latest 25 years, this wealth has been considerably developing and has come to represent two thirds of the value of enterprises, while only one third of such capital is reported on the balance sheets.“ [2].

In their greater part, these contemporary issues of accounting theory and practice are not associated with the technology of accounting, including the scopes of application of the accounting standards, but rather with the identification of new accounting items, the reliability of their measurement and evaluation, and with their adequate accounting presentation. In varying degrees, all these problem areas of modern accounting theory have been brought up for consideration by many foreign authors, though on a national scale, they have received a limited treatment [3a].

Human capital is the component of intangible capital which is the most problematic one from the standpoints of contemporary accounting theory and practice. The debates on this topic have been continuing for almost half a century, but still remain within the field of the accounting issues under discussion. Authors such as Perara M.H.B and Matthew MR, by reference to the Work Institute in America – WIA, define human resource accounting as: development of the theoretical fundamentals that explain the nature and determinants of a person's value from the point of view of official organizations; development of reliable and valid methods of measuring the worth and value of people to an organization; design of organizational support in the implementation of the suggested measurement methods. [4].

At the very core of the solution to the problem for the adequate presentation of human capital in the financial statements, according to the author, is the clarification of its substantial characteristics and examination of the possibilities for the correct identification of its components as accounting items. The human capital concept owes its inception to T. Schultz [5a], the Nobel Prize holder, who defines it in his research of 1961 *as an aggregate of skills, experience and knowledge*. In his surveys, the analysis of education is associated with economic growth by treating the issue concerning “production cost” of human capital. Another Nobel Laureate, G. Becker, complemented this first definition in a scientific research of 1964 by adding *personality, appearance and reputation* to human capital in order to show that a company is an environment of education and investments in this type of capital [5b]. The assumption grounded at the bottom of the doctrine is that a man, when deciding to go through education, acts like an investor. According to him, education has to be considered as an expense today for the good performance in the future. At the following later stages of research, human capital is rather examined as a *manufacturing factor*, in the context of the perfect mobility of financial capital. The Nobel Prize Laureate in Economics of the year 1995, the American scientist Robert Emerson Lucas, Jr., is a pioneer in the analysis of endogenous growth mechanisms, who puts the emphasis in his studies on the relation between the manufacturing sector and the education sector (1988). In his point of view, the human factor in production is the *heart of endogenous growth models of macroeconomics*. Together with Paul Michael Romer they are the originators of a new theory on economic growth, popular as the model of Lucas-Romer. According to this model, *the main economic growth factors are the capital investments in research and development (R&D) and the investments in human capital*. One of the conclusions derived from the model is that those economies that accommodate resources such as erudite and competent human capital and a well-developed science have a long-term perspective and better chances for development compared to economies deprived of these advantages. In the year 1995, Barro, Mankiw et Sala-I-Martin determined human capital as a basic variable through the means of which they explain the macroeconomic development [5c]. It is obvious from the short retrospective review of the inception and development of the human capital concept that this is an area of research, which, as of the very moment of its identification as a significant intellectual capital component, has been subject to numerous studies and theories. The mere fact that three Nobel Prize Laureates of the 20th century worked on studies associated or intrinsically related to human capital is an unequivocal argument in favour of the importance and significance of this problematic issue. Researches, analyses, concepts and theories have their own development even today, but they are not subject of the present research. The subject of research is the financial and accounting aspect of human capital.

One of the focuses of scientists' study and research are the possibilities to present human capital as an intangible asset of companies (accounting, financial aspect). As of today, the

investment in human resources is not reflected in the accounting statements as an asset, but as an expense. Accounting theory and practice never managed to solve the problem of reflecting human resources as assets, and particularly as assets of distinct value of the costs on their acquisition and use, i.e. their prime cost or final cost of acquisition. The problem, however, is not straightforward. If human resources can be presented as an asset, then the return on capital (as a ratio of net profit to assets) of the reporting entity will deteriorate by the increase of the value of human resource investments. Most probably, this will be the reason for the incessant endeavours on behalf of the entity to reduce the investments in human resources both for their acquisition and for their use. If the costs on education, social security contributions (retirement, health insurance, maternity leaves, and other social benefits) are added to these investments, it is understandable that the choice has to be well-considered and consistent with a multitude of consequences. Probably, due to these two diametrically opposed view points, the issue of human capital accounting presentation has not found its final solution to date.

It is an indisputable fact that the human resources of an entity are the main generator of intellectual property and innovative ideas, as well as the key factor for its economic development. Human capital can be *defined as a collective ability of an entity to derive the best solutions for its customers from the knowledge base of its employees*. In the specialized literature, it is most frequently decomposed into: knowledge capital, competence capital, motivation capital and skills capital [6]. Human capital's essential elements, the human resources, within the context of their experience, knowledge, motivation and loyalty, are of intangible nature, but from the position of the accounting theory and the applicable IAS 38 and AS 38 *Intangible Assets* [7], they can not be recognized as assets because entities are not able to always reliably measure their value and are particularly unable to exercise control on them. The emphasis in the researches with a priority focus on finance and accounting over the last 50-60 years falls on: the identification of the relative weight of human resources as part of entity's value; the investments in human resources and their reflection in the accounting statements as an expense, not as an asset; the recognition of assets and amortization of human capital; the human resource cost measurement; determining the cost of distinct workers by replacing (replacement cost) or comparing them to other workers with similar qualities; measurement of human resource value as a whole and in their individual presentation [3b]. In this connection, the author assumes the conceptual definitions derived by Professor M. Dinev, PhD in Economic Sciences, as findings and directions for future explorations, as a result of his research on these issues:

- A special approach is required for the organization of accounting (the three types of accounting) with an appropriate selection of methods that ensure the smooth development of reporting human resource acquisition, the costs for their qualification and the efforts on staff retention within a corporation.

- At this stage, there are no sufficient reliable methods for the capitalization of costs on the acquisition and use of human resources, which means that it is not possible for them to appear in the financial statements of the corporation as amortizable assets.

- At this stage, the problems concerning the accounting treatment of human resources are reduced to a good accounting management, which involves a system of costs measurement in their sequence of occurrence, the losses of accelerated fluidity/turnover, the effectiveness of the input costs for hiring staff, its training, distribution within the hierarchy of the corporation according to the acquired qualification.“ [3c].

Based on three founding guidelines for future research, the author suggests a variant of financial and non-financial presentation of human capital in the financial statements of enterprises. The financial reporting paradigm is an adaptation of a model developed by three lecturers of the Reims University, France (Mereaux, J.P., Feige, J., Mbengue. B.) [8], of the measurement and inclusion of human capital in the financial statements of entities. This model is an effort to concurrently measure and accumulate the four components of social capital: knowledge, competences, motivation and routine (skills). The survey is founded on the triptych of salary, knowledge and competences and has been accomplished on the database of a family enterprise of the category “small and medium-sized enterprises”. The stages of examination and evaluation of human capital are:

- *First.* Determining the basic accounting evaluation of human capital. It involves salaries and social security contributions. It is assumed that all employees and workers have skills and knowledge they apply in their everyday activities and for which they receive the respective remuneration.

- *Second.* Determining the *knowledge index*. It complements the basic evaluation and forms the gross value of human capital. It involves the first two levels of education (elementary and primary) and the consequent levels (secondary, Bachelor’s degree, Master’s degree) – following the completion of which a diploma is obtained.

$$\text{Knowledge index} = \text{index of primary education} + \text{index of subsequent level of education}$$

When calculating the index, one should differentiate between higher education diploma and professional education diploma, the Bachelor’s and Master’s degrees being favoured. The index is calculated according to the following formula:

$$\begin{aligned} &\textbf{Knowledge index} \\ &= \\ &\text{Primary education index} \\ &\quad \times \\ &\quad (\text{number of workers and employees with primary education} / \text{total} \\ &\quad \text{number of workers and employees of the enterprise}) \\ &\quad + \\ &\quad \text{Index of subsequent level of education} \\ &\quad \times \\ &\quad (\text{number of workers and employees with a higher level of education} / \\ &\quad \text{total number of workers and employees of the enterprise}). \end{aligned}$$

The basis for the calculation of the index is the secondary education diploma. Additional number of points in ascending order is given for each subsequent level of education. Points (-) in descending order are given for each level below secondary education level.

- *Third.* Determining the *index of competence*. It is determined as a sum of the index of entity’s functioning duration and the index of professional skills and competences.

$$\text{Competence index} = \text{index of enterprise’s activity} + \text{index of professional skills}.$$

The index of enterprise's activity is calculated by correlating the data about the average duration of entity's activity to the average duration (functioning) of the industry to which the entity belongs. Statistical data for at least ten years of industry's activity can be used to that purpose. The index of professional skills is composed of the relationship of average duration of professional training (formation, internship/experience) at the entity and the average duration of professional training (formation, internship/experience) for the industry to which the entity belongs. Or the competence index is calculated according to the formula:

$$\begin{aligned}
 &\textbf{Competence index} \\
 &= \\
 &\quad \left(\frac{\text{average duration of enterprise activity}}{\text{average duration of functioning of the industry to which the enterprise belongs}} \right) \\
 &\quad \times \\
 &\quad \left(\frac{\text{number of workers and employees without professional training or experience}}{\text{total number of workers and employees of the enterprise}} \right) \\
 &\quad + \\
 &\quad \left(\frac{\text{average duration of professional training or experience for the enterprise}}{\text{average duration of professional training or experience for the industry to which the enterprise belongs}} \right) \\
 &\quad \times \\
 &\quad \left(\frac{\text{number of workers and employees who have undergone professional education or internship}}{\text{total number of workers and employees of the enterprise}} \right)
 \end{aligned}$$

The model of accounting evaluation of human capital can be schematically presented as follows (Diagram 1):

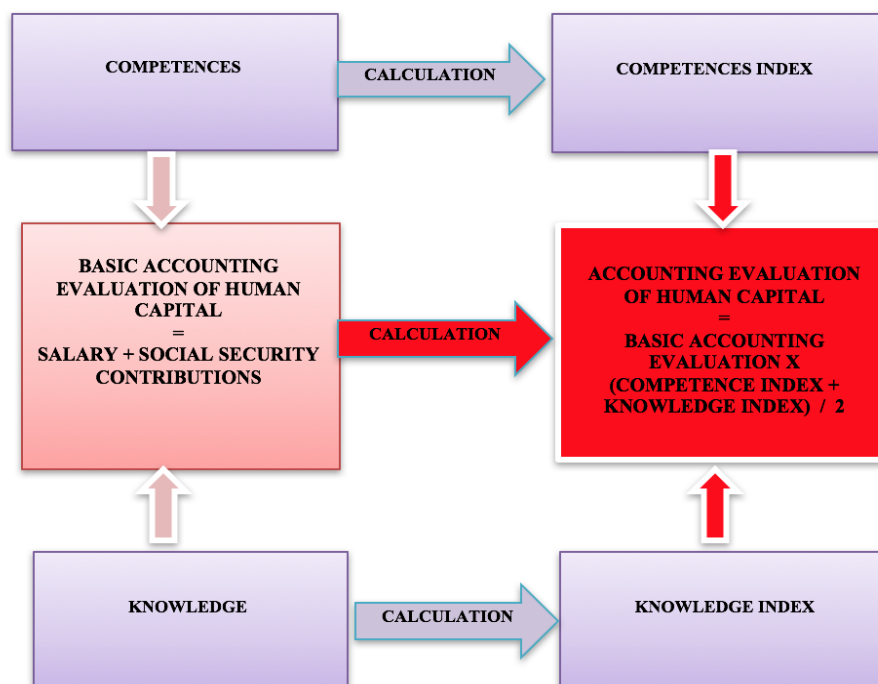


Diagram 1. The model of human capital evaluation is built on the basis of the triptych of salary, knowledge and competence.

The advantage of this model is that it is built on the basis of comparable values between the distinct enterprises. Moreover, it ensures the relationship „increase in entity's value ↔ economic benefit derived from the use of the asset“. Of course, there are some problematic issues or issues that have not found their solution such as:

- How would the costs for the acquisition of resources be treated: as part of the acquisition price, or as a current expense (they are not included in the accounting evaluation of human capital in the specified model);
- If the investments on the acquisition and use of staff are recognized as an expense for the period in which incurred, they will affect the net income of the enterprise in a downward direction, which could on its part provoke a drive for investments reduction;
- Open remains the question about the control on behalf of the entity over the trained workers and employees in whom the entity invested funds;
- How could an enterprise be compensated for its human capital turnover, including the normal one;
- How would the costs on termination of employment agreement be reported (on one's own free will, involuntary, or due to reaching retirement age);
- Would the asset be subject to amortization, impairment or revaluation and what would be the measurement on its writing off of the balance sheet on termination of the employment agreement, regardless of the reason, etc.

The existence of problematic issues does not underrate the efforts for the evaluation of human capital even though such capital is not recognized as an asset. The model can be used when drafting the non-financial statement, which the national enterprises will have to present as of 01.01.2017, according to the *Accounting Law* [9]. The model will be helpful for the managerial staff to perform effective monitoring for the acquisition, the competences and use of human resources. The non-financial information generated in a reporting entity, in author's point of view, could have two levels: wide basis for the needs of the management, and a narrower one, which will be used as a basis to prepare the non-financial statement, pursuant to art.48-52 of the *Accounting Law*. The indicators specified under art. 48 are: human rights, anti-corruption efforts, diversity and gender equality in the governing bodies of enterprises (number of women and men, age, geographic diversity, education, professional qualities, religion). These are indicators that do not violate the "know-how" of the enterprise and its potential to increase economic benefit, therefore they can become public. The indices that protect the company position and company secrets are exactly those that were calculated in the suggested model. Another alternative for this type of non-financial information is the use of the model of financial and non-financial information of Norton and Kaplan (Balance Scorecard, Kaplan et Norton,1992), which involves four axes: financial, process, clients and training within the organization. Of course, the information should be generated to the extent in which such information is useful and reasonable. The value of an organization nowadays is not a direct function of the quantity of available information, but of the meaning derived from it. The new business reality (economic globalization, information technologies and the Internet, balanced sustainable development, etc.) makes it necessary for the accounting not to focus on the generation of information in the future, but on the generation of substance. The change of focus will lead to growing usefulness of accounting both for the management and for the society as a whole. [10].

Generally speaking, non-financial and financial information required for the evaluation of human capital, and which will partially be used for the preparation of the statement to the Annual Financial Statements, can be systemized in the following directions:

- Information on the identification of workers and employees – gender, age, religion;
- Information of their qualification upon starting work at the enterprise – diplomas and certificates; total number and breakdowns of gender and age groups for each qualification;
- Professional development and professional experience – prior to the appointment at the enterprise, date of starting work at the enterprise, positions held (by dates from – to), years of professional experience at the respective position, date of quitting work; the information can be presented in a more detailed way by number, gender and age groups of workers and employees;
- Qualification and training conducted at and for the account of the enterprise – term „from-to“, diplomas, certificates; the information can be presented in detail by specifying the number, gender and age groups of workers and employees;
- Managerial posts – gender and age; the information can be presented in detail by specifying the number, gender and age groups;
- Average salary for a respective position occupied - the information can be presented in detail by specifying the number, gender and age groups of the personnel;
- Social benefits for the respective position occupied - the information can be presented in detail by specifying the number, gender and age groups of the personnel;
- Information about corrupt practices - the information can be presented in detail by specifying the number, gender and age groups of the personnel, etc.

The evaluation of human capital, in author's opinion, is necessary both for the purpose of its presentation as an asset or preparation of the non-financial statement and to make it possible for the enterprise to have a realistic view of the available potential. Human resources are not only an autonomous component of intellectual capital, they also substantially contribute for the development of the remaining two types – relational and structural (organizational) capital.

Bibliography:

- [1] Ernst&Young . (2007). *Le capital immaterial, premiere richesse de l'entreprise*, Retrieved from: [http://www.natureparif.fr/connaitre/publications/guides-pratiques/les-fiches-pratiques/_document/7-rse-comptabilite-des-outils-au-service-de-la-transition-ecologique?form:](http://www.natureparif.fr/connaitre/publications/guides-pratiques/les-fiches-pratiques/_document/7-rse-comptabilite-des-outils-au-service-de-la-transition-ecologique?form;) (11.07.2017)
- [2] Fustec, A., Marois, B. (2006). *Valoriser le capital immatériel de l'entreprise*. Groupe Eyrolles; Éditions d'Organisation; 75240 Paris Cedex 05
- [3 a, b] Dinev, M. (2013). *Savremenni problem na schetovodstvo*. sp. „IDES“, S., p. 7-8.
- [4] Peycheva, M. (2012). *Upravljenie na choveshkite resursi*, izd. „Trakiya M“, S.
- Мэтьюс М. Р., Перепа М.Х.Б. (1999). *Теория бухгалтерского учета*. изд. „Аудит-Юнити“, Москва
- Perara M.H.B and Matthew MR (1996). *Accounting theory and Development Australia*, International Thomson Publishing Company.
- [5 a, b, c] Schultz, T.W. (1961). *Investment in human capital*. American Economic Review, 51, 1, p1-17.
- Becker G. (1964). *Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York- National Bureau of Economic Research, Chicago, Univ. of Chicago Press, 2e édition en 1975, 3ème édition en 1994 (quotations of: Besseyre des Horts, C.A. (2014). *Le capital humain au coeur de la performance de l'entreprise : Une conviction d'abord, une certitude à renforcer ensuite*. Retrieved from: <http://www.pratiques-rh-au-quotidien.com/charles-henri-besseyre-des-horts> ; (10.07.2017)
- [6] Duroni, Agnès (2011). *De la marque employeur aux nouveaux enjeux RH*. These professionnelle, Executive Mastère Management Stratégique des Ressources Humaines, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Paris. Retrieved from: <http://www.agnes-duroni.com/wp-content/uploads/2013/11/TheseHECAgnesDuroni.pdf> ; (11.07.2017)
- [7] Natsionalni schetovodni standarti; SS 38 „Nematerialni aktivi“; Retrieved from: (<http://balans.bg/nacionalni-schetovodni-standarti/рубрики/>); (14.07.2017)
- MSS 38 „Nematerialni aktivi“; Retrieved from: <http://www.euroconsultbg.eu/bg/uslugi/mejdunarodni-schetovodni-standarti/mejdunaroden-schetovoden-standart-mss-38-nematerialni-aktivi>; (14.07.2017)

- [8] Mereaux, J.P., Feige, J., Mbengue. B. (2013). *Evaluation comptable du capital humain: une approche par le tryptique masse salariale, connaissances et competences. Comptabilite sans Frontieres*. The French Connection. Retrieved from: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/hal-00996775/document>; (11.07.2017)
- [9] National Assembly of the Republic of Bulgaria (2015). *Zakon za schetovodstvoto (Accounting law)*. Retrieved from: <http://top-account.net/zakoni/138-zakon-za-schetovodstvoto.html>; (28.07.2017)
- [10] Musov, M. (2016). *Upravlenskoto schetovodstvo v savremennata biznes-sreda – neobhodimost ot promyana i nasoki za razvitie*. Paper in the Collection of works presented at the Academic conference „Business in the 21 century / tendencies and challenges“, 26 May, 2016, PH – UNWE, S.

1.8 РАЗХОДИТЕ ЗА ОПАЗВАНЕ И ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА – СЪЩНОСТ И ОСНОВНИ НАСОКИ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТРАЗЯВАНЕ

Рупска Т.Й., доцент, доктор, Университет за национално и световно стопанство, София, България

Въпросите за опазването и възстановяването на околната среда имат общочовешко значение. Всички живи същества, в това число и хората, са зависими от околната среда. От нея зависи живота на земята и неговото качество не само в момента, но и за в бъдеще. Необходимостта от непрекъснато потребление поражда нуждата от организиране и функциониране на различни дейности свързани с осъществяване на производството на различни материални и нематериални блага. А производството и потреблението водят до замърсяване на околната среда в една или друга степен, като може да се засегнат един или всички компоненти на околната среда – въздух, почва, вода. Усилията на човечеството в момента са насочени към опазване и/или възстановяване на околната среда. Това в пълна сила важи и за отделните предприятия, които осъществяват производството на различни продукти и услуги. Тъй като мероприятията за опазване и възстановяване на околната среда са свързани с извършването на различни разходи в предприятията трябва да се разработи модел за тяхното счетоводно третиране както за целите на представянето на информацията за предприятието във финансовите отчети на предприятието, така и за целите на управлението. Както е известно, разходите са основен обект на анализиране и счетоводно отразяване от страна на финансовото счетоводство, тъй като те са свързани с определянето на финансовия резултат. Така те влияят на определянето на дължимите данъци върху дохода и разработването на методически правилен модел за отчитането им от страна на финансовата счетоводна система е базисен за всяко предприятие. От друга страна разходите са основен обект на изследване от страна на управлението на предприятието, като целта е те да се оптимизират, така че предприятието да реализира максимална печалба, висока рентабилност и ефективност на дейността, която осъществява. Целта на настоящата разработка да се изследват разходите за опазване и възстановяване на околната среда като обект на счетоводно отразяване. За постигане на целта се предвижда решаването на следните задачи:

1. Да се определи същността на разходите, направени във връзка с околната среда, извършвани от предприятията, извършващи стопанска дейност.
2. Да се класифицират разходите за опазване и възстановяване на околната среда според различни класификационни признаци.
3. Да се очертаят основните насоки за счетоводно отразяване на разходите за опазване и възстановяване на околната среда от гледна точка на:

3.1 Финансовото счетоводство и официалното представяне на информацията за предприятието.

3.2 Управленското счетоводство и осигуряването на вътрешни информация и анализи за целите на управлението с цел осигуряването на просперитет на предприятието.

Ефектите, ползите или изгодите, до които водят направените разходи за опазване и възстановяване на околната среда не винаги може да се измерят с парично-стойностния измерител. Голяма част от тях може да се измерят само чрез качествени измерители, които характеризират качествените характеристики на отделните елементи на околната среда. Такъв измерител е например химичния състав на въздуха, водата или почвата. За химичния състав са разработени различни скали за оценка, като обикновено са представени определени норми, в рамките на които съответните елементи се счита, че не са замърсени. Някои от разходите направени за опазване и възстановяване на околната среда имат социални ефекти – подобряват качеството на околната среда, а от там водят до подобряване на здравословното състояние не само на работещите в предприятието, но и на всички живущи в района на предприятието [11]. Трябва да се знае обаче, че в някои случаи ползата от тези разходи се установява след продължителен период от време – 5, 10 и повече години, което изисква към момента на извършването им да се съпостави фактическа с прогнозна информация.

При направения преглед на литературата по въпросите за разходите за опазване и възстановяване на околната среда в нашата страна през последните години, прави впечатление, се използват различни термини за определянето им. Така Йонкова говори за „разходи за опазване на околната среда“ [1], Манолов – за „екологични разходи“ [4], Костова за „разходи за екология“ [3], а в официалния сайт на Националния статистически институт (НСИ) се използва понятието „разходи за опазване и възстановяване на околната среда“ [8]. При задълбочен прочит на научните разработки се разбира, че всички посочени по-горе термини се отнасят за едни и същи разходи. Това са особен вид разходи, които отделните предприятия правят, за да се запази и/или възстанови околната среда от замърсяванията, които те са предизвикали от осъществяването от тях различни дейности. За дефинирането на тези разходи за целите на представената разработка ние използваме терминът, който се постановява от НСИ – „разходи за опазване и възстановяване на околната среда“. Това е така, тъй като споделяме виждането, че разходите направени от предприятията във връзка с околната среда според своята същност и предназначение са два основни вида, които значително се отличават по между си. Едните разходи, направени от предприятието за околната среда се правят предварително, за да се предпази тя от замърсяване. Това са превантивни разходи, които може да бъдат определени като разходи за опазване на околната среда. Те се правят преди да е нарушено състоянието на околната среда и да са влошени качествените характеристики на нейните компоненти. Другите разходи във връзка с околната среда са такива, които се правят за да се възстанови вече нарушеното ѝ състояние, настъпило вследствие на дейността на предприятието във връзка с производството и потреблението на различни категории блага. Това са последващи разходи, което се дефинират като разходи за възстановяване на околната среда. Тези разходи възникват само ако състоянието на околната среда е нарушено.

Може да се каже, че разграничението на разходите, направени от предприятията, във връзка с околната среда като превантивни и последващи обхваща всички разходи, които може да се направят във връзка с нея. Освен това, както за управлението, така и за обществеността е важно да се знае какво ще допринесат разходите – дали ще доведат до недопускане на замърсяване и опазване на качествата на околната среда или са направени с цел да се възстанови вече заниженото качество на околната среда.

За отчитането, планирането, анализа и контрола на разходите за опазване и възстановяване на околната среда, както и за определяне на ползите, които те носят е изключително важно разходите да се систематизират в различни класификации, според различни класификационни признаци. Известните класификации на тези разходи, които са направени вече в специализираната литература, през последните години от Йонкова и Манолов [1,4], са твърде обобщени, което ограничава възможностите им за пълноценно използване за счетоводни цели. Това важи особено за третирането на разходите за опазване и възстановяване на околната среда от гледна точка на управленското счетоводство, от което се изисква осигуряването на многоаспектна информация и анализи за обезпечаване на управлението на предприятието, за да може да се постигне висока ефективност от дейността му.

За целите на счетоводното третиране на разходите за опазване и възстановяване на околната среда в отделното предприятие е необходимо те да бъдат класифицирани според различни критерии, с цел създаване на пълна и детайлна информация и анализи за тях.

Като първи критерий и основен критерий може да се определи с каква същност и с какво предназначение са направени разходите.

1. Според същността и предназначението на разходите за опазване и възстановяване на околната среда те са

1.1 Разходи за опазване на околната среда – тук се включват разходите от различно естество, свързани с превенцията от замърсяване на заобикалящата ни среда.

1.2 Разходи за възстановяване на околната среда – към тази категория се отнасят разходи, свързани с подобряване на вече влошеното качество на околната среда вследствие на замърсяване.

На второ място е добре да се знае дали разходът е свързан с придобиването на нов обект за възстановяване и/или опазване на околната среда или е за текуща поддръжка на вече съществуващ такъв.

2. Според това дали разходът се прави с цел изграждане на нов обект за възстановяване и/или опазване на околната среда и се очаква полза от разхода да се получава през продължителен период от време или разходът е във връзка с поддръжката на вече съществуващ обект, съществуват:

2.1 Инвестиционни разходи – това са разходи, които се правят с цел създаване на обект изпълняващ функции по опазване и/или възстановяване на околната среда, който ще се използва продължително време (през период по дълъг от една година). В повечето случаи те са в относително големи размери. Обикновено инвестиционните разходи за опазване и/или възстановяване на околната среда носят своите ползи (изгоди) продължително време, след като са направени. Например разходите за изграждане на една пречиствателна станция за пречистване на отпадни води носят ползи през около 30 години, разходите за изграждане на филтри за пречистване на въздуха може да се използват обикновено за период от 3 до 5 години, разходите за създаване на пояси от дървета за защита на почвата от ерозия носят ползи 10-20 години и т. н.

2.2 Текущи разходи – това са разходи, които се правят за поддръжката на вече съществуващи обекти за опазване и/или възстановяване на околната среда, за запазване на работните им качества (разходи за ремонти), за осигуряване на работния процес на изградени обекти използвани с цел опазване и възстановяване на околната среда (разходи за заплати и осигуровки на персонала работещ в обекта, разходи за различни видове материали, за

външни услуги направени във връзка с функционирането му и т.н.). Други примери за такива разходи са разходи за текущи ремонти на пречиствателни станции, за възстановяване на погинали дървета в масиви за защита на почвата от ерозия и др. Обикновено текущите разходи не са в особено големи размери.

Важно е да се осигури информация и за това, за кой елемент на околната среда се прави разходът. Именно според критерия „елемент на околната среда, за който се прави разходът“ е организирана и третата по ред класификация.

3. Според това за кой елемент на околната среда се отнасят разходите за опазване и възстановяване на околната среда са:

3.1 Разходи за опазване и/или възстановяване на въздуха. Тук се отнасят различните разходи направени във връзка с не замърсяването и/или пречистването на замърсения въздух – изграждането (закупуването) на различни филтърни системи за конкретно производство, придобиването на нови транспортни средства, които не замърсяват или замърсяват в по-малка степен от обичайното въздуха.

3.2 Разходи за опазване и/или възстановяване на почвата. Това са разходи, които се правят за възстановяване на почвения слой, нарушен при различни производства, вследствие на технологичните им особености. Например при добива на руди, различни минерални ресурси и др. Към тези разходи трябва да се отнесат и разходите за изграждането и поддържането на защитни пояси от дървета, които не позволяват почвата да ерозира. Други разходи за опазване и/или възстановяване на почвата са тези, които се правят във връзка с различни животновъдни производства и съхраняването на естествените торове. Като трети вид разходи може да се очертаят разходите направени за създаването на дървесни масиви, които да предпазят почвата от ерозия.

3.3 Разходи за опазване и/или възстановяване на водата. Тук отново може да се очертаят различни разходи – за изграждане и поддръжка на пречиствателни станции, за измервателни уреди, показващи степента на замърсеност или пречистеност на водата и др.

Друг важен критерий за класифициране на разходите за опазване и възстановяване на околната среда е нормативната задължителност на конкретния разход. По-скоро е важно дали разходът се прави задължително или доброволно.

4. Според това дали е предвидено конкретният разход за опазване и възстановяване на околната среда да се прави по силата на закон или друг нормативен акт, разходите биват:

4.1 Законови разходи – те са задължителни и се правят във връзка с постановено задължение в закон или друг нормативен акт. Законовите разходи за опазване и възстановяване на околната среда се извършват задължително и няма как да бъдат избегнати без това да води до нарушаване на нормативната уредба.

4.2 Доброволни разходи – те се правят доброволно от предприятието и за тях няма задължителна законова санкция. Чрез доброволно извършените разходи за опазване и възстановяване на околната среда предприятието демонстрира своята ангажираност към персонала си и/или към обществото като цяло. Но извършването на допълнителни разходи обикновено е неприемливо за управлението на предприятието, тъй като намалява печалбата. Именно за това, за да се стимулира извършването на такива разходи за опазване и възстановяване на околната среда трябва да се предвиждат от страна на държавата различни стимули за предприятията, които ги правят (данъчни облекчения, предимства при кандидатстването за финансирането различни програми и др.).

При прегледа на специализираната литература за счетоводното третиране на разходите за опазване и възстановяване на околната среда беше установено, че разходите, които се правят в отделното предприятие в значителна степен зависят от неговата секторната определеност. Така в предприятията от различните сектори разходите имат различен характер. Това е така, защото именно секторната определеност влияе върху евентуалните негативни въздействия от дейността върху околната среда.

5. Според този критерий разходите за опазване и възстановяване на околната среда може да се класифицират като:

5.1 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в промишлеността. Но както е известно, всяко отделно промишлено производство се отличава коренно от всяко друго и следователно разходите за възстановяване и опазване на околната среда са различни за всеки промишлен подсектор. Така, че тук класификацията може да се детайлизира като например:

5.1.1 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в химическата промишленост;

5.1.2 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в добивната промишленост (добив на руда, добив на нерудни изкопаеми, добив на инертни материали и др.);

5.1.3 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в металообработващата промишленост;

5.1.4 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в месопреработвателната промишленост;

5.1.5 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в консервната промишленост;

5.1.6 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в шивашката промишленост;

5.1.7 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в стъklarската промишленост;

5.1.8 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в обувната промишленост;

5.1.9 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда във фармацевтичната промишленост;

и т.н.

5.2 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в селското и горско стопанство. Тук предлагаме най-обща детайлизация, според основните подсектори – растениевъдство и животновъдство:

5.2.1 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в растениевъдството;

5.2.2 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в животновъдството.

Разбира се, може да се направи по-голяма детайлизация, с оглед на различните секторни особености на замърсяванията. Може да се обособят и отделно разходи за възстановяване и опазване на околната среда в горското стопанство.

5.3 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в транспорта. Детайлизацията тук е подходяща да се направи според вида на разхода:

5.3.1 Разходи за придобиване на екологични транспортни средства (такива, които имат по-нисък разход на гориво, по-малко замърсяват околната среда и т. н.);

5.3.2 Разходи за подобряване на екологичните показатели на вече съществуващи в предприятието транспортни средства;

и т. н.

5.4 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в строителството.

5.5 Разходи за възстановяване и опазване на околната среда в туризма.

При критерият „секторна определеност“ класифицирането на разходите за опазване и възстановяване на околната среда може да се направи от най-различна гледна точка. Предложената класификация е примерна и може да се разшири и конкретизира за всяко отделно предприятие. Класификация не претендира за изчерпателност, а е само един възможен модел за разграничаване по отделни сектори и подсектори.

Всички предложени в разработката класификации на разходите за опазване и възстановяване на околната среда може да се прилагат комбинирано, с цел осигуряване на по-полезни информация и анализи за разходите за опазване и възстановяване на околната среда.

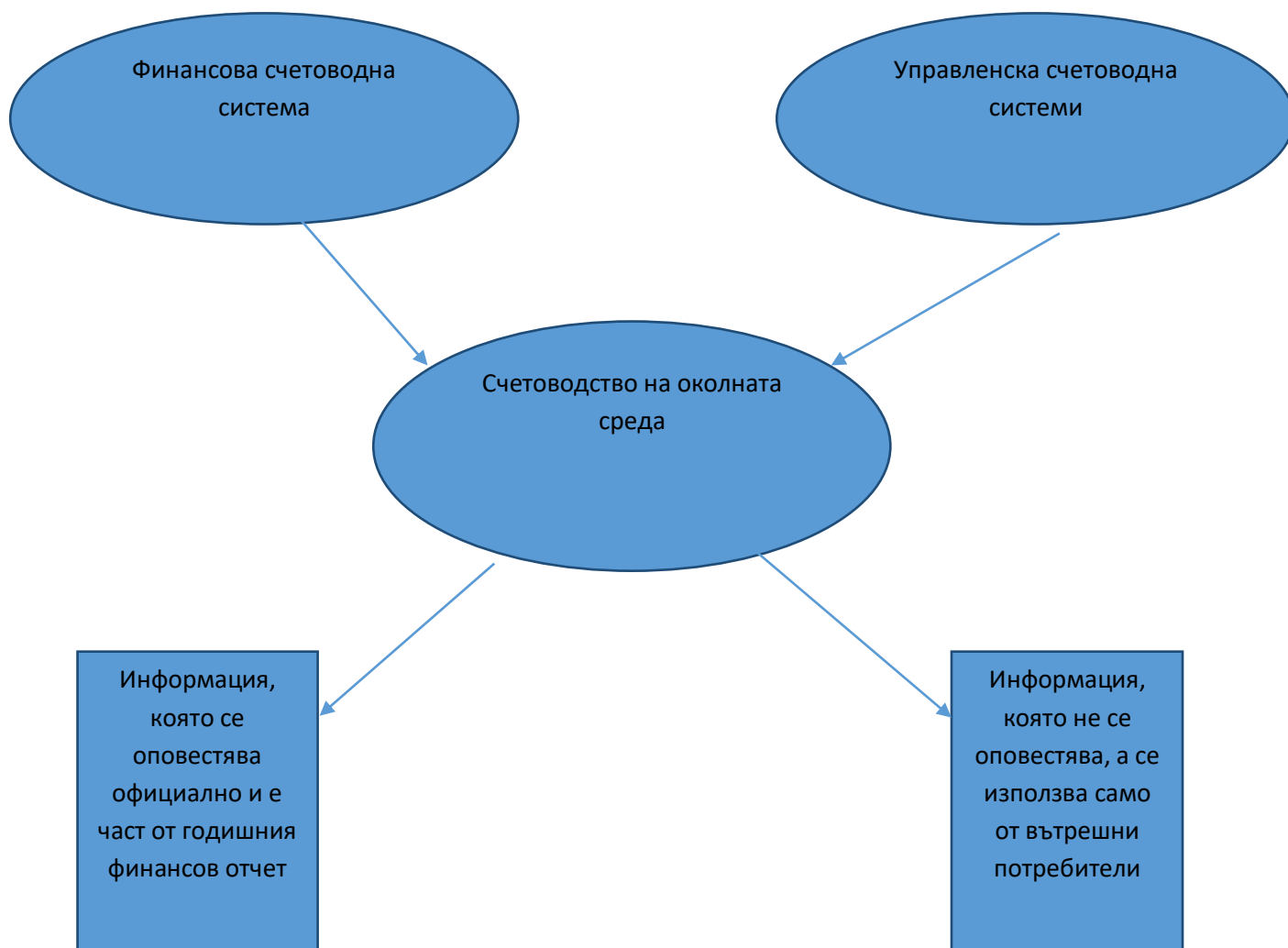
Сред разходите за опазване и възстановяване на околната среда особено място заемат разходите, които се правят за опазване и възстановяване на различни застрашени растителни и животински видове, както и осигуряването на нормални условия за живот на техните популации. Тези разходи се правят в специално обособени за това защитени територии (резервати), които може да се каже, че според своите функции, предназначение и правно-юридическа форма на съществуване значително се отличават от обикновените стопански предприятия. Ето защо те може да се определят като отделна, самостоятелна категория. Тя се отличава с определена специфика и сложност. Това предполага за тяхното научно изследване да се направи самостоятелна студия или монография. Поради тази причина разходите, които се правят за опазване и възстановяване на различни застрашени растителни и животински видове са извън обхвата на настоящата разработка.

За разходите за опазване и възстановяване на околната среда представляват интерес за българската счетоводна наука още от миналия век, когато Т. Тотев поставя въпроса за тяхното счетоводно отчитане през 1977 година, като предлага нарушенията на целостта на околната среда да се включат в състава на обектите на счетоводството като обособен обект на счетоводството [6], а по-късно и през 1988 година предлага създаването на отделни счетоводни сметки, чрез които да се осигурява информация за различните разходи, които се правят от предприятията за опазване и възстановяване на околната среда [7]. През следващите години са представени различни значими разработки по темата от други автори, които в различна степен са свързани със счетоводното третиране на разходите за опазване и възстановяване на околната среда като Митов [5], Китанов [2], Йонкова [1], Манолов [4].

За значимостта на разходите за опазване и възстановяване на околната среда се говори и в различни публикации на английски език. Прави впечатление обаче, че разработките са насочени към управленското счетоводно третиране на разходите за опазване и възстановяване на околната среда. Предимно се използва терминът Environmental Management Accounting (EMA) [9,10,11,13]. Дефиниция за това що е Environmental Management Accounting е дадено от Експертната работна група по управленско счетоводство на околната среда към ООН (The United Nations Expert Working Group on EMA) през 2001 г., като към нея се придържат всички автори, които работят по темата след 2001 г. и пишат на английски език.

Според Seakle [13] съществува корпоративно счетоводство на околната среда (Corporate Environmental Accounting), което е елемент на корпоративното управление на околната среда. Съответно, авторът счита, че във всяко предприятие (корпорация) трябва да се осъществява отчитане на дейностите по опазване и възстановяване на околната среда за целите на финансовото отчитане (Environmental Financial Accounting) и отделно за целите на управлението (Environmental Management Accounting) [13].

Ние споделяме това мнение на Seakle, като предлагаме следната схема за мястото, което заема системата за счетоводството на околната среда в счетоводната система на предприятието:



Основен обект на третиране от гледна точка на счетоводството на околната среда са разходите, които предприятието прави за опазване и възстановяване на околната среда. Трябва да се знае, че при отчитане на разходите за опазване и възстановяване на околната среда за целите на представянето се прилагат принципните положения за отчитане на разходите, постановени и възприети във финансовото счетоводство – те да бъдат отразени първо според тяхната икономическа същност (по икономически елементи), а след това по функционално предназначение. Но с цел осигуряване на информация за направените от предприятието разходи за опазване и възстановяване на околната среда може да се създава систематизирана информация за тези разходи, като е добре тя да бъде представена по отделни направления – за разходите във връзка с опазването на околната среда (тук се

представят разходите за придобиване на пречиствателни станции, филтри и други, направени във връзка с недопускането на замърсяване от дейността на предприятието) и за разходите за възстановяване на околната среда (разходи, които се правят за възстановяване на вече нарушени качества на околната среда като цяло или на отделни нейни елементи, вследствие на дейността на предприятието).

За текущото счетоводно отчитане и представянето на информацията за разходите за опазване и възстановяване на околната среда във финансовите отчети на предприятията се прилагат изискванията на Закона за счетоводството, Националните счетоводни стандарти или Международните стандарти за финансово отчитане. В някои от стандартите се постановяват въпроси, които в една или друга степен засягат отчитането на разходите за опазване и възстановяване на околната среда. Може да се посочат следните стандарти МСС 2 Материални запаси, МСС 16 Имоти, машини и съоръжения, МСС 37 Провизии, условни пасиви и условни активи, МСС 38 Нематериални активи. Освен това и част от постановките на някои МСФО засягат как трябва да се осъществява отчитането на разходите за опазване и възстановяване на околната среда. Това са МФСО 1 Прилагане за първи път на международните стандарти за финансово отчитане и МФСО 5 Нетекучи активи, държани за продажба и преустановени дейности.

Освен чисто счетоводната нормативна база, следва да се познават и спазват изискванията на различни закони и подзаконови нормативни актове регламентиращи процесът по извършването на разходите за опазване и възстановяване на околната среда. Такива са например Законът за опазване на околната среда, Законът за водите, Законът за управление на отпадъците, Законът за чистотата на атмосферния въздух, Законът за защита от вредното въздействие на химичните вещества и препарати и други.

И докато при финансовото отчитане има ясни и точни правила за третирането на разходите за опазване и възстановяване на околната среда., при създаването на управленска счетоводна информация и анализи всичко е в зависимост от квалификацията, ерудираността и уменията на съответния управленски счетоводител. Именно той е този, който трябва да организира създаването и представянето на информацията и анализите за разходите за опазване и възстановяване на околната среда на управлението, като това се прави в съответствие с изискванията на управлението. Единствено управленските счетоводители може да се придържат към определението дадено за Environmental Management Accounting от експертната група по управленско счетоводство към ООН. А то е следното: „Занимава с идентифициране, събиране и анализ на два вида информация за целите на вземането на решения вътре в предприятието:

- Информация, представена в натурални измерители за количеството използвани енергия, вода и материали, и за какво те са използвани;

- Информация, представена в парично-стойностен измерител за направените разходи за опазване и възстановяване на околната среда.“ [12]

И тук стои въпросът как е правилно да се преведе на български език терминът Environmental Management Accounting. Спокойно може да се приеме преводът „Управленско счетоводство за околната среда“, като се приеме и съдържанието, което понятието има на английски език. Така напълно се запазва смисълът, който се влага в понятието. Използваните от някои автори термин „Екологично счетоводство“ смятаме, че не е точен.

Както се вижда от представеното определение, за целите на управлението трябва да се осигури информация в натурални измерители, за да се създадат условия за оптимално

използване на ресурсите и постигане на висока ефективност. Освен това не се пренебрегва и информацията представена в парично-стойностен измерител, която осигурява възможност управлението да реализира ефективно финансово управление на предприятието.

Въз основа на написаното, може да се каже, че управленското счетоводство за околната среда основно трябва да осигурява данни за размера на разходите за опазване и възстановяване на които са направени или следва да се направят в бъдеще, как те влияят (ще повлияят на цените) на продукцията, произвеждана в предприятието, как ще повлияят върху отделните бюджети. Освен това много е важно да се предоставят необходимата информация и анализи във връзка с осъществяването на различни инвестиционни проекти, свързани с опазване и възстановяване на околната среда, като се предоставят данни за различните алтернативи.

Тази информация може да се създаде лесно, като се използва създадената информация за целите на финансовото счетоводство. Разбира се, може да е необходимо и представяне на разходите и според класификациите, приложими в управленското счетоводство – постоянни или променливи, преки или непреки, завършени или незавършени и т. н. Друг важен въпрос, който стои пред управлението е дали разходите за опазване и възстановяване на околната среда са довели до желаните резултати. Например при изграждането на дадена пречиствателна станция, за пречистване на вода, за която са направени определен размер разходи води до пречистването ѝ, дали пречистването ѝ води до приемливо ниво на всички нейни характеристики, дали не е необходимо извършване на допълнителни разходи за по-качествено пречистване и т.н. Трябва да се осигури информация и за това дали не покриването на някой от характеристиките на пречиствания елемент няма да доведе до задължението предприятието да плаща определени глоби – нещо което ще увеличи разходите на предприятието и ще намали рентабилността му.

При класифицирането на разходите за опазване и възстановяване на околната среда с цел установяване на себестойността на произведената продукция, в повечето случаи трябва да се определят като производствени разходи, тъй като основно те възникват за да се предпази (възстанови) околната среда от негативното влияние на даденото производство. Или може да се каже, че те са свързани с конкретното производство, техниката и технологиите, които се използват в предприятието. И тъй като повечето разходи за опазване и възстановяване на околната среда са непреки (обща, косвени) от първостепенно значение за предприятието е да се избере подходяща база за разпределението им и включването им в себестойността на продукцията. В различните сектори на икономиката се използват различни бази, като най-често за база се използват някои от преките разходи, направени за съответното производство – разходи за труд, разходи за материали, разходи за енергия, разходи за вода и др. преки разходи. [9].

Освен това трябва да се прави анализ на всички разходи за опазване и възстановяване на околната среда, както обичайно е прието да се анализират – анализ на отклоненията, факторен анализ, анализ на динамиката на разходите и т.н.

С настоящата разработка бе направен опит да се изследват разходите за опазване и възстановяване на околната среда като обект на счетоводно отразяване. За да се направи това първо е дефинирана същността на разходите за опазване и възстановяване на околната среда, извършвани от предприятията, занимаващи се със стопанска дейност. Освен това е предложена класификация на тези разходи, според различни класификационни признаци, която е приложима при организирането и осъществяването на счетоводното им третиране.

Предложената класификация има примерен характер. Очертани бяха и основните насоки за счетоводното отразяване на разходите за опазване и възстановяване на околната среда в от гледна точка на двете основни направления на счетоводството – финансовото счетоводство и управленското счетоводство.

Библиография:

1. Йонкова, Б. Методологични проблеми при счетоводното третиране и отчитане на разходите за опазване на околната среда. С.: Икономически алтернативи, 2/2007
2. Китанов, Я. Финансови аспекти на екологичната политика. С.: Дисертация, 2004
3. Костова, С. Одиторски процедури при оценка на разходите за екология. С-в.: Народностапански архив, 3/2013
4. Манолов, Цв. Оценка, представяне и оповестяване на екологичните разходи в системата на счетоводството. В.: Дисертация, 2016
5. Митов, К. Методологични проблеми на анализа на екологичните разходи и ефективността от природозащитната дейност. С.: Дисертация, 1995
6. Тотев, Т. Некоторые теоретические пролемы бухгалтерского учета в свете вопроса качества и эффективности. С.: Научно-практическая конференция „Роль и место бухгалтерского учета и бухгалтерских кадров для повышения качества и эффективности“, 1977, с. 33-50.
7. Тотев, Т. Отчетно-информационно осигуряване и анализ на природоползването и природозащитната дейност условията на самоуправлението, В.: Международна научно-практическа конференция „Проблеми на счетоводната отчетност, вътрешния финансов контрол и икономически анализ в условията на преустройството на икономиката“, 1988, с. 313-326.
8. www.nsi.bg Информационна система „Околна среда“ на националния статистически институт (НСИ)
9. Mohr-Swart, M., Coetzee, F., Blignaut J. Sustainable Development in the South African Mining Industry: The Role of Cleaner Production and EMA. N.: Environmental Management Accounting for Cleaner Production, 2008, p.165-191
10. Jasch, Ch. The use of Environmental Management Accounting (EMA) for identifying environmental costs. Journal of Cleaner Production. 11/2003, p. 667–676
11. Jasch, Ch., Stasiškienė Ž. From Environmental Management Accounting to Sustainability, R.:Management Accounting Environmental research, engineering and management, 4(34)/2005, p.77-88
12. Environmental management accounting: Procedures and principles. United Nations Division for Sustainable Development. N. Y.: 2001
13. Seakle K. Godschalk Does Corporate Environmental Accounting Make Business Sense? N.: Environmental Management Accounting for Cleaner Production 2008, p.249-265

1.9 THE FINANCIAL STATEMENTS OF ENTITIES AS STRATEGIC AND TACTICAL GUIDELINES IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING THEORY AND PRACTICE

Savova K., Associate Professor, PhD, University of National and World Economy, Sofia

Introduction

The financial statements of enterprises are one of the main indicators for the achievements in the development of accounting as a theory and practice. They are used to present the financial and material position of business units, the results of their business activity, and make the communication with the users of presented information possible. This is a reason for the financial statements to be an indispensable object of scientific and applied researches. In the following exposition, the subject of research is the theoretical and practical substance of financial statements as a concluding stage of accounting activities.

The purpose of the present paper is to substantiate the theoretical and applied character of financial statements as strategic and tactical guidelines in the development of accounting theory and practice.

The following tasks have been set in order to achieve the aim:

- to make a historical retrospection of financial statements;
- to present the theoretical nature of financial statements and to substantiate their strategic role for the development of accounting on these grounds;

- to clarify the practical aspect of financial statements and to substantiate the fact of being perceived as tactical guidelines in the development of accounting theory and practice.

The limitations of this survey are the legislative regulation and the standardization of general purpose financial statements of business sector undertakings.

The research methodology and techniques are grounded on the general principles of learning by applying the systemic approach, the methods of analysis and synthesis, of the historical and logical, of induction and deduction.

The expected results of the research are associated with:

- presentation of financial statements in the evolution of accounting;
- justification of the theoretical nature of financial statements as strategic guidelines in the development of accounting;
- to reveal the applied/practical aspect of the financial statement as tactical guidelines in the development of accounting by using arguments.

The present survey is of theoretical and practical significance. It is intended for the audience of researchers and applied specialist in the field of accounting, for the issuers of financial statements and for the users of the information disclosed in them.

Body of text

The financial statements of enterprises can be interpreted as strategic and tactical guidelines in the development of accounting theory and practice.

Strategy is broadly defined as a pre-determined course of action in the implementation of activities for the achievement of a certain goal [1]. It is realized by well-considered, analyzed and approved activities that presume achievement of desired results [2, p.776]. Constant exploration of the economic nature of the objects in the capital turnover and their adequate accounting presentation is distinctive for the accounting theory.

Tactics are defined as an aggregation of modes of action for the achievement of a certain goal. [3, p.998]. The generation of accounting information about the accounting items is a consistent and well-reasoned application of accounting methods. This is how the objective of presenting the financial and material position of an entity, the results of the business activities performed, and the movement of cash flows is achieved.

It is obvious that the unity between theory and practice is typical for accounting. Efficient practice is based on a well-grounded theory²³ [4]. In this connection, financial statements possess the qualities of a strategic and tactical guideline of the accounting theory and practice. By making use of them, the objective of aggregate presentation of assets, liabilities, equity, revenues, expenses, profit/loss, and the movement of cash flows in and appropriate form, at a certain date, is possible to be implemented. This is how the strive of business entities for communication with users of information, for participation in capital markets, for provision of data intended to serve the needs of macro- and microeconomic analyses, etc. is accomplished.

Over the entire period of its existence, accounting has managed to preserve its identity, ability and function to create information of particular qualitative and quantitative characteristics, presented in the respective form and with the adequate substance. This is a reason to describe accounting as an international language of business.

²³ Practice should always be built on good theory – Leonardo da Vinci.

1. Historical retrospection of financial statements

The preconditions for the origination and development of the financial statements of business units have been objectively justified by the evolution of accounting. It (the accounting) has a long history. Its first origination as a practical activity and later as a science with its own subject of study and method of application is a consequence of economic, social, cultural, spiritual and other changes in the development of mankind over the different ages.

The period of single-entry (unigraphic) accounting encompasses nearly 6000 years. It made its first appearance in the Antiquity and was applied until the end of the Middle Ages. By practicing it, the ownership forms of individual proprietors were presented in the form of enumeration on a material medium. It makes sense to regard and adopt this as the prototype of the financial statement. It is obvious that the activities are directed towards aggregation of data about available property in a qualitative and quantitative aspect. There are papyri preserved from the age of Antiquity that bear the recordings of distinct business operations and of the available inventory of owners according to functional forms and in natural measures. The administrators of ancient states such as Egypt, Mesopotamia, Babylon, etc. used to monitor on an ongoing basis and regularly summarize the data about the costs incurred and the revenues obtained, necessary for the state affairs, as well as about the property, at a particular date, for the purposes of governance. The summarization of ownership forms on a material medium gave rise to the first accounting concept - “the naturalistic one”, according to which one can account for and present something that could be seen, something to work with, and something that is subject of individual business operations. The usefulness of accounting information is a prerequisite for the emergence of the first laws of accounting²⁴ [5]. Therefore, the need of cumulative (synthesized) expression of property in dynamic and static presentation is a goal achieved through adequate methods and means right from the inception of accounting. The regulation of requirements for the accomplishment of accounting processes proves the social significance of the generated (accounting) information for the development of business practices.

The aggregate information about the quantity and functional forms of property of individual owners and of the states significantly improved with the application of the money measure²⁵ [6, p.44-47] and the Arabic numerals²⁶ [7]. Monetary evaluation gained ground as basis for comparison of diverse ownership forms and for determining the general financial position of business units, including the states as a whole. The qualitative characteristics of the reporting information are at the bottom for identifying its legal authenticity. The significance of this circumstance resulted in the approval of the summarized information about the property of the state by the respective legal authority. Thus, the Register in ancient Rome, where the ownership information, the revenues and expenses of the state used to be aggregated, acquired the form of a balance sheet (probably, that was the first form and substance of a balance sheet, author’s note) of the state economy possessing legal power and being adopted by the Senate and the Court. At a later period of the historical development of mankind, other laws used to be adopted for the regulation of accounting with specific requirements to the form, substance and summarization of presentation²⁷ [8, p.13].

²⁴ The inception of accounting legislation is associated with the adoption of the requirements on the self-dependent accounting of traders and the recording of state property in temples. These regulations are included in a collection of laws issued by the king of Babylon Hammurabi (1792 to 1750 BC).

²⁵ Money appears for the first time in Greece and China in the form of metal coins in the VI century BC.

²⁶ The Arabic numerals were introduced by the Italian mathematician Leonardo Fibonacci in 1202.

²⁷ Charles the Great in Old England issued guidelines in written form and of legislative power on the requisite elements and bookkeeping with regard to revenues and expenses, as well as on the reporting of proprietor’s income once a year.

According to the historic references, the first country to regulate accounting was Spain (the second half of the XIII century – 1263) [9, p.35]. According to the adopted law, the state enterprises used to be obliged to make a statement of their business activities for each respective year.

The legislative regulation of accounting and its generalized presentation caused the appearance of the profession of accountant (beginning of VII century). The first accountants used to be autonomous individuals, who used to prepare statements of specific form and substance about the income, expenses and the funds available at a certain date, for certain remuneration. Therefore, the first financial statements used to be prepared by the application of the cash flow principle. As a result of business activity development, the profession of auditors appeared by the close of the XIII century and in the beginning of XIV century for the purpose of exercising control with regard to the information provided in the financial statements²⁸ [9, p.38].

The origination of modern accounting and of financial statements, respectively, is in the end of the XV century. This was the time of the Great Geographical Discoveries. The Italian mathematician, philosopher and theologian Luca Pacholi²⁹ [10] published the book “Summary of arithmetic, geometry, proportions and proportionality” in the year 1494. In a separate chapter of this book under the title “Treatise on accounting and Bookkeeping”, Pacholi [11, p.26], he describes the rules of applying double-entry accounting. A multitude of notions used today, such as “balance sheet”, “trial balance”, “debit”, “credit”, “assets”, “capital”, “liabilities”, etc. are mentioned as well. An effort was made to characterize the annual closure of accounts as a concluding process of accounting activities for a definite period of time. Luca Pacholi attached greater importance to the economic substance of accounting. It is against this background that he made his efforts to substantiate it as a methodological system. In this connection, he reveals his considerations about the accounts, trial balance, balance sheet, etc. [12, p.31-32], [13]³⁰.

Double-entry accounting was adopted in the business practice over the entire Europe by the middle of the XIX century. Its evolution is in line with the booming development of trade, manufacture, banking, shipping, the emergence of fictitious capital, etc. This is at the bottom for the enhancement of his methodology. The first theoretical substantiation of the balance sheet and its characterization was developed according to the periods for which prepared.

The second half of the XIX century was the time of practical improvement and theoretical in-depth consideration of accounting. The first schools of accounting emerged – the economic and the legal ones [14]. Basic categories such as “balance”, “prime cost”, “profit” and others were

Thus, accounting documents acquired the quality of juridical evidence. This is also one of the main preconditions and possibly the contribution of accounting to the origination of Roman Law.

²⁸ Audit practice derives its origin from England. Edward II appointed three state auditors by virtue of Decree in the year 1324, who were to check the accounts of the provinces of Oxford, Birkenhead, Dorset, Somersetshire, Southampton and Wales.

²⁹ Luca Pacholi was born in 1416 in the Italian town Borgo Sansepolcro. He was a student of the painter Pietro della Francesca. He attended the lectures of the prominent mathematician Domenico Bragadino in Venice, and in Rome he worked with one of the most distinguished Renaissance Art theoreticians - Leon Battista Alberti. The greatest influence on him was exerted by his collaboration with Leonardo da Vinci. Luca Pacholi became a monk of the Franciscan Order in the year 1472 and started academic research in the field of Mathematics, Philosophy and Theology. Since 1474 he taught Mathematics in the biggest Italian University of that time – the University of Milan. Luca Pacholi died in 1517 and was buried at the church of his home town.

³⁰ According to the German philosopher and culturologist Oswald Spengler, the world is changed by three great personalities who created the European civilization: Columbus – the explorer to discover America, Copernicus - the originator of contemporary astronomy, who proved that the Sun is in the center of the Universe and not the Earth; and Pacholi – the forefather of contemporary accounting.

theoretically defined. The accounting balance sheet, the accounts and the double entries on them are defined as intrinsic elements of the method of accounting.

In the beginning of the XX century, accounting was established as a distinct academic discipline with its own subject of study and methodology of application. Definitions and theoretical researches of its subject and method came into existence. These are the first theories of the accounting balance sheet, about the calculation and evaluation, about the accounts and double-entry bookkeeping, about depreciation, etc.

An International Accounting Standard Committee was established at the end of the XX century. The first standard approved and adopted for application concerns financial statements.

Summary: a basic precondition for the origination and development of financial statements is the need of summarized information about the property of individual business units and about the wealth of the state. The monetary value measure with its intrinsic "value measure" function is of significant importance for the quality of accounting information. This contributes to the legal authenticity, publicity and legislation of financial statements. The profession of accountant in its capacity of issuer of financial statements and the profession of independent auditor – certifying the truthfulness of the information in the financial statements come into existence.

The summarized presentation of accounting information is an objectively substantiated aim for presentation of the objects in the business activity, which is achieved by specific methods and means right from the origination of accounting. Therefore, it makes sense for the financial statements to be considered as strategic and tactical guidelines in the development of accounting theory and practice.

2. Main aspects in the theoretical nature of financial statements

The theoretical nature of the financial statements of enterprises involves consistent and logically established rules, procedures, approaches and other purposeful actions for their preparation and presentation. They come as a result of a many year's practical experience, scientific research and analyses. That is why the theoretical substance of financial statements could be regarded as one of the fundamental characteristics for the development of accounting theory and practice. They are a vital source of information about the economic standing of an entity. They are the medium to reveal the strategy for the presentation, at a certain date, of the ownership forms and sources of capital, the results of the business activity and the movement of cash flows according to established requirements, in statics and dynamics. This is an inherent attribute and permanent objective of the accounting theory and practice. It is a reflection of the evolution of human civilization and a guideline in the development of accounting. In this relation, the financial statements of an entity may be regarded and academically characterized as „a system of interrelated and interdependent written forms of resultative financial accounting information about the condition and the changes in assets and liabilities of an enterprise and about its financial and material standing at the end of a reporting year. From the standpoint of the single process of accounting and reporting, they are also considered to be the product of the conclusive stage of accounting treatment – the annual closure of accounts" [15, p.698].

*** The theoretical basis of financial statements is interpreted from the point of view of the subject and method of accounting.** They are the means for the practical application of the technique „summary of accounting information“. The summarization of accounting information is the logical continuation and verification of accrual-based accounting. The reporting data about the separate business operations, through the method of induction, analysis, synthesis, is systemized according to distinct criteria in specific indicators about the objects in the activity. These objects are

the subject of accounting from the point of view of the general accounting theory. They have a specific functional form and sources of funding. Therefore, the financial statements represent the subject of accounting in general terms as assets, equity, liabilities, income and expenses. In particular, they specify the constituent elements of the subject of accounting for the individual enterprise. These are the ownership/property forms taking part in the reproduction process and the particular capital sources of their acquisition, income and expenses specific for the business activity, the financial result (profit/loss) obtained. From the standpoint of the subject and method of accounting, the aim of presenting the objects in entity's activity with the respective value and quality characteristics is achieved through the means of financial statements. They (the objects), on their part, appear to be a reflection of the social and economic development with an adequate accounting shape.

Financial statements present the double aspect manifestation of entity's capital as assets and financial sources in statics and dynamics. They are an element of the accounting method of summarizing and systemized presentation of current accounting information. This is an inherent objective of the accounting activity due to which the financial statements are logically regarded as a strategic guideline of the accounting theory.

*** The theoretical nature of financial statements is revealed through the functions of accounting.** The major ones are the information and control functions. Aggregated information about the financial and material standing of an entity, about the revenues generated and costs incurred, about the movement of cash flows at a certain date, is a demonstration of the information function. This is the generated factual information about significant facts and events. The specificity is that it is created through the summary of accounting information. The purpose of the financial statements predetermines the movement of synthesized reporting information from the subject of reporting (the particular entity) to the users of this information. Thanks to the information presented in the financial statements, enterprises perform communication with entities interested in its activity. In this connection, the financial statements are one of the prerequisites for the definition of the *derivative function of accounting - „communication“* [16, p.6-10]. It is explained through the multifunctional purpose of the summarized data in the financial statements.

The users of the information in financial statements - internal and external, have different interests. External users are primarily investors, creditors, governmental institutions, and the general public. Investors are interested in investments that give rapid return and high profits. Creditors consider the sound financial position guarantying the collection of credits and trade receivables to be most important. State institutions supervise tax compliance and the timely payment of the amounts concerning the liabilities to the budget. The society is interested in the functioning of existing enterprises ensuring workplaces and adequate remuneration. The internal users of financial statements information are the management and the personnel. Management decisions are mainly based on accounting information. The financial standing analysis and the forecasts on the future development of a business are a result of the data in the financial statements, as well as of the current accounting information. Entity's personnel are interested in the financial position due to the willingness of maintaining their employment and receipt of income.

Financial statements are the practical implementation of *the second basic function of accounting – the control function*. The verification of accrual based accounting is performed by means of the method of aggregation of accounting information. By doing this, the effectiveness of the applicable accounting policy is more precisely defined, the correctness of the indicators and the quality of the factors that have been used in their formation is established. The information in the

financial statements is a precondition to exercise control for the protection of the interests of owners, for the protection of property, for elimination of any errors and weaknesses, for promoting the prestige of entity's market presence.

The information in the financial statements is a basis for the application of the remaining *derivative functions of accounting: analytical, forecasting, gnoseological (cognitive)*. Aggregated data is used to determine indicators for analyzing and forecasting the material and financial standing of entities. In this manner, the implementation of the "going concern" principle is verified. They constitute a basis for conducting financial accounting analysis being part of accounting activities and serve for the elaboration of forecast financial statements and business strategies. The application of the forecast and analysis functions of the science of accounting with regard to the information in the financial statements strengthens the thesis about the study of the present on the grounds of the past with a view to the future. The awareness of the economic substance of the elements in the financial statements is a solid precondition in this respect, which is a practical manifestation of the cognitive function. The presented structure of assets and liabilities is subordinated to the future investment objective for profitability and effective use of resources. It is a foundation for predictable revenues and costs, for increase or decrease of economic benefits in the activity of enterprises.

The functions of accounting shall be comprehensively applied in a logical sequence with regard to the information in the financial statements. This contributes for overcoming the subjectiveness and outlines the strategy in the development of financial theory and practice.

*** The theoretical aspect of financial statements is characterized by the feature of "usefulness".** Usefulness is ascertained when referred to the interests of the users of the information revealed. In this relation, the information in the financial statements is required to possess certain qualitative characteristics. They are an aspect of the theoretical substance of financial statements.

The requirements on the information quality in the financial statements is viewed in the Conceptual Framework for Financial Reporting [17, Chapter three]. The qualitative characteristics of "relevance" and „*faithful representation*“ are determined as fundamental ones. The substance of the "relevance" quality lies in the capability of influencing the decisions of users through the means of the annual financial statements. These decisions concern the past, present and future development of business activity, as well as the confirmation or rejection of certain assessments of entity's activity. To a great extent, this depends on the materiality of the information in the financial statements. Relevance is associated with and characterized by materiality. It is presumed that "information is material if omitting it or misstating it could influence decisions that users make on the basis of financial statements" [17, §KX11]. It can be stated that *materiality* is an aspect of relevance as a quality of the information in the financial statements of an individual entity. There is no unified quantity and value threshold to determine the level of materiality. The level of materiality is different for each enterprise, as well as in different situations. The faithful representation is realized by the implementation of the requirements for *complete and neutral reflection of assets, equity, liabilities, revenues, expenses and profit/loss with no errors admitted in the information with regard to them*. The complete presentation involves qualitative and value description of the elements in the financial statement, which is required for user's understanding. The information in the financial statements is neutrally presented when the applied approaches, methods and policies are most appropriate for entity's activity and there is no prejudice in their selection. This is how relevance and faithfulness of information in financial statements can be

achieved in order to influence the decision-making of the users of such information. In fact, this means observance of the requirements of the applicable accounting standards and principles.

The qualitative characteristics increasing the usefulness of the information in general purpose financial statements of each entity are comparability, verifiability, timeliness and understandability.

Thanks to comparability, the users can compare the financial and material standing of an entity over time thus gaining better overview about the tendencies in its development. Comparability is generally expressed in two directions: possibility to compare the financial statements of different entities and possibility to compare the financial statement of the same enterprise for different accounting periods. The disclosure of the applied accounting policies, the changes that have been made to those policies and the effects of such changes contribute to that effect.

The verification possibility is a quality, which provides an alternative to the users to make sure in the faithfulness of the information in the financial statements by means of direct and indirect check-ups, when required. It is associated with the control procedures with regard to the value and specificity as quality of the items for which the ongoing and periodic accounting information is generated.

The timeliness quality is expressed by providing information within time limits within which it is possible to influence the decision-making with such information.

Understandability is associated with the easy comprehension of the information in the annual financial statements by users who have average knowledge of the business activity and its accounting presentation. Details that are difficult to be comprehended are usually clarified in the notes to the statements.

The information in the financial statements also possesses other qualitative characteristics such as logical consistency between distinct elements; specification of the actual situation, awareness of foreseeable future, etc.

Through the specified qualitative characteristics, the information in the financial statements is in favor of the entities interested in the business activity of the enterprise. Therefore, financial statements appear as a strategic indication of the achieved qualities of the information presented in them for the purposes of the users.

*** The theoretical substance of financial statements encompasses the principles of measurement and presentation of assets, equity, liabilities, income and expenses.** The essence of the notion „principle” denotes adopted views, understanding and beliefs in the scientific field applied in the practical activity. [3, c.791]. For the accounting theory and practice they are fundamental for the qualitative characteristics of the generated information that is disclosed to the heterogeneous audience of users.

The principles are not axiomatic. They are used to satisfy the interests of the users of information in the financial statements. The modifications made to their content and practical implementation reflect the development of accounting theory and practice which corresponds to the established socio-economic relations. [18].

The principles of preparation and presentation of financial statements are fundamental for the qualitative characteristics of accounting information. To that effect, they are regulated and standardized.

The general characteristics of financial statements are interpreted in International Accounting Standard 1 *Presentation of Financial Statements*. The specified characteristics are intrinsically in

consistence with the modern views, understandings and purposes for presentation and disclosure of information in the financial statements [19]. For the purposes of this research, they are interpreted as principles. They are defined as:

- *Fair presentation and compliance with the International Financial reporting Standards* – it is accomplished by reflecting assets, liabilities, equity, income and expenses with all the requirements for their recognition complied with. The establishment and application of accounting policies consistent with the International Accounting Standards is an inherent and irrefutable requirement. Any deviation from the application of a certain standard should be disclosed. The fair presentation satisfies the requirements for materiality, reliability, understandability and comparability of information in the financial statements.

- *Going concern* – it is determined as a basis for preparation of the financial statement. There is a belief grounded in its substance that, in the following twelve months (this is the shortest period), the entity will continue its activities without curtailing the volume of such activities and/or expecting insolvency procedures or liquidation, respectively. To that effect, management needs to make assessments, basically on the grounds of accounting information, of present and future risks, losses, benefits and profits in entity's activity. Essentially, this is an implementation of the analysis, forecasting and cognitive functions of accounting, which come as a continuation and consequence of the generated information and an exercised control. Going concern circumstances shall be disclosed. Any occurrence of uncertainty indications in the continuation of activity or its limitation, respectively, shall also be disclosed. The going concern principle is of great importance for the interests and decisions of the users of information in the financial statements.

- *Accrual basis of accounting* – this is an inherent principle of accounting. Its economic substance is expressed in the reporting of assets, liabilities, equity, income and expenses originating in the business operation when incurred, regardless of the time of their monetary expression. Accrual basis of accounting is a key principle when preparing the separate components of financial statements, for the exception of the Cash Flow Statement. Its application requires the ownership forms and the financial sources, as well as the types of costs and revenues to be reflected according to their qualitative characteristics in the monetary value assessment, at the moment when the recognition criteria are met. Their monetary expression does not influence the generation of current accounting information and their presentation in the financial statements. The recognition criteria involve reliable assessment and:

- for an expense to be recognized there should be a reduction of assets and increase or generation of liabilities;

- for a revenue to be recognized there should be generation or increase of assets or reduction of liabilities;

- for an asset to be recognized future economic benefits should be expected and their book value should be fairly and reliably measured as an acquisition price, cost price or market price;

- for a liability to be recognized there should be a probability that an outflow of resources embodying economic benefits will occur to settle an existing obligation.

Provided the recognition criteria have been met, the accounting items are presented in an aggregate form under the respective components of the financial statements: assets, liabilities and equity in the Statement of Financial Position; income and expenses in the Statement of Profit or Loss and other Comprehensive Income; the constituent parts of equity in the Statement of Changes in Equity. The changes in cash are reported by applying the principle of cash flows and are presented in aggregation in the Cash Flow Statement [19, IAS 7]. Under the principle of accrual-

based accounting, assets, liabilities, equity, income and expenses are presented in the financial statements for the year in which they occur.

• *Materiality and aggregation* – materiality is a characteristic which contributes for the attainment of relevance of the information in the financial statements. It has already become clear that the materiality threshold is individual and specific for each undertaking. It is defined as a value of an item in the financial statements which is omitted or misstated. This could affect the business decisions of users, as well as to violate the requirement for true and fair presentation of the material and financial position, the financial results of the operating activities, the changes in cash flows and equity. Materiality is realized through aggregation. The accounting data generated on an ongoing basis is aggregated in concise, specific and individual items of financial statements. The aggregated information concerns:

- essential elements as individual items if there are no other items similar to them;
- essential groups of similar assets, liabilities, revenues, expenses, equity elements in distinct balance sheet items;
- non-essential items are not presented but their disclosure is possible at the discretion of the entity;
- items of different economic substance are presented in aggregation if they are immaterial
- items of the same economic substance are aggregated when their individual values are insignificant and/or this aggregation contributes for a better clarity of the information presented in the financial statements.

Materiality and aggregation are primarily intended for the understandability of financial information. Thus, the users are able to understand the general financial and material position by specifying the dependencies, structure and other specifics of the undertaking.

• *Offsetting* – the intent of this requirement is deemed to preserve the distinctiveness of the qualitative and value characteristics of the reporting items. That is why, its substance incorporates the requirement that offsetting between assets and liabilities or revenues and expenses shall NOT be performed. Separate reporting of assets, liabilities, income and expenses is required. Reductions in the value of assets by the values of their corrective adjustments are not considered an offsetting. The purpose of this principle's application is for the users of financial information to understand the nature of the business operations that have been performed and to estimate the potential cash flows of the entity.

• *Frequency of reporting* – it is applied by determining the period for which the financial statements are prepared. It covers 12 months. The presented information concerns the current and the previous reporting/fiscal year. Thus, the frequency of reporting reflects comparative information and is a precondition for making analyses, forecasts and adequate decisions. Reporting frequency may differ from the annual period when specific purposes such as management, attracting of investors and creditors, etc. are concerned. Therefore, a modification of the period for which financial statements are prepared is admissible by disclosing the reason for this and that the presented data is not completely comparable.

• *Comparative information and consistency of presentation* – it is achieved through the presentation and classification of items in the financial statements in a consistent manner over the different reporting periods. That is the reason why, accounting policies and methods of evaluation are required to be retained and consistently applied³¹. The objective is to attain comparability of

³¹ Consistency refers to the application of the same accounting policies and procedures over different reporting periods.

aggregated accounting information. Consistency appears to be the instrument for the implementation of this objective. [20, p.57]. Comparability of data and indicators over different reporting periods is possible to be achieved by the application of this principle. This provides an opportunity for outlining the tendencies in the activities and future development of an undertaking.

There is a Law on Accounting adopted and applied in the Republic of Bulgaria, which regulates the principles of measurement and presentation of elements in the financial statements. [21, art.26]. They correspond to the characteristics interpreted above, specified in IAS 1 Presentation of Financial Statements, involving also the principles:

- *Prudence* – this principle is associated with skepticism as attributable to accounting. Its substance is expressed in the assessment and reporting of presumable risks and expected probable losses in the accounting treatment of business operations for the purpose of obtaining the actual financial result. It is implemented by creating adequate accounting information about negative circumstances. By doing so, no transfer of insecurity about distinct assets and/or liabilities from the current to a future reporting period is admitted, and unfavorable financial situations are thus prevented. By means of the prudence concept, assets and liabilities, revenues and expenses are presented in their objective value – they are neither overestimated nor underestimated. This is a precondition for neutrality and reliability of information in the financial statements. The application of the prudence concept in accounting is identified to some extent as a pessimistic approach. The reason substantiating this statement is the generation of provisions (reserves) against future losses, reduction in the value of assets, alterations in net assets, which is a financial result of the operations of enterprises, probable higher values of liabilities, etc. It is against this background that the maxim concerning the accounting profession has become wide-spread: “It is better to be a disproved pessimist than a fooled optimist” [22, p.105]³².

- *Principle of substance over form* – the application of this principle requires transactions and events to have their accounting treatment according to their content, substance and economic reality, and not formally according to their legal form. “This makes sense, because the principle has this objective truth grounded at its core – substance precedes form and is a determining condition with regard to it” [23, p.45]. It could be stated that economic substance and legal form are the two sides of the cost of capital of every undertaking. Therefore, when generating accounting information, the economic substance of arising facts should be clarified, as this is of particular importance for the effective continuation of the accounting process. Accordingly, ownership forms are characterized as diverse in quality – non-current/fixed and current; tangible, intangible, financial, monetary and estimated, taking into account their form of acquisition, which is their juridical origin. Sources of finance reflect the legal form, while assets – the economic substance, which is central when carrying out business activities, because their correct functioning is a main precondition for the entity to continue as a going concern.

- *Independence between reporting periods* - the meaning of this principle is that every reporting period is treated on its own, regardless of its objective relation with the prior and the subsequent reporting period. The financial data at the beginning of the reporting period must correspond to the data at the end of the preceding reporting period. By doing so, the objective relationship between two consecutive reporting periods is implemented and the values of the closing situation of assets, liabilities and equity for the previous year are identical to their values at

³² Prudence concept is included as a qualitative characteristic of information in the financial statements under the IASB project (International Accounting Standards Board) concerning the amendment of the Conceptual Framework for Financial Reporting 2010. (author’s note)

the beginning of the new reporting year. Essentially, this constitutes a value relationship between an opening and closing balance sheet. To this effect, it is necessary to apply a single methodology of accounting treatment.

• *Measurement of items recognized in the annual financial statements at cost of acquisition:* measurement is an element of the method of accounting. Its correct determining with regard to assets, liabilities, equity, income and expenses is of particular significance for the reliability of financial information. It is stipulated in the currently effective Law on Accounting that a measurement should be applied on the basis of “cost of acquisition” method. In essence, this is the “historical price” approach according to which the measurement of a certain asset, source of capital, income and expense is according to the actual price, the price established at the moment of its origination. The different variants of assets and liabilities acquisition lie in the center of the manifestation of the historic price as a purchase price, cost and fair value. [8, p.85-90].

The clarified substance of the principles applied in accounting identifies them as restrictive rules in the generation of accounting information for different business operations in the capital turnover accomplished in the undertakings.

The specified principles or characteristics, respectively, are in conformity with the requirements about the qualities of information in financial statements. Thus, the strategy for material, reliable, comparable and understandable information is implemented, which is an intrinsic feature of the theoretical foundations of accounting. These are the actual qualities of the content of financial statements that correspond to the contemporary economic conditions. In this manner, the financial statements reflect the strategy in the development of accounting theory and practice through the principles/characteristics for preparation and presentation.

Summary: The main aspects in the theoretical substance of financial statements are presented from the standpoint of the general theory of accounting and in the following more important directions:

- *Financial statements provide information about the subject of accounting and are an instrument for the application of the accounting method for aggregation of accounting information.*

- *Accounting functions – information, control, as well as analytical, cognitive and gnoseological functions are also demonstrated through the information presented in the financial statements. The diverse applicability of financial statements is a reason to define communication as a function accompanying the information and control functions.*

- *The qualitative characteristics of presented information determine the usefulness of the financial statements for their users.*

- *The information presented in the financial statements implies the application of the principles/characteristics distinctive for accounting and stipulated in the applicable accounting standards and laws.*

This is a reason for the financial statements to be considered and understood as strategic guidelines in accounting theory and practice

Based on the presented theoretical characteristic, financial statements could also be defined as a summarized expression, illustration, why not even as a picture of the business reality in an enterprise, at a particular moment in time, with the application of certain accounting standards and implementation of legal requirements.

3. Main aspects in the practical substance of financial statements

The practical substance of general purpose financial statements for individual entities is identified through the form of their presentation. Along with this, the classification of their content

is of particular importance. The aim is for the financial and material position of business entities to be presented in a model suitable for the users. Therefore, the form of financial statements and the architectonics of the information provided in them are a tactical approach and means of achieving faithful, relevant, comparable and understandable information. This facilitates the process of making decisions for investments in a reporting entity by potential creditors. This is why the form and content of general purpose financial statements are subject to standardization [24, p.36-39].

International Accounting Standard 1 *Presentation of Financial Statements* sets out the general provisions for presentation of financial statements, provides guidance on their structure and the minimum requirements to their content [19]. In this connection:

The components of financial statements are³³:

- a statement of financial position as at the end of the period;
- a statement of profit or loss and other comprehensive income for the period;
- a statement of changes in equity for the period;
- a statement of cash flows for the period;
- notes, comprising a summary of the accounting policies applied and explanatory notes on the separate elements: assets, equity, liabilities, income, expenses, significant changes in the available cash and net assets.

The specific feature is that an accounting policy, which is retrospectively applied or implies restatement of respective items, requires the preparation of a balance sheet as at the beginning of the earliest comparative period.

Directive 2013/34/EC [25, Annex III и IV] provides patterns of the structure and content of the separate components of financial statements. The highlights are as follows:

The statement of financial position (also referred to as balance sheet) presents the assets, liabilities and equity (net assets) of an entity, as at a certain date³⁴. They are arranged in a manner which clearly displays the property and financial structure. The objectives are:

- the users shall be able to make decisions with regard to their interests in an enterprise;
- conducting an effective corporate governance.

The tactics (actions) to achieve the purposes and objectives constitute a classification of elements according to certain criteria. Through the medium of the applied criteria, the qualitative characteristics of information are to be achieved, primarily understandability and faithful presentation of the types of assets and sources of capital – equity and borrowings. This is a reason for the products of tactics to be standardized in the following directions:

- two layouts of the statement of financial position are possible – single-sided (vertical) and two-sided (horizontal);

- the classification criteria with respect of assets are the duration of their participation in the business operations and the degree of liquidity, while those concerning liabilities are – the period of their repayment, their chargeability, respectively. According to these criteria, assets are identified as non-current (fixed) and current, and the liabilities – as non-current and current.

- Equity is presented in the two-sided layout of the balance sheet, in the first section of liabilities, and in the single-side layout, it is in the last section (Section L „Capital and Reserves“ [26, Annex IV]).

³³ The constituent parts of financial statements are denoted in IASC 1 *Presentation of Financial Statements* under the notion „components“ [19, IAS 1, §10].

³⁴ The types of assets, liabilities, constituent parts of equity, income and expenses are identified with the notion „elements“ and „items“ in IAS 1 *Presentation of Financial Statements* [19, IAS 1, §54].

- Line items are for the separate assets, liabilities and constituent parts of equity. They are presented according to the requirements on materiality.

- The initial measurement and presentation of assets and liabilities is at cost of acquisition or at fair value. The subsequent measurement is according to the accounting policy applied by the entity. It specifies one of the two revaluation principles: historical price or fair value.

The statement of financial position is often defined as a „picture“ of entity’s assets and capital sources as at a certain date. It is adopted as a main component of the financial statements.

The statement of profit or loss and other comprehensive income (also known under the name „profit and loss account“) is intended to present the changes in equity not connected with the owners for the reporting period. These changes reflect the total comprehensive income for the year, which comprises:

- Recognized revenues and recognized expenses, taking into account that the difference between their total values forms the profit/loss for the period.

- Other comprehensive income which is the result of the application of the equity method in the accrual based accounting, pursuant to the applicable accounting standards. Its value involves the changes in the revaluation surplus for non-current tangible and intangible assets [19, IAS 16, §39 and IAS 38, §85]; actuarial gains and losses on defined benefit plans [19, IAS 19, §122]; gains and losses from foreign currency translation [19, IAS 21, §30] and others.

There are two variants of the content of comprehensive income suggested in Directive 2013/34/EC [26].

The first variant suggests that the total comprehensive income should be presented as a single common statement. It includes profit, loss and other comprehensive income. Its title is „Statement of profit or loss and other comprehensive income“. Its content is structured in two sections: one for the income and expenses and a second one – for the elements of the other comprehensive income.

The second variant presumes the total comprehensive income to be presented in two distinct statements. The income and expenses recognized for the period are summarized in a single statement under the title „Statement of profit or loss (Income statement)“. A second (separate) statement reflects the constituent parts of the other comprehensive income – „Statement of other comprehensive income“.

The qualitative display of expenses is presented according to their economic substance or according to their function.

The constituent elements of the other comprehensive income are presented as net or gross amounts according to the fiscal effect. If the values are gross, then the obligation is displayed in a separate item.

The layout of income, expenses and the elements of other comprehensive income is vertical [26, Annex V and VI]

Entities select the model of the scope of content, the variant of presenting expenses and the value of the elements of other comprehensive income on their own.

Summary of the variants of preparation and presentation of the statement of profit or loss and other comprehensive income:

According to the scope of content:		Presentation of expenses		Value of the elements of other comprehensive income	
A single statement: - Section I „Income and expenses“ - Section II „Other comprehensive income“	Two statements: - Profit and Loss Statement; - Statement of other comprehensive income	By economic substance (nature)	By function	Net value	Gross value and a separate item for the fiscal effect

The statement of profit or loss and other comprehensive income presents the dynamic manifestation of assets and liabilities for the reporting period. Thanks to this component of financial statements, the ongoing accounting information about value reduction and growth is aggregated and verified. Expenses are viewed as a potential for generation of future revenues. The earned revenues constitute a basis for the generation of expenses and acquisition of assets. In essence, this is an accomplished reproduction process, with regard to which a financial result is determined. The objective is for owner's invested capital to be recovered and to increase. The information provided in the statement of profit or loss and other comprehensive income is of significance for the formation of forecasts/predictions and decisions about the future income of the enterprise.

The statement of changes in equity principally involves information about the alterations in net assets during the reporting period, which do not result from transactions with the owners; total comprehensive income; dividends voted; value movement of the equity elements that are due to changes in accounting policies and error corrections. The aggregated indicators in the statement of changes in equity correspond to the section „Capital and reserves“ in the statement of financial position.

The form and content of the statement of cash flows are subject to regulation in a special standard [19, IAS 7]. Cash flows are presented as inflows and outflows in three aspects: from operational, from investment and from financial activities. When preparing the statement of cash flows, one of the two methods should be applied: direct and indirect. Cash flows are reflected as a gross amount according to direct method, and according to the indirect method - as a net amount of cash inflows and payments. The information in the statement of cash flows presents the dynamics of entity's liquidity structure. This clarifies the changes in assets, liabilities and equity.

Explanatory notes comprise the applied accounting policy and explanations about specific items from the statement of financial position and the statement of profit or loss and other comprehensive income. They also expose management's assessments of going-concern status, presumptive risks, capital/equity requirements, and other circumstances of particular significance for entity's business.

The enterprises in the Republic of Bulgaria the accounting basis of which are the International Financial Reporting Standards (IFRS) are regulated in the Law on Accounting [20, art.34, par.1]. The remaining enterprises apply the international or the national accounting standards at their discretion. The accounting legislation of the Republic of Bulgaria is synchronized with the regulations of the European Union.

The form and the titles of the separate statements and their structural parts should be the same over the distinct reporting periods. This is the tactics for the achievement of the strategy concerning

the usefulness and understandability of the information provided. Therefore, the evolution in the form and content of the components of financial statements can be regarded as a strategy and tactics in the development of accounting theory and practice.

Summary: The main aspects in the practical substance in financial statements are viewed from the standpoint of business practice. The form and content of financial statements is standardized to serve the purposes of the users of the information presented. Based on the characteristics specified for the statement of financial position, statement of profit or loss and other comprehensive income, statement of changes in equity and statement of cash flows, the understanding and adoption of financial statements as a tactical guideline of the accounting theory and practice is logically justified. They present assets, equity, liabilities, income, expenses, profit and loss, the changes in cash flows as at a certain date in conformity with the application of particular accounting standards and legal requirements.

Conclusion

The subject of financial statements has a broad scope. Some of the main aspects of their theoretical and practical substance have been explored in this paper as a matter of principle. The summarized inferences and results of the survey are as follows:

- * It has become clear that the aggregate presentation of the forms of property exists even from the very inception of accounting activities. Its development follows the evolution of accounting as a practical activity and subsequently as a science with its own subject of study and method of research.

- * The theoretic substance of financial statements is substantiated as a strategic guideline of accounting theory and practice due to the following major circumstances:

- Financial statements provide information about the subject of accounting and are an instrument for the implementation of the accounting method for accounting information aggregation. This implies an objective cognitive process and accounting empirics.

- Financial statements are practical realization of the functions of accounting. The aggregate information in the statements is the outcome of a complex and consistent manifestation of the information and control, analytic, cognitive and gnoseological functions. The diverse applicability of financial statements is a reason to identify the communication ability as an accompanying and supporting function by implication of the information and control functions.

- The qualitative characteristics of the information determine financial statements usefulness for their users.

- The information provided in the financial statements is an application of the principles/characteristics distinctive for accounting and defined in the applicable accountings standards and laws.

- * The practical substance of financial statements is justified as a tactical guideline of accounting theory and practice because of the following major circumstances:

- The components of the general purpose financial statements: statement of financial position, statement of profit or loss and other comprehensive income, statement of changes in cash flows and the notes come in a standardized form which allows the users to satisfy their needs of information about the reporting entity.

- The content of the constituent parts of general purpose accounting statements is of respective architectonics which makes the presented information understandable.

- The standardized form and content of the components of financial statements contributes for the information to be useful for its users. In fact, these are tactical activities intended to achieve the

purpose of financial statements, that is: to provide information about the financial position in statics and dynamics, about the performance results and about the movement of cash flows of the reporting entity. This information is intended for a broad spectrum of users of diverse interests. The needs of information of every single user are satisfied through the form and content of financial statements components.

General purpose financial statements can be reasonably approved as strategic and tactical guidelines of accounting theory and practice. They combine the practical implementation of accounting methods by means of specific knowledge in the presentation of the financial and material position of an entity, entity's performance results, and cash flow movement. The information contained in the statements reveals the past and present situation of assets, capital, liabilities, income and expenses, cash flows, and outlines a probable future development.

Bibliography:

- [1] Talkoven rechnik na balgarskia ezik – online dictionary, <http://talkoven.onlinerechnik.com> (last accessed:18.08.2017).
- [2] Ikonomicheska entsiklopediya, Publishing House „Nauka i izkustvo“, S., 2005, -928 p.
- [3] Balgarski talkoven rechnik, Publishing House „Nauka i izkustvo“, S., 1973, -1133 p.
- [4] Misli za naukata i praktikata <http://xn----gtbmbarc7ao6g.com/%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>, (last accessed:18.08.2017).
- [5] Zakonite na vavilonskiya tsar Hamurapi, <https://nauka.bg/%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B5-%D0%BD%D0%B0-%D0%B2%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%8F-%D1%86%D0%B0%D1%80-%D1%85%D0%B0%D0%BC%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%BF%D0%B8/>, (last accessed:18.08.2017).
- [6] Davies, G. A., History of Money from ancient times to the present day, 2002.
- [7] Arabski tsifri, [https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B0%D0%B1%D1%81%D0%BA%D0%B8_%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%B8](https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B0%D0%B1%D1%81%D0%BA%D0%B8_%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%B8;), (last accessed:18.08.2017).
- [8] Stoyanov, S., Savova, K., Obshta teoriya na schetovodstvoto, UI „Stopanstvo“, S., 2010, -184 p.
- [9] Sokolov, Y.V., Sokolov, V.Ya., Istoriya buhgalterskogo ucheta, „Finansi i statistika“, M., 2006, -287 p.
- [10] Luca Pacioli, https://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%83%D0%BA%D0%B0_%D0%9F%D0%B0%D1%87%D0%BE%D0%BB%D0%B8, (last accessed:18.08.2017).
- [11] Pergelov, K., Yubileen sbornik, ET „Maksila“, S., 2002, -200 p.
- [12] Pergelov, K., Schetovodstvoto – istoricheski product na bogato empirichno i teoretichno znanie, ET Maksila, S.; 2005, -159 p.
- [13] Luca Pacioli. Traktat o schetah i zapisyah, <http://baguzin.ru/wp/?p=12036>, rubrika 05. O finansah, May 2015, (last accessed:18.08.2017).
- [14] Stoyanov, S., Savova, K., Teorii, sistemi i shkoli v schetovodstvoto, IK-UNSS, S., 2015, -206 p.
- [15] Dushanov, I., Dimitrov, M., (2015), Kurs po schetovodstvo na predpiyatieto, Trakia-M, S., -767 p.
- [16] Schanz, S., Betriebliches Rechnungswesen, Buchmanufaktur Bayreuth, 2015, -573 p.
- [17] Kontseptualna ramka za finansovo otchitane, (2010), SMSS, <https://audit-bg.com/wp-content/uploads/dokumenti/framework.pdf> (last accessed: 25.08.2017).
- [18] Basheva, S., Schetovodni printsipi – sashtnost i obektivnost, Paper delivered at an academic conference “Theories of teaching and scientific research in the field of accounting”, S., 2006.
- [19] Commission Regulation (EC) №1126/2008, International Accounting Standard 1 „Presentation of Financial Statements“, <http://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2008/1126/2014-01-01>, (last accessed: 22.08.2017).
- [20] A. Chaudhry and other, Mezhdunarodni standarti za schetovodstvo i finansova otchetnost, Komentari i prilozheniya, Izdatelstvo „Vivid Rays“, S., 2016, - 990 p.
- [21] Zakon za schetovodstvoto, effective as of 01.01.2016. <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2136697598>, (last accessed: 22.08.2017).
- [22] Trifonov, T., Teoriya na schetovodstvoto, Izdatelstvo „Trakia-M“, S., 1999.
- [23] Dimitrov M., Pavlova, M., Teoriya na schetovodstvoto, Izdatelstvo „Romina“, S, 2005, - 203 p.
- [24] S. Stoyanov i drugi, Finansova otchetnost, IK – UNSS, S., 2016, - 717 p.
- [25] Directive 2013/34/EC of the European Parliament and of the Council of 26.06.2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=celex%3A32013L0034>, (last accessed: 25.08.2017).

1.10 ЕКОНОМІЧНА І ФІЛОСОФСЬКА ПРИРОДА ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ: ГЕНЕЗА І СУЧАСНІСТЬ

Садовська І.Б., к.е.н., професор кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Ефективна діяльність будь-якого підприємства значною мірою залежить від правильних, конкретних управлінських рішень, які у свою чергу також є залежними від багатьох чинників, серед яких провідне місце відведено якості облікової інформації.

Якість – комплексне інтегруюче поняття усіх процесів життєдіяльності, спрямованої на задоволення різноманітних потреб суспільства і кожної людини окремо. Поняття якості пройшло еволюційний шлях розвитку від античних часів до сьогодні і має багатоаспектні трактування.

Розглянемо, що представляє собою категорія «якість». Для початку варто розглянути «якість» як філософську категорію.

Якість є однією з найдавніших категорій. Якісні уявлення виникли задовго до того, як сформувалися і стали предметом філософського аналізу. Найпершою передумовою формування уявлень про якісну визначеність явищ і властивостей, що їм властиві, у свідомості первісного суспільства призвів розвиток практичної діяльності людини. Предмети, які потрапляли в сферу практичної діяльності і були здатні задовольняти потреби людини, формували в його свідомості певну якість, або властивість задоволення виникаючих потреб. Пізніше люди інтуїтивно користувалися судженням про якість або якісної ознаки, що відрізняє одну річ від іншої. Таким чином, у своїй еволюції в первісному мисленні поняття «якість» пройшло шлях від його ототожнення з властивістю явища до уявлення людини про якісну визначеність явища.

У процесі розвитку історичного мислення про світ і людину, поняття якості набуває концептуальний характер у філософському значенні. Розуміння слова «якість» в його філософському значенні стало основою звичайного лексичного значення. Так, за новим російським енциклопедичним словником якість – це «філософська категорія, що виражає істотну визначеність об'єкта, завдяки якій він є саме цим, а не іншим» [18, с. 495].

Якість відображає стійке взаємовідношення складових елементів об'єкта, яке характеризує його специфіку, та дає можливість відрізнити один об'єкт від інших. Разом з тим якість виражає і те загальне, що характеризує весь клас однорідних об'єктів» [20, с. 252]. Таке розуміння якості склалося в результаті узагальнення практики наукового пізнання і життя, що залишило своє відображення і в інших філософських категоріях.

Уявлення про якість в працях учених-філософів і еволюція змісту даної категорії протягом всього розвитку філософської думки представлені в дод. А.

Вважається, що вперше дана категорія була розглянута в працях Аристотеля ще у III ст. до н.е. Він вважав, що якість, виступає як одна із десяти категорій, на які філософ поділив всі речі реальності. І як одна із категорій якість це побічна обставина, за допомогою річ є якогось типу чи виду; побічна обставина, що вказує, якою є річ (її змістовні якості та форми) і як річ діє (її здатності та навіпаки); побічна обставина, котра є зовнішньою оціночною формою.

У своєму творі Аристотель аналізує поняття якість так: «про подібне і неподібне йдеться мова тільки по відношенню до якостей. Насправді один предмет не є подібним до іншого з боку будь-чого іншого, крім того, оскільки він дається якісно вираженням; тому

відмінною ознакою якості може вважатися та обставина, що про подібне та неподібне йдеться тільки по відношенню до нього».

Ми вважаємо, що філософ у даному творі хотів підкреслити мінливий характер якості по відношенню до всього: хороше відношення між людьми може перетворитись на погане, здорова людина на хвору і т.д.

Пізніше Гегель представив якість як логічну категорію, що є складовою базового ступеня пізнання речей і становлення світу, та таку категорію, що безпосередньо характеризує буття об'єкта.

Проте, йшли роки, і, досліджувана нами категорія змінювала своє трактування, доповнювалась та розкривалась зовсім по-іншому. У XVI-XVII ст. на основі механістичного світогляду, який склався на той час, проблема якості почала розумітися по-іншому. Філософи даної епохи поділили всі відомі їм якості на первинні і вторинні. Первинними стали називатись ті, які сприймаються чуттєво і являють собою просторово-геометричні властивості речей, пов'язані з протяжністю. Всі інші стали розглядатися як суб'єктивні ілюзії, як продукти органів відчуттів людини. І тільки в німецькій філософії кінця XVIII початку XIX ст., знову відродилося діалектичне розуміння якості (як вважав Аристотель) [21, с. 122].

Динаміка поглядів на філософську категорію «якість» наведена у табл. 1 [6, с. 47–56].

Таблиця 1

Динаміка філософської категорії «якість»

№	Автор	Розуміння поняття
1	Аристотель (III ст. до н.е.)	Якість, як різниця між предметами. Диференціація за ознакою «хороше – погане».
2	Гегель (XIX ст. н.е.)	Якість є тотожною з буттям – визначеність, так будь-що перестає бути тим, що воно є, коли воно втрачає свою якість.
3	В. Даля (1881 р.)	Якість – властивість чи належність, все, що складає сутність особи, або речі.
4	У. Шухарт (1931 р.)	Якість має два аспекти: суб'єктивний бік: наскільки річ добра чи погана; об'єктивні фізичні характеристики.

Сьогодні, багато науковців розвиток структури категорії якості пов'язують із новою парадигмою О. Субетто. Теоретичною основою парадигми є взаємодія якості і кількості (принципи та закономірності генези якості як системи).

За О. Субетто, якість є складною філософською, економічною, соціальною та суспільною системною категорією, визначення якої розкривається через комплексну систему визначень:

- якість це – сукупність властивостей;
- якість є структурною (ієрархічна система властивостей або якостей частин об'єкта або процесу);
- якість є динамічною системою властивостей;
- якість є сутнісною визначеністю об'єкта або процесу, що виражається в закономірному зв'язку всіх складових частин та елементів;
- якість є основою існування об'єкта або процесу, в єдності зовнішнього і внутрішнього, потенційного і реального середовища;
- якість обумовлює специфічну реакцію на зовнішні впливи, цілісність, упорядкованість, стійкість одиничного процесу чи події;
- якість створюваних людиною об'єктів і процесів, на відміну від якостей інших явищ природи, спричиняє цінність відповідних об'єктів і процесів, їхню придатність і

пристосованість для певних призначень, цілей, завдань, умов, висунутих людиною.

Отже, з філософської точки зору, якість як наукова категорія включає ряд історично сформованих у світогляді людини уявлень про себе:

1) цілісну характеристику речі. Якість – це те, що пов'язує всі властивості воедино, і виражає цілісність речі. Якість, характеризуючи річ як цілісну систему, висловлює єдність її елементів і структури, єдність внутрішніх і зовнішніх властивостей. При цьому під річчю розуміється відносно цілісна і стійка матеріальна система, що включає в себе взаємодію її елементів між собою і взаємодію даної системи з іншими системами або єдність елементів, що характеризуються внутрішнім і зовнішнім середовищем цих елементів.

Властивість висловлює якусь одну сторону єдиного цілого. Властивості речі, які проявляються через взаємодію елементів (речей, предметів) виступають відображенням як речі, так і її елементів, і характеризують річ з боку не лише внутрішнього, а й зовнішнього змісту; являються вираженням тієї чи іншої специфічності речі, тільки її якісної визначеності (процесів, явищ) через єдність елементів і структури; володіють мінливістю (динамічністю) і єдністю; бувають як загальні, так і специфічні.

2) стійкість речі. Момент стійкості якості речі визначається також єдністю зовнішніх і внутрішніх властивостей.

3) специфіку речі (явища). Якісна специфіка речі визначається як конкретна сукупність властивостей. Визначеність передбачає буття конкретних елементів і їх зв'язків (внутрішніх і зовнішніх). Якість в цьому випадку буде вказувати на приналежність до речі даних, а не інших елементів і зв'язків. Якість є необхідною умовою ідентифікації тієї чи іншої речі.

4) природу речей (як об'єктивна категорія).

Постає питання, а навіщо філософам усіх часів і народів треба було визначати поняття якості? Справа в тому, що категорія якості відображає важливу сторону об'єктивної дійсності будь-якого предмета чи процесу – визначеності. Одночасно з цим генезис поняття привів дану категорію від суцього філософської до такої, яка стосується кожного, без виключення, елемента життя.

Саме тому, поряд із філософським поняттям «якість» з'явилося та почало розвиватись економічне значення цього поняття. Перейдемо до аналізу «якості» як економічної категорії.

XX-те століття стало вирішальним у розвитку розуміння категорії «якість». Вчені почали виокремлювати окреме місце досліджуваній категорії у економічних науках; відбулося позиціонування даного поняття на споживчому ринку; стало присутнім розуміння того, що дана категорія є ключовим аспектом при оцінці того чи іншого продукту, послуги тощо. Тракткування економічної категорії «якість» наведена у табл. 2.

З таблиці 2 видно, що вчені не дійшли єдиної думки щодо терміна «якість». На нашу думку, ті чи інші розбіжності присутні з тієї причини, що дане поняття коригується в залежності від сфери його застосування.

Відомий японський вчений К. Ісікава під якістю розумів властивість, повністю задовольняти потреби споживачів. Американський вчений Дж. Джуран розглядав поняття якості з двох сторін: з об'єктивної сторони якість – придатність для використання (відповідність призначенню); з суб'єктивної сторони – якість є ступінь задоволення споживача (для реалізації даного аспекту виробник повинен дізнатися потреби споживачів і зробити свою продукцію такою, щоб вона відповідала цим вимогам).

Суть категорії «якість»

№	Автор	Цитати
1	Кросбі Ф. Б.	«Якість – це загальна сукупність характеристик продукції та послуги, що відносяться до маркетингу, розробки, виробництва й технічного обслуговування, за допомогою яких продукція і послуга при своєму використанні задовольнить очікування споживача». «Якість, якщо ми хочемо керувати нею, – відповідність вимогам».
2	Деминг В. Є. [12]	«Якість може бути визначено тільки в термінах конкретної особи».
3	Исикава К. [13]	«Якість – це загальна сукупність характеристик продукції та послуги, що відносяться до маркетингу, розробки, виробництва й технічного обслуговування, за допомогою яких продукція і послуга при своєму використанні задовольнить очікування споживача».
4	Джуран Дж., Тагути Т., Фейгенбаум А. та ін. [12]	«Якість – це втрати в суспільстві, викликані продукцією після того, як вона була поставлена., але не включають втрати, причинами яких є внутрішньо властиві самій продукції функції та можливості». «Існують два аспекти якості. Один пов'язаний з поданням про якість речей як об'єктивної реальності, яка не залежить від існування людини. Інший аспект – з тим, що ми думаємо, відчуваємо щодо цієї об'єктивної реальності». «Якість є уявною характеристикою і твердженням, справедливість якого перевіряється не процесами мислення, а оскільки визначення є продуктом суворо точного мислення, якість не може бути визначена».

Тут, продукція (продукт) розглядається як матеріальний результат процесу трудової діяльності, що володіє корисними властивостями і призначений для задоволення потреб суспільного або особистого характеру.

Облікова інформація, будучи головним продуктом бухгалтерського обліку та звітності, відноситься до базових компонентів, що створюють результати праці.

Коли осмислюється якість як економічна категорія, то тут безпосередньо ключовим є відношення людей до тієї чи іншої сукупності властивостей предмету, продукту, кінцевого результату тощо. У цьому випадку якість – це споживча оцінка, яку можна охарактеризувати за допомогою таких епітетів «висока», «низька», «добрий», «поганий».

Великий економічний словник подає такі визначення поняття «якість». Якість – сукупність властивостей, ознак товарів, матеріалів, послуг, робіт, що характеризують їх відповідність своєму призначенню і сформульованим до них вимогам, а також здатність задовольняти потреби і запити споживачів. Якість – це показник, що має не кількісний характер і вербально описує і характеризує ступінь відповідності існуючих властивостей досліджуваного об'єкта (процесу, кінцевого результату) необхідним або бажаним властивостями, що дозволяє говорити про ступінь досягнення бажаного результату [2].

Сучасний підхід до визначення якості конкретного об'єкта шляхом обчислення всіх значень показників, що характеризують ті чи інші його властивості, наведенні у ISO 8402:1994: «якість – сукупність характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольняти встановлені та передбачувані потреби» [9].

У міжнародних стандартах ISO 9001:2008 (Е) визначення якості стало дещо заглибилось: якість – ступінь, де сукупність власних характеристик задовольняє вимоги [9]. Уявлення про якість завжди змінюється, воно багато від чого залежить та ще на більше впливає.

Таким чином, ми бачимо, що в літературі поняття якості трактується по-різному. Основне розходження в поняттях якості, на думку М. Г. Миронова, «лежить між його

розумінням в умовах командно-адміністративної і ринкової економіки. Так, в командно-адміністративній економіці якість трактується з позиції виробника, в той час як в ринковій економіці якість розглядається з позиції споживача».

Наведені визначення терміна «якість» обумовлені предметом економічної науки, під яким розуміється «вивчення поведінки людей і груп у виробництві, розподілі, обміні і споживанні матеріальних благ з метою задоволення потреб при обмежених ресурсах» [22]. В цілому, в економічних дослідженнях в області якості, вчені-економісти трактують якість виходячи з таких основних фундаментальних категорій:

1. Споживча вартість – сукупність корисних властивостей, які становлять предмет для споживання людиною. Будь-яка річ, послуга стають споживчою вартістю лише за умови, що вони здатні задовольнити потребу. «Товар є, насамперед, предметом, річчю, яка завдяки своїм властивостям, задовольняє якість потреби» [25]. «Там, де зникає потреба в якій-небудь певній споживчій вартості, продукт перестає бути споживною вартістю. В якості споживчої вартості продукт вимірюється потребою в ньому» [24]. Розрізняють як одиничну, так і суспільну споживчу вартість [23].

2. Потреба – необхідність у будь-яких предметах споживання. Потреба повинна бути якісно задоволена, тобто має бути досягнута відповідність між якістю виробленої продукції і суспільною потребою в ньому. Якість при цьому є показником ефективності суспільного виробництва [22].

3. Праця – процес матеріалізації потреби і її втілення в корисних властивостях продукту.

4. Корисність – суб'єктивне, індивідуальне відчуття споживачем ступеня насичення своїх потреб. Крім того, під корисністю слід розуміти «ступінь вибору товарів і послуг споживачем» [8, с. 20] або «задоволення, отримане споживачем від споживання товару або послуги (або від споживання набору товарів і послуг)» [3]. Слід також розмежовувати поняття «якість» і «корисність», так як корисність спочатку є закладена в якості продукції (послуги) і являє собою властивість споживача, що відображає ступінь його задоволеності продукцією (послугою), а якість це сукупність властивостей продукції (послуги), яка обумовлює здатність задовольняти певні потреби людей.

5. Платоспроможний попит. Потреба і якість в умовах товарно-грошових відносин пов'язані з платоспроможною потребою, або платоспроможним попитом, що формується на ринку [22].

6. Ступінь задоволення потреби – виступає показником роботи у сфері управління якістю [22]. Необхідність вимірювання якості, зумовило появу трактування якості зі сторони дослідження ступеня задоволення споживача. Якість продукції являє собою складну техніко-економічну і соціальну категорію ... характеризує здатність продукції задовольняти потреби при мінімальних затратах праці і коштів на її створення та застосування [8]. Якість відображає ступінь корисності, в якій продукт праці здатний задовольнити ту чи іншу потребу [14, с. 70].

Національне уявлення про якість базується відповідно до ступеня задоволення запитів споживачів (фізичних осіб; юридичних осіб; суспільства в цілому).

Отже, для того, щоб розкрити категорію «якість», та її властивість для облікової інформації необхідно дослідити зв'язок: «ознаки – характеристики – вимоги – якість».

Ознаку можна охарактеризувати, як категорію, яка виражає сторону предмета, відмінну чи спільну із іншими предметами і виявляється в його відношенні до них. Багато ознак

забезпечують унікальність інформації, серед яких: наявність, значущість, безмежність, своєрідність, пристосованість, адаптованість тощо.

Характеристика – це взаємозв'язок між змістом інформації та запитом користувача, надійності (повноти, достовірності, новизни), вчасності надання, відповідності форми споживчим вимогам користувачів.

Вимоги повинні відповідати якості об'єкта для того, щоб найбільш повно задовольнити потреби. Проте відомо, що між якістю та вимогами існує певна диспропорція: не завжди якість товару відповідає вимогам. Вимогам властиві постійні зміни разом із змінами потреб, тобто з урахуванням розвитку науково-технічного прогресу, техніки і технології, економіки і культури, політики та психології людей.

Незважаючи на зростання попиту на облікову інформацію головною метою є не збільшення обсягів інформації взагалі, а збільшення обсягів інформації високої якості. У науковій літературі виділяють ряд факторів, що впливають на якість інформації (див. рис. 2).

Національні фактори – певні національні особливості формування облікової інформації та вимог, що висуваються до неї. Це безпосередньо нормативно-законодавча база, національні положення бухгалтерського обліку, інструкції тощо.

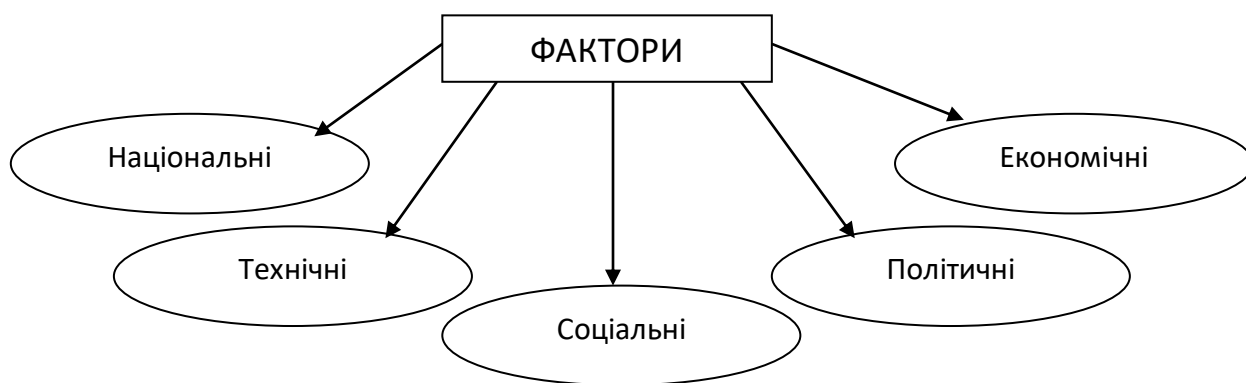


Рис. 2. Фактори, що впливають на якість облікової інформації*

** Розроблено авторами на основі джерела [10]*

Політичні фактори – це фактори впливу на якість інформації політики країни, яка визначає структуру економіки і, відповідно, підходи до якості.

Технічні фактори – якість інформації залежить від технічного рівня її виробництва, розвитку інформаційних технологій, адже автоматизація процесів дозволяє значно покращувати якість інформації.

Економічні фактори – якість інформації тісно пов'язана із її споживчою вартістю, як вже зазначалось (витрати на якість – її споживча вартість). До них можна віднести: витрати на збір та обробку інформації; витрати на оплату праці працівників, які збирають та обробляють її тощо.

Соціальні фактори – це фактори впливу соціального середовища (кожної окремої людини та групи людей). До них належать: соціальні особливості працівника (бажання працювати на результат); взаємовідносини працівників у колективі (від цього залежить успіх збору інформації, співпраця між підрозділами з метою її отримання) тощо.

Отже, категорія якості інформації є багатоаспектною категорією, адже якість облікової

інформації визначається відповідно до потреб та вимог користувачів на основі низки критеріїв, кожен з яких відображає окремий її аспект.

Окрім масштабних факторів, на якість облікової інформації впливає безліч взаємопов'язаних чинників, які стимулюють або дестимулюють її. Відповідно до національної практики можна виділити наступні чинники, які забезпечують якість облікової інформації (див. рис. 3).

Всі вище перелічені чинники формують цінність інформаційного продукту. Даний компонент створюється під впливом очікуваних користувачем показників якості інформації. Тобто при підвищенні рівня якості, підвищується її цінність для різного кола користувачів.

Ще одним важливим чинником, який впливає на ступінь якості облікової інформації є рівень на якому вона збирається (за Р. Ентони) [16, с. 75]:

- централізованому (на рівні підприємства);
- децентралізованому (на рівні структурних підрозділів).

Звичайно, централізована облікова система має більше можливостей для забезпечення якості інформації. Серед них: кваліфіковані кадри, науково обґрунтовані методології, технічне забезпечення тощо. Проте, основним недоліком її вважають довготривалий час, який попусту затрачається на зборі та обробку інформації [4, с. 50–53].

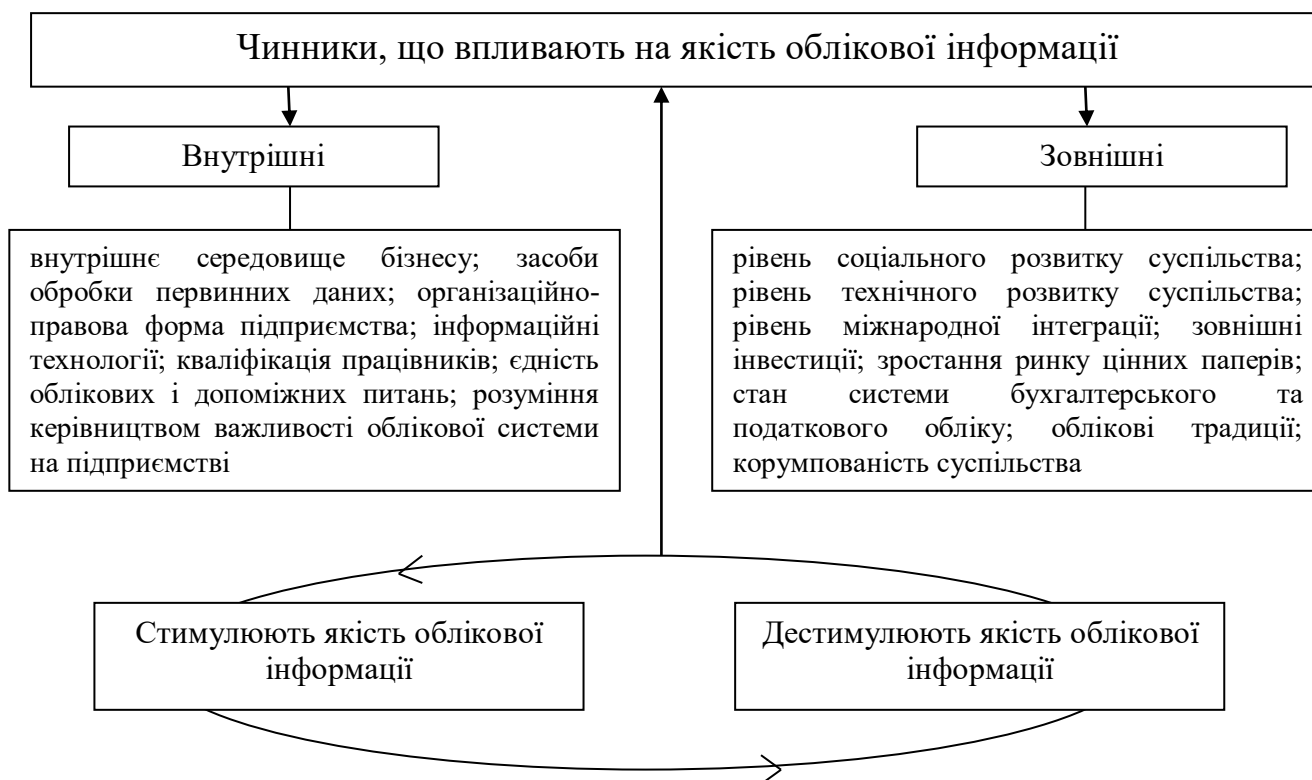


Рис. 3. Чинники, що забезпечують якість облікової інформації *

** Розроблено авторами на основі джерела [1, с. 365–368]*

На противагу цьому виступає децентралізована система. Перевагою децентралізованої системи є її оперативність завдяки меншому розриву в часі між фіксацією господарських операцій і використанням готової інформації користувачем. Проблемою децентралізованої системи є наукова обґрунтованість методів формування облікового інформаційного продукту та їх практичного застосування [5, с. 267–270].

Для того, щоб належним чином забезпечити якісні характеристики для різного контингенту користувачів науковці, інститути і організації почали розробляти різні за змістом, проте схожі за сутністю концепції, які описують конкретні ознаки, що забезпечують якість інформації.

Всі розробники концептуальних основ фінансового обліку та звітності дають визначення тих якісних характеристик (критеріїв) облікової інформації, які роблять її корисною.

Наприклад, Бюро розробки стандартів фінансового обліку США (FASB) в 1980 році випустило стандарт (SFAC 2) «Якісні характеристики бухгалтерської інформації». Суть даного документу в тому, що він призначений для вивчення характеристик інформації, які роблять її корисною. Ці характеристики розглядаються як ієрархія якостей, серед яких найперше значення має корисність для прийняття рішення, що залежить в свою чергу від релевантності та надійності.

Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда також розглядають якісні характеристики як атрибути корисності облікової інформації, але вони виділяють властивості стосовно орієнтації, а саме [15, с. 45]:

- а) орієнтовані на користувача;
- б) орієнтовані на вирішення.

Тобто, добре обізнані користувачі могли б виявити деяку надлишкову інформацію тому, що вони вже обізнані про неї. Досвідчені користувачі могли б знайти більш прийнятний комплекс інформації, ніж новачки. Таким чином, тип користувача – ключовий фактор у рішеннях.

Отже, незважаючи на велике розмаїття трактовки поняття «якість облікової інформації», сьогодні немає однозначного підходу до визначення критерію і рівня якості інформації.

На основі проведеного дослідження ми даємо наступне визначення категорії «якість облікової інформації».

Якість облікової інформації – це сукупність ознак та характеристик інформації, які визначають її здатність задовольняти певні вимоги у відповідності з призначенням.

Як було вже зазначено, зростанням споживчих якостей облікової інформації можна управляти на всіх стадіях її життєвого циклу, шляхом впливу на правильність її відбору, а також ефективного формування критеріїв для адекватного відображення заданих властивостей об'єкта. Складність полягає саме у формулюванні цих критеріїв і постійному їх перегляді, зміні.

На нашу думку, паралельно із якістю облікової інформації слід розглядати якість діяльності (якість керівництва і управління). Адже від якості планування залежить досягнення кінцевого результату; від якості облікової інформації залежить оперативність прийняття управлінських, стратегічно важливих рішень. Таким чином, можна вважати, що якість є комплексним поняттям, що відображає ефективність усебічно.

М. І. Шаповал у своєму підручнику виокремив поняття політика у сфері якості. Дану категорію автор зазначає, як таку, що є загальним наміром та спрямованістю організації, а точніше особи чи групи осіб, які координують діяльність організації на найвищому рівні [21]

Поняття якості також розглядають у терміні система «якості», яка визначається, як сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального управління якістю [19].

Розглянуті концепції якості (філософська та економічна) дозволили визначити базові її складові, що стосуються якості облікової інформації:

1. Властивості – характеристики або ознаки, властиві праці, товарам, продукції, інформації. Бажані властивості не залежать від бажання споживача і відображають об'єктивну сторону якості.

2. Здатність задоволення потреб і очікувань – обумовлюється сукупністю властивостей товарів, продукції, інформації.

3. Потреби – запити людей, що визначають споживчу вартість товарів, продукції, інформації. При цьому потреби можуть бути встановленими і уявлено. Встановлені потреби – це потреби, обумовлені в контрактах, договорах і т.д. У певних випадках під ними розуміються вимоги до якості.

4. Очікування – уявлення споживачів (фізичних чи юридичних осіб) про те, що станеться або які умови складатимуться в майбутньому [11, с. 368].

5. Міра відповідності. Якість визначається мірою відповідності пропонованим вимогам. Відповідність пропонованим вимогам – це відповідність умовам, вимогам стандартів, договорам, контрактам.

6. Показники, що визначають споживчу вартість – показники, що зумовлюють властивості, характеристики, ознаки товарів, інформації.

7. Корисність. По відношенню до потреб людини якість інформації виступає як потенційна корисність задоволення потреб. З іншого боку корисність визначається ефективністю прийняття економічних рішень.

Наведені поняття формують сучасне розуміння досліджуваної категорії. Взаємозв'язок між ними можна представити у вигляді такої схеми (рис. 4).

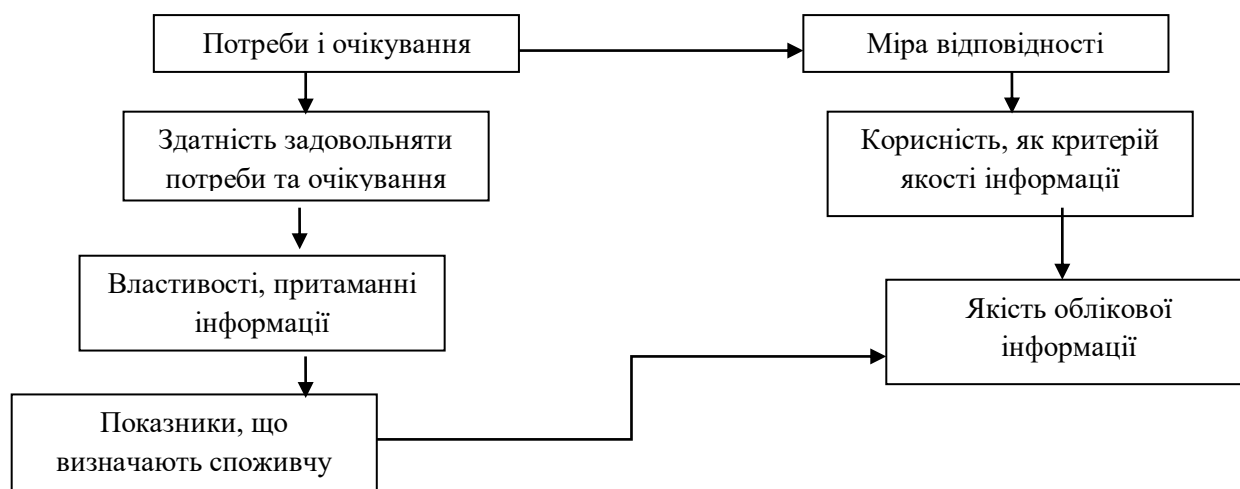


Рис. 4. Взаємозв'язок базових категорій якості облікової інформації *

** Розроблено автором*

Отже, розглянувши категорію «якість», ми дійшли висновку, що дана категорія є багатогранною. Важливість її у процесі життєдіяльності з'ясував ще до н.е. великий філософ Аристотель. Після чого дана категорія пройшла столітній процес трансформації та стала невід'ємним елементом навколишнього середовища будь-якої країни світу.

Безпосередньо дана категорія переплітається із економічною галуззю, зокрема і бухгалтерським обліком, виступаючи важливим критерієм оцінки облікової інформації, формуючись у процесі її створення і зберігається на всіх стадіях її руху по контуру

управління.

Література:

1. Барчан Г. Ю. Безпека і бізнес: правові та управлінські аспекти: монографія / Г. Ю. Барчан, О. Г. Барчан. – К.: Сталь, 2010. – 164 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
3. Большая Российская энциклопедия: в 30 т. / Ю. С. Осипов. Отв. ред. С. Л. Кравец. Т. 16. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2010. – 751 с.
4. Бондар М. І. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012.– №721. – С. 50–53.
5. Бруханський Р. Ф. Облікова інформація у забезпеченні прийняття ефективних управлінських рішень стратегічного характеру / Р. Ф. Бруханський // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012 р. – Випуск 8 (34). – С. 267–270.
6. Буряк Р. І. Характеристика якості як економічної категорії в діяльності підприємства АПК / Р. І. Буряк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. Вип. 151 Ч.1. – С. 47–56.
7. Глущенко, А. В. Система обеспечения качества аудита [Текст] : монография / А. В. Глущенко, А. С. Худякова ; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «Волгоградский гос. ун-т». - Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2010. – 201 с.
8. Глущенко, А. В., Худякова, А. С. Система обеспечения качества аудита / А. В. Глущенко, А. С. Худякова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 6 (156). – С. 20 – 28.
9. Голов С. Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: Дис. докт. екон. наук: 08.00.09 / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2010. – 481 с.
10. Євдокимов В. В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку: [монографія] / В. В. Євдокимов. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 516 с.
11. Єршова Н. Ю. Якість облікової інформації: методичний підхід до оцінювання / Н. Ю. Єршова // Актуальні проблеми економіки. – 2014.– №8 (158). – С. 368–373.
12. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 418 с.
13. Итыгилова, Е. Ю. Концепции качества: философская, экономическая и юридическая/ С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова // Аудитор. – 2014. – №4. – с. 68–78.
14. Итыгилова, Е. Ю. Качество в бухгалтерском учете и отчетности (начало)/ С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова// Аудитор. – 2014. – № 5. – с. 69–81.
15. Итыгилова, Е. Ю. Качество в бухгалтерском учете и отчетности (окончание) / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова // Успешный Аудитор. – 2014. – № 6. – с. 35–45.
16. Итыгилова, Е. Ю. Концепции качества: философская, экономическая и юридическая / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыгилова // Успешный аудитор. – 2014. – №4. – С. 68–78.
17. Кірейцев Г. Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України : наукова доповідь на Міжнар. наук-практ. конф. Подільського держ. аграрно-техніч. ун-ту 24–25 вересня 2009 р. / Г. Г. Кірейцев. – Кам'янець-Подільський, 2009. – 32 с.
18. Новый энциклопедический словарь. – М.: Большая российская энциклопедия, 2011 – 1456 с.
19. Толковый словарь русского языка с включением сведений о происхождении слов / РАН. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. ; Отв. ред. Н. Ю. Шведова. – М.: Издательский центр «Азбуковник», 2011.
20. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е.Ф. Губский и др. – М. : ИНФРА-М. – 2010 – с. 237.
21. Шаповал М. І. Менеджмент якості: Підручник. – 4-ге вид., випр. і доп. / М. І. Шаповал. – К.: Знання, КОО, 2013. – 471 с.
22. Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements. International Accounting Standards Board (IASB), April 2011.
23. Information Paper Transnational Auditors Committee and Forum of Firms. Engagement quality control reviews: practical considerations. International Federation of Accountants (IFAC), January 2013.
24. International Accounting Standard 1 «Presentation of Financial Statements». International Accounting Standards Board (IASB), 2015 Edition.
25. International Framework for Assurance Engagements. International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), 2013.

1.11 Управлінський аспект обліку екологічних витрат

Тлущкевич Н.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Сокол О.В., Луцький НТУ

У результаті здійснення екологічної діяльності підприємства несуть витрати, які формують групу екологічних витрат. Відсутність достовірної та своєчасної інформації про склад і розмір екологічних витрат, які відрізняються від інших витрат підприємства та залежать від його сфери діяльності, зумовлює неефективне управління ними та зростання негативного впливу на довкілля, а також недостовірність даних, відображених у звітності.

Екологічний облік на підприємстві – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, обробки та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень.

В науковій літературі немає точного визначення поняття «екологічні витрати» і тому часто воно обожнюється з поняттям «природоохоронні витрати», проте, на нашу думку, поняття «екологічні витрати» є ширшим. Водночас немає єдиного підходу до визначення поняття «екологічні витрати» (навіть в одному нормативному документі — Рекомендації щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1 екологічні витрати «Звіт про екологічні збори та поточні витрати на охорону природи» зустрічаються поняття «екологічні витрати», «витрати на охорону природи», «природоохоронні витрати»).

Наслідком різноманітності підходів до тлумачення й класифікації витрат, пов'язаних із екологічною діяльністю підприємства, є застосування в економічній літературі понять «екологічні витрати» і «природоохоронні витрати» як синонімів.

Екологічні витрати – це суспільно необхідні витрати на підтримку якості навколишнього середовища, на будь-які форми та види господарської діяльності чи загальну підтримку природноресурсного потенціалу, у тому числі збереження екологічної рівноваги на всіх рівнях – від локального до глобального.

Класифікація витрат відіграє значну роль на підприємстві, що дає змогу їх систематизувати. При класифікації екологічних витрат (витрат на охорону навколишнього середовища) існує значна проблема, така як відсутність методолічних засад класифікації екологічних витрат, проте підприємства підходять до класифікації екологічних витрат відповідно до специфіки їхньої діяльності і необхідності такого поділу, з метою найбільш ефективного їх відображення в обліку.

Кожне підприємство для цілей управлінського обліку класифікує витрати, зокрема і екологічні відповідно до технологічних особливостей діяльності та потреб управління. Існує безліч підходів до класифікації екологічних витрат, так само як і до визначення їхнього поняття.

У науковій літературі до складу природоохоронних витрат відносять:

1. Власне екологічні витрати суспільного виробництва, які включають: витрати на заходи, що знижують викид шкідливих речовин в навколишнє середовище (на вдосконалення технологій, зміна складу використовуваних ресурсів, будівництво очисних споруд, більш повне використання сировини тощо); витрати, які не знижують викид, але впливають на ступінь поширення шкідливих речовин в середовищі (розведення,

нейтралізація, захоронення відходів, їх консервація, встановлення санітарно захисних зон навколо підприємства тощо).

2. Витрати, пов'язані з підтриманням природно-ресурсного потенціалу. Це створення особливо природних територій, які охороняються, забезпечення відтворення природних ресурсів в тій же кількості і якості, що і спожиті, використання вторинних ресурсів - відходів виробництва та їх споживання - в якості сировини, розробка та впровадження ресурсозберігаючих технологій тощо.

3. Витрати суспільного розвитку, до яких відносяться витрати на відтворення людини - її біологічних і соціальних якостей. Це витрати на підготовку окремих видів природних ресурсів і умов відтворення й життя населення, що стали необхідними у зв'язку з негативними антропогенними впливами на природне середовище. Наприклад, додаткові витрати на «до підготовку» та очистку питної води, що виникли через антропогенне її забруднення, або витрати на створення зеленої зони навколо населеного місця, раніше оточеного лісом, але знищеного в результаті господарської діяльності [7].

Разом з тим, розглядають витрати на природоохоронну діяльність підприємства, у складі яких виділяють основні елементи екологічних витрат. Москаленко О. ототожнює витрати на природоохоронну діяльність підприємства та екологічні витрати [9, с.21].

Переважно в науковій літературі екологічні витрати класифікують за такими групами:

- поточні витрати підприємств на охорону навколишнього природного середовища;
- витрати на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення;
- витрати на підготовку фахівців з екологічних спеціальностей;
- екологічні платежі і плата за землю та використання водних ресурсів;
- витрати на експертно-аудиторські послуги із сертифікації виробництва, ґрунтів, сировини та готової продукції щодо екологічної безпеки.

До складу екологічних витрат відносять витрати пов'язані з:

- попередженням і ліквідацією наслідків забруднення в ході звичайної діяльності (Бешуля І.В., Гавривлюк А.В., Замула І.В., Максимів Л.І., Палій В.Ф. та Палій В.В., Туниця Ю.Ю.);
- охороною навколишнього природного середовища: витрати на знешкодження викидів та скидів, на попередження впливу, на переробку та/або утилізацію відходів виробництва, тощо (Дьоміна Т.А., Замула І.В., Кірсанова Т.О., Кондратюк О.М., Манкуєв О.О., Морозова О.В., Палій В.Ф. та Палій В.В., Сухіна О.М.);
- підтримкою якості навколишнього природного середовища, природо-ресурсного потенціалу; відновленням природних ресурсів (Гавривлюк А.В., Замула І.В., Кондратюк О.М., Макаєв С.В., Сухіна О.М.);
- сферою природокористування (Кірсанова Т.О., Лапін Є.В., Палій В.Ф. та Палій В.В., Туниця Ю.Ю.);
- організацією екологічної діяльності (Замула І.В., Манкуєв О.О.);
- оплатою негативного впливу на навколишнє природне середовище, екологічними зобов'язаннями у вигляді екологічних платежів (Бешуля І.В., Кондратюк О.М., Морозова О.В., Сухіна О.М.);
- обслуговуванням отриманих кредитів для здійснення екологічної діяльності (Замула І.В.);
- фінансовими і натуральними витратами держави на охорону, раціональне використання та відновлення природних ресурсів (Потапенко Н.Є.) [6].

До поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища в статистиці відносять всі витрати підприємства з охорони довкілля та раціонального природокористування, що здійснюються за рахунок власних чи позикових коштів підприємства.

Серед поточних екологічних витрат підприємства виділяють такі витрати: з утримання та експлуатації необоротних активів природоохоронного призначення; на заходи зі збереження та відновлення якості навколишнього природного середовища, порушеного внаслідок виробничої діяльності; на заходи щодо зниження шкідливого впливу виробничої діяльності на довкілля; зі складання і транспортування відходів виробництва до місць їх зберігання та подальшого використання, ліквідації та переробки; з утилізації на підприємстві зібраних відходів та деяких компонентів з їх складу; на організацію контролю за викидами (скидами) відходів виробництва і їх використання в навколишньому природному середовищі та за якісним станом природних сфер; на науково-дослідні роботи та роботи з екологічної освіти кадрів.

В.В. Арбузов виокремлює витрати на попередження шкідливого впливу відходів на навколишнє середовище та на знищення відходів [1].

І.В. Замула класифікує екологічні витрати за такими ознаками: види діяльності та характер впливу на навколишнє природне середовище. За видами діяльності витрати поділяються на операційні (виникають у процесі звичайної діяльності підприємства і пов'язані з використанням природних ресурсів та/або їх охороною), інвестиційні (пов'язані зі створенням, придбанням, реконструкцією, модернізацією, технічним переобладнанням, капітальним ремонтом основних засобів природоохоронного призначення) та фінансові (виникають у результаті обслуговування отриманих кредитів для здійснення екологічної діяльності). За характером впливу на навколишнє природне середовище витрати поділяються на експлуатаційні (витрати із забезпечення природними ресурсами; витрати з відновлення природних ресурсів; витрати з організації екологічної діяльності) та природоохоронні (витрати з попередження забруднення; витрати з компенсації негативних наслідків забруднення; витрати на переробку та/або утилізацію відходів виробництва)[4,7].

Згідно Р.І. Слюсарчук за еколого-економічною природою екологічні витрати неоднорідні. За суспільним визнанням екологічні витрати поділяються на суспільно-неминучі і суспільно-невизнані. Суспільно-неминучі екологічні витрати – це частина загальних екологічних витрат, яка на сучасному етапі розвитку науки, техніки та економіки є неминучою. Такі екологічні витрати повинні включатися у собівартість, а відповідно, і в ціну продукції. Суспільно-невизнані екологічні витрати – це витрати суспільства, що пов'язані із понадлімітним використанням природних ресурсів і забрудненням довкілля. За еколого-економічним походженням екологічні витрати виробництва поділяють на поточні, минулі та майбутні. Поточні екологічні витрати пов'язані з поточними негативними змінами стану природних ресурсів і довкілля, які викликані діючими технологічними процесами. До них рекомендується включати: поточні втрати валового національного продукту під впливом негативного впливу виробництва на природні ресурси і довкілля; поточні втрати природних ресурсів від їх нераціонального використання і забруднення довкілля; витрати на відтворення природних ресурсів і попередження забруднення довкілля. Минулі екологічні витрати – це витрати на ліквідацію забруднення довкілля і негативних соціальних, економічних і екологічних наслідків, що пов'язані з незадовільною виробничо-господарською діяльністю в минулому. Майбутні екологічні витрати – це витрати суспільної

праці на ліквідацію акумулятивних забруднень в майбутньому, на усунення негативних наслідків нераціонального природокористування, які будуть проявлятися в майбутньому, але які є результатом теперішньої деструктивної по відношенню до природи діяльності. До таких економічних витрат відносять витрати, що пов'язані із зниженням продуктивності лісових насаджень [6].

Т.О. Кірсанова у своїх працях пропонує наступні ознаки класифікації екологічних витрат: за видами витрат (за економічними елементами, за статтями калькуляції), за формами здійснення (поточна природоохоронна діяльність, природоохоронні заходи), ступінь впливу обсягу виробництва на рівень витрат (постійні і змінні) [6]. Синякевич І.М. використовує поняття «екологічні витрати виробництва». Автор пов'язує їх лише з виробничим процесом на підприємстві [12, с.27].

М.М. Цюга вважає, що для ефективного управління природоохоронною діяльністю потрібна більш глибока характеристика витрат на охорону природи. Цього можна досягнути за рахунок класифікації витрат з врахуванням їх рівня, умов виникнення, часового фактору, стадій кругообігу, а також їх відношення до підприємства та процесу виробництва. Ці класифікаційні ознаки дозволяють вирішити проблеми ідентифікації досліджуваних нами витрат:

- за цільовим призначенням – витрати на попередження забруднення, витрати на усунення наслідків забруднення;
- за джерелами покриття – із собівартості, із прибутку, з екологічних фондів;
- за рівнем – в межах норм, понаднормові;
- за часом – авансові, поточні, майбутні.
- за відношенням до процесу виробництва – основні, накладні.

Поділ витрат за відношенням до підприємства може використовуватися для віднесення тих чи інших витрат до природоохоронних. У разі, якщо організація несе витрати, які знижують негативні зовнішні ефекти, то їх потрібно відносити до природоохоронних [7].

Дещо інші класифікаційні ознаки витрат виділяє Л.І. Максимів, а саме: форми власності (державна; муніципальна; приватна; екологічні витрати населення; витрати інших об'єктів і суб'єктів), за міністерствами, відомствами, концернами тощо [8].

Сухіна О.М виділяє три складові екологічних витрат – екоресурсні платежі (збори), витрати на капітальний ремонт основних виробничих засобів природоохоронного призначення, поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів [13, с. 253].

У 1997 році було запропоновано включати екологічні витрати в склад собівартості продукції, проте багато науковців не розділяло даної думки. За економічними елементами екологічні витрати відносяться до інших витрат. Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» витрати на охорону навколишнього природного середовища включають до загальновиробничих витрат [10].

Отже, не існує єдиного підходу до класифікації екологічних витрат, тому їх необхідно класифікувати, виходячи із технологічних (галузевих) особливостей діяльності економічного суб'єкта. Найбільш поширеною ознакою поділу є характер впливу на навколишнє природне середовище, а саме: природоохоронні витрати, витрати на переробку та/або утилізацію відходів виробництва.

Тому, виникає необхідність класифікації екологічних витрат особливо в управлінському обліку, який є інформаційним забезпеченням системи управління для

прийняття управлінських рішень. Для цілей управлінського обліку пропонуємо наступну класифікацію екологічних витрат:

1. за характером виникнення:
 - експлуатаційні (витрати, які пов'язані з купівлею споруд чи обладнання, яке завдає меншої шкоди навколишньому середовищу);
 - організаційні (витрати на залучення спеціалістів у галузі захисту навколишнього середовища);
2. за періодом виникнення:
 - періодичні (витрати, які виникають постійно, в кожному звітному періоді (податкові платежі - екологічні податки);
 - разові (витрати, які виникають одноразово, не постійно (ліквідація наслідків стихійного лиха);
3. за центрами відповідальності:
 - внутрішні (витрати, які виникають в межах підприємства, наприклад витрати, пов'язані із захороненням екологічно небезпечних відходів);
 - зовнішні (витрати, які виникають внаслідок залучення інших сторонніх організацій, наприклад оплата послуг сторонніх організацій за прийом, збереження та знищення відходів);
4. за відношенням до процесу виробництва:
 - виробничі (пов'язані із забезпеченням виробничого процесу природними ресурсами, їх експлуатацією та відновленням). Такі витрати включаються у виробничу собівартість продукції, робіт, послуг (за статтями калькуляції);
 - невиробничі (природоохоронні - пов'язані із заходами щодо охорони навколишнього природного середовища від забруднення). Такі витрати не включаються у виробничу собівартість продукції, робіт і послуг, а відображаються в складі повної собівартості;
5. за ступенем впливу обсягів виробництва на рівень витрат:
 - змінні (величина яких (викиди в навколишнє середовище) залежить від обсягів виробництва продукції);
 - постійні (величина яких не залежить від обсягів виробництва продукції);
6. за рівнем нормування витрат:
 - нормовані (витрати в межах встановлених норм);
 - не нормовані (витрати які не залежать від нормативів витрат та понаднормативні витрати);
7. за характером відображення в звітності:
 - витрати фінансового обліку (які підлягають відображенню у фінансовому обліку);
 - витрати управлінського обліку (які формуються виключно для управлінських потреб);

В практиці управлінського обліку екологічні витрати доцільно окремо віділяти витрати на підготовку кадрів з питань охорони навколишнього середовища.

Наведена класифікація екологічних витрат може бути застосована підприємствами різних форм власності та організаційно-правових форм, що дасть змогу організувати управлінський облік екологічної діяльності та розробити методику управлінського обліку екологічних витрат суб'єкта господарювання.

Відповідно до класифікації екологічних витрат їх слід обліковувати на рахунках класу 9 «Витрати діяльності» - 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 94

«Інші витрати операційної діяльності» або ввести окремий субрахунок в розрізі інших витрат. Для формування виробничої собівартості продукції, робіт, послуг необхідно в складі статей собівартості виділити окрему статтю екологічні витрати.

На сьогодні інформація про витрати на охорону навколишнього середовища або екологічні витрати розкривається лише в державній статистичній звітності, яка також має недоліки та потребує удосконалення - № 1 - екологічні витрати, в якому міститься інформацію про витрати екологічної діяльності підприємства [8].

Відповідно до необхідності на кожному підприємстві можуть складатися управлінські звіти про екологічні витрати, форму, порядок і методику складання яких визначають самі підприємства відповідно до своїх потреб та цілей. Більша частина внутрішньої звітної інформації виражається цифровими показниками, які зручніше за все представляти у табличній формі, іноді із розрахованими показниками, що підтверджують ефективність здійснення підприємством охорони навколишнього середовища.

Виникає необхідність правильно структурувати звітні показники про природоохоронні витрати (за напрямками такої діяльності, в розрізі видів витрат – капітальні та поточні), розділити їх на планові та фактичні дані, виділити головне, що потребує особливої уваги, розмістити розраховані показники для підвищення оперативності прийняття управлінських рішень [4, с.250-255]. Слід зазначити, що в країнах Європи головним документом екологічної звітності підприємства виступає екологічна декларація, яка є наслідком проведення екологічного аудиту. В Україні даний досвід лише починають впроваджувати, тому він ще не набув широкого розповсюдження, а носить лише ознайомлювальний характер.

Отже, сьогодні в Україні екологічні витрати не знаходять необхідного відображення як у фінансовому, так і управлінському обліку. Тому, виходячи із різновиду діяльності підприємства і власних потреб, необхідно вибирати найбільш ефективну класифікацію екологічних витрат з метою їх найбільш раціонального відображення.

Література:

1. Арбузов В.В. Економіка природокористування та природоохоронної діяльності: Навчальний посібник / В.В. Арбузов, Д.П.Грузін, В.І.Сімакін.- Пенза. - 2004. - 251с.
2. . Вороновська О.В. Сутність і розвиток екологічного обліку / О.В. Вороновська [Текст] // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(31). – С. 195-200.
3. Екологічні витрати підприємств: сутність та показники оцінювання / В. Лішук, А. Московчук, М. Лішук // Держава та регіони. – 2015. – http://econf.at.ua/publ/konferencija_2015_03_19_20/sekcija_3_ekonomika_i_prirodokoristuvannja/ekologichni_vitrati_pidpriemstv_sutnist_ta_pokazniki_ocinjuvannja/18-1-0-357
4. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія / І.В. Замула. – Житомир: Вид-во ЖДТУ, 2010. – 440 с.
5. Замула І.В. Екологічні доходи та зобов'язання в системі бухгалтерського обліку / І.В.Замула // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – Вип. 1. – С. 52–54.
6. Кірсанова Т.О. Екологічний контролінг в системі управління підприємством / Т.О. Кірсанова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2004. – № 9. – С.20–28.
7. Малюга Н. Екологічні витрати: класифікація та бухгалтерське відображення / Малюга Н., Замула І. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №5. – С. 35-41.
8. Максимів Л.І. Екологічний облік: проблеми формування та перспективи застосування// Вісник САДУ: Економіка та менеджмент. – Суми: Козацький вал, 2001. – С. 123-129.
9. Москаленко А. П. Экономика природопользования и охраны окружающей среды / А. П. Москаленко. – М. : ИКЦ «МарТ», 2003. – 224 с.
10. П(С)БО 16 “Витрати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 №318. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
11. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретично-методологічні аспекти). Автореф. дис... докт. екон. наук: 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Тернопіль, 2000.
12. Синякевич І. М. Економіка лісокористування: Навчальний підручник. – Львів.: ІЗМН, 2000. – 402 с.

1.12 ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Чудовець В.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Інформаційна функція бухгалтерського обліку та фінансової звітності, спрямована на достовірну оцінку активів підприємства вимагає постійного аналізу справедливої вартості необоротних активів підприємства та проведення, за необхідності, їх переоцінки.

Проблеми розвитку бухгалтерського обліку та відображення у фінансової звітності основних засобів знайшли своє розкриття в працях багатьох вчених. Останнім часом дослідженням цієї займалися такі вчені, як Гоголь Т., Демко І.І., Кірей О., Серпенінова Ю.С., Стефаненко М.М., Таран А.А., Фатенок-Ткачук А.О., Шевчук В. та ін.

Відсутність єдиних критеріїв суттєвості при проведенні переоцінки, складність визначення справедливої вартості активів, проблеми пов'язані з залученням до цього процесу професійних оцінювачів, а також виникнення при проведенні переоцінки податкових різниць із податку на прибуток вимагають детального дослідження цих питань.

Практичними причинами здійснення переоцінки необоротних активів, тобто приведення їх балансової вартості до справедливої є наступні:

- 1) достовірне відображення активів для прийняття управлінських рішень та залучення потенційних інвесторів;
- 2) збільшення при дооцінці капіталізації (власного капіталу) підприємства, наслідком чого є покращення фінансових показників;
- 3) отримання кредитів, гарантування виконання договорів, дотримання умов тендерних закупівель, реєстрації платником податку на додану вартість;
- 4) визначення реальної суми амортизації і як наслідок собівартості продукції, ціни оренди і т.д.;
- 5) оптимізація оподаткування (наприклад, проведення уцінки основних засобів дозволить зменшити об'єкт оподаткування податком на прибуток на суму уцінки залишкової вартості) тощо.

На думку Таран А.А. та Циган Р.М.: «проведення переоцінки активів досить позитивно позначається на всіх сферах діяльності підприємства: дозволяє отримати достовірну вартість необоротних активів; забезпечує можливість управління розмірами, динамікою амортизаційного фонду, які є джерелом власних інвестицій та спрямовуються на оновлення виробничих фондів, оптимізацію потоків амортизованої вартості і підвищення ефективності виробництва; сприяє зростанню довіри до облікової політики підприємства з боку потенційних інвесторів (у тому числі іноземних), кредиторів, інших фінансових інститутів» [13, с.322].

Крім цього, проведення переоцінок основних засобів позитивно позначається на усіх сферах діяльності підприємства:

- дозволяє привести бухгалтерський облік у відповідність з вимогами національних і Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, отримати достовірну вартість активів;
- забезпечує ефективне управління розмірами і динамікою амортизаційного фонду –

одного з основних джерел власних інвестицій, що направляються на оновлення виробничих фондів;

- сприяє зростанню довіри до облікової політики підприємства з боку потенційних інвесторів, кредиторів, інших фінансових інститутів;

- дозволяє отримати достовірну величину чистих активів з розрахунку на одну акцію, що є основним інвестиційним показником для акціонерних товариств, що неодмінно позначиться на підвищенні інвестиційної привабливості підприємства [14, с.394].

Відповідно до п.16. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Основні засоби» (далі – П(С)БО 7) [10], підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.

У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Варто звернути увагу, що відповідно до П(С)БО 7 підприємство може, а не зобов'язане проводити переоцінку, а це дає можливість до певного управлінського маневру в різних ситуаціях.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів включається до складу капіталу у дооцінках та відображається в іншому сукупному доході, а сума уцінки – до складу витрат, крім випадків, що наведені в пункті 20 Положення (стандарту) 7.

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) дооцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх уцінок об'єкта і втрат від зменшення його корисності над сумою попередніх дооцінок залишкової вартості цього об'єкта і вигід від відновлення його корисності, сума чергової (останньої) дооцінки, але не більше зазначеного перевищення, включається до складу доходів звітного періоду, а різниця (якщо сума чергової (останньої) дооцінки більше зазначеного перевищення) спрямовується на збільшення капіталу у дооцінках та відображається в іншому сукупному доході.

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) уцінки об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх дооцінок об'єкта і вигід від відновлення його корисності над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта і втрат від зменшення його корисності сума чергової (останньої) уцінки, але не більше зазначеного перевищення, спрямовується на зменшення капіталу у дооцінках та відображається в іншому сукупному доході, а різниця (якщо сума чергової (останньої) уцінки більше зазначеного перевищення) включається до витрат звітного періоду.

При вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу у дооцінках.

Перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта основних засобів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів може щомісяця (щокварталу, раз на рік) у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації, включатися до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу у дооцінках.

При цьому до складу нерозподіленого прибутку при вибутті цього об'єкта включається залишок перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок такого об'єкта, що відображений у складі капіталу у дооцінках.

В процесі переоцінки важливим є встановлення в обліковій політиці підприємства адекватних критеріїв суттєвості для її проведення. Розкриття таких критеріїв має місце в Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджених наказом міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. №561 (далі – Методичні рекомендації) [6], які однак не носять обов'язкового характеру.

Відповідно до абзацу 2 п.34 Методичних рекомендацій, «порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості» [6].

Іншою проблемою є складність визначення справедливою вартості необоротних активів.

Як зазначає О. Кірей, «інформація про об'єкти необоротних активів, для яких визначена справедлива вартість, не може бути неупередженою, оскільки оцінка за справедливою вартістю має суто суб'єктивний характер [5, с.420].

Відповідно до статті 7 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658-ІІІ, проведення оцінки майна є обов'язковим при переоцінці основних фондів для цілей бухгалтерського обліку [4].

У процесі проведення процедури оцінки майна суб'єкти оціночної діяльності враховують велику кількість чинників, а саме:

- умови корисності об'єкта для потенційного власника або користувача;
- співвідношення попиту та пропозиції на подібне майно;
- розмір економічних вигід, які очікується отримати від володіння або користування цим майном;
- залежність ринкової вартості об'єкта від його найбільш ефективного використання тощо [1, с.35].

При цьому, як зазначає Т. Гоголь [1, с.36] в Україні існують такі чинники, які перешкоджають визначенню об'єктивної ринкової вартості майна, на якій ґрунтується оцінка за справедливою вартістю:

- коливання на ринку нерухомості, фондовому та валютному ринках;
- обмежений доступ до інформації про ціни на активному ринку;
- проблема визначення ринкової вартості на активи, які не обертаються на ефективному ринку, мають обмежену (специфічну) сферу застосування;
- складність отримання повної інформації про наявних на ринку потенційних покупців і продавців;
- неможливість достовірного прогнозування (розрахунку) розміру майбутніх економічних вигід від володіння або користування майном у довгостроковій перспективі в умовах інфляції та значних ринкових коливань;
- проблема визначення напряму найефективнішого використання об'єкта в умовах коливання рівня попиту на ринку, впливу економічних, політичних, правових і соціальних чинників на діяльність суб'єктів господарювання.

На практиці можна виділити такі етапи проведення переоцінки основних засобів:

1. Видання наказу про переоцінку основних засобів та створення комісії з переоцінки.
2. Виявлення об'єктів основних засобів, які підлягають переоцінці.

3. Підготовка відомості переоцінки основних засобів, що складається у довільній формі.

4. Розрахунок індексу переоцінки щодо кожного об'єкта активів індивідуально і використання його для переоцінки лише конкретного об'єкта.

5. Затвердження Відомості переоцінки керівник підприємства.

6. Відображення результатів переоцінки в регістрах аналітичного і синтетичного обліку, фінансовій та податковій звітності.

Документальним підтвердженням ринкової вартості об'єкта основних засобів є звіт про оцінку майна (акт оцінки майна), складений оцінювачем і затверджений керівником підприємства (стаття 12 Закону № 2658-III). Звертаються до оцінювачів, як правило, лише при визначенні ринкової вартості об'єктів нерухомості.

До інших документів, які складаються при підготовці або проведенні переоцінки можна віднести:

- наказ про облікову політику підприємства, в якому слід передбачити критерії суттєвості для переоцінки необоротних активів, періодичність списання перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта основних засобів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта основних засобів може щомісяця (щокварталу, раз на рік);

- наказ керівника підприємства про проведення із зазначення об'єктів переоцінки та строків її проведення;

- складена на основі звіту оцінювача відомість переоцінки основних засобів із зазначенням суми уцінки, дооцінки залишкової вартості та нарахованого зносу відповідних активів;

- інвентарні картки обліку основних засобів (типова форма №ОЗ-6), в яких зазначається інформація про переоцінку об'єкта основних засобів.

За відсутності активного ринку або його недостатньої організованості для визначення справедливої вартості використовуються технічні способи оцінки, які базуються на основних методичних підходах (витратному, дохідному та порівняльному). Вибір способу оцінки залежатиме від мети, з якою проводиться оцінка майна, його особливостей, а також нормативних вимог [5, с.421].

Визначення справедливої вартості, на думку автора, що обумовлені відсутністю практичного досвіду використання цього методу оцінки, можна віднести те, що справедлива вартість відображає не реальні угоди, які здійснює підприємство, а певну умовну суму, що могла б бути отримана у випадку, якщо необоротний актив був би проданий станом на певну дату. Проте, очевидними є й переваги застосування цього методу, адже справедлива вартість:

1) є найбільш придатною основою для зіставлення інформації у процесі аналізу ефективності використання основних засобів,

2) є ефективнішою базою для зіставлення майбутніх грошових потоків з витратами, що є досить важливим для прийняття правильних управлінських рішень;

3) найбільш придатна для використання у фінансовому менеджменті, що зорієнтований на реальну вартість активів та зобов'язань [5, с.422].

В міжнародній практиці для визначення основних принципів оцінки за справедливою вартістю застосовується Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» (далі – МСФЗ 13) [7], який:

а) визначає справедливу вартість;

б) містить в одному МСФЗ концептуальну основу оцінювання справедливої вартості;

в) вимагає розкривати інформацію про оцінки справедливої вартості.

Відповідно до МСФЗ 13, справедлива вартість – це ринкова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Для деяких активів та зобов'язань може бути ринкова інформація або ринкові операції, інформація про які є відкритою.

Для інших активів та зобов'язань може не бути ринкової інформації або ринкових операцій, інформація про які є відкритою. Проте мета оцінки справедливої вартості в обох випадках однакова – визначити ціну, за якою відбувалася б звичайна операція продажу активу чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто, вихідну ціну на дату оцінки з точки зору учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання).

Важливою нормою МСФЗ, аналога якої немає в національних стандартах бухгалтерського обліку, є правило, за яким якщо ціна на ідентичний актив або зобов'язання не є відкритою, суб'єкт господарювання оцінює справедливую вартість, користуючись іншим методом оцінювання, який максимізує використання відповідних відкритих вхідних даних та мінімізує використання закритих вхідних даних.

Взагалі, з МСФЗ 13 можна виділити такі основні логічні етапи проведення оцінки:

- 1) визначення одиниці обліку;
- 2) аналіз активу і наявності активного ринку щодо нього;
- 3) базові припущення, які будуть використовувати учасники ринку при оцінці об'єкта;
- 4) аналіз вихідних даних та їх надійності;
- 5) вибір методу оцінки та умови їх зміни.

Крім дослідження порядку розкриття переоцінки основних засобів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, важливою проблемою є вивчення впливу переоцінки на показники податкової звітності з податку на прибуток.

Відповідно до статті 134 Податкового кодексу України [9], платник податку, у якого річний дохід (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує двадцяти мільйонів гривень, має право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень цього розділу, не більше одного разу протягом безперервної сукупності років в кожному з яких виконується цей критерій щодо розміру доходу.

Відповідно до пункту 138.1 фінансовий результат платника податку на прибуток до оподаткування збільшується:

- на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;
- на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта.

Згідно з пунктом 138.2 фінансовий результат до оподаткування зменшується:

– на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної з урахуванням положень статті 138 Кодексу, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта;

– на суму дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів в межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Можемо зробити висновок, що проведене дослідження особливостей переоцінки основних засобів показало необхідність узгодження та систематизації підходів до її проведення і виявило основну проблему – складність визначення справедливої вартості активів, яка є базовим показником при розрахунку сум переоцінки. Подальші кроки мають бути направлені на розробку механізму переоцінки, який би включав критерії її проведення, методи визначення справедливої вартості, форми для документування цього процесу та ін.

Література:

1. Гоголь Т. Концепція справедливої вартості в бухгалтерському обліку: наслідки для підприємств малого бізнесу / Т. Гоголь // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 6. – С.32-39.
2. Демко І.І. Модель переоцінки основних засобів на виробничих підприємствах / І.І. Демко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 2. – С. 74-76. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2015_2_19.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 р. №996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
5. Кірей О. Особливості оцінки необоротних активів / О. Кірей // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(1). – С. 419-423. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10\(1\)_90](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(1)_90).
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. №561. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF03270.html.
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» від 01.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_068.
8. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
11. Серпенінова Ю.С. Порядок проведення переоцінки основних засобів та відображення її результатів в обліку / Ю.С. Серпенінова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2013. – Вип. 3. – С. 335-342. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2013_3_25.
12. Стефаненко М.М. Бухгалтерський облік основних засобів: методи оцінки та шляхи їх гармонізації / М.М. Стефаненко, А.І. Аджисалієва // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2011. – Вип. 28. – С. 145-149. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VzKipu_2011_28_36.
13. Таран А.А. Залежність фінансових показників від проведення переоцінки основних засобів на підприємстві / А.А. Таран, Р.М. Циган // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 317-323. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_2_61.
14. Фатенок-Ткачук А.О. Деякі питання щодо переоцінки основних засобів / А.О. Фатенок-Ткачук, І.В. Тверда // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 389-395. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_50.
15. Шевчук В. Методологія облікового відображення справедливої оцінки необоротних активів / В. Шевчук, М. Корягін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – №10. – С. 9-16. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2012_10_3.

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ВАРТОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОЦІНКИ

Бродська І.І., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Оцінка бізнесу та вартості підприємства, на відміну від оцінки вартості окремих його елементів, набагато складніша і вимагає високої кваліфікації оцінювачів. На думку українських вчених, головна складність визначення ринкової вартості бізнесу полягає у необхідності проведення системних розрахунків і узгодження таких складових: ринкової вартості всіх активів підприємства (матеріальних і нематеріальних), ефективності розподілу та використання виробничих ресурсів, якості господарських процесів (виробничих і управлінських), ринкової позиції та конкурентоспроможності підприємства.

Зарубіжні теорії оцінки вартості компаній та їхніх активів мають багатовікову історію. Зокрема, теоретичні засади експертної оцінки вартості бізнесу за продажною ринковою вартістю були розроблені ще у XVIII столітті відомим німецьким ученим – математиком Г. Лейбніцем. Перші згадування про оцінку як елемент методу бухгалтерського обліку з'явилися ще раніше – у XVI столітті в працях основоположників бухгалтерського обліку Л. Пачолі та А. ди Піетро. Сформовані в історичному минулому західними вченими принципи оцінки й основні методичні підходи цілком можуть бути застосовні для проведення оцінки бізнесу і в сучасних українських умовах. Проте їх застосування потребує врахування особливостей функціонування об'єктів оцінки в різних соціально-економічних умовах та інших численних факторів, що впливають на кінцевий результат оцінки.

Окремі фахівці вважають, що професійна оцінка не є самостійним напрямом наукових знань, оскільки для її здійснення використовуються різні методи, сформовані в рамках інших наук: облікові оцінки – запозичені з бухгалтерського обліку, фінансові – з теорії фінансів, ринкові – з макроекономіки. Така позиція дискусійна, оскільки саме завдяки даному напрямку наукових знань було узагальнено різні методи оцінки, що застосовуються в математиці, природних, економічних науках, і вироблено практичні рекомендації щодо їх використання.

В умовах ринкової економіки оціночна діяльність є важливим інструментом регулювання відносин власності. У широкому розумінні *власність* розглядається як влада окремих суб'єктів над речами. Суб'єктом власності може бути економічно відособлена юридична (в тому числі і держава) або фізична особа, яка володіє конкретним об'єктом (капіталом, землею і відповідними економічними інтересами). Власник підприємства або бізнесу має право здійснювати будь-які дії стосовно своєї власності: продавати, заповідати, дарувати, обмінювати, закладати, застрахувати. Бізнес або підприємство володіють всіма ознаками товару і можуть бути об'єктом купівлі-продажу. Особливість цих товарів зумовлює дотримання певних принципів оцінки, що зумовлює вибір відповідних методичних підходів оцінки.

По-перше, це товар інвестиційний, тобто товар, вкладення в який здійснюються з метою віддачі в майбутньому. По-друге, підприємство є системою, але продаватися може

як вся система в цілому, так і окремо її підсистеми і навіть елементи. По-третє, потреба в цьому товарі залежить від процесів, які відбуваються як всередині самого товару, так і в зовнішньому середовищі. По-четверте, враховуючи особливе значення стійкості підприємства для стабільності в галузі та суспільстві, необхідна участь держави не тільки в регулюванні механізму купівлі-продажу бізнесу, але і у формуванні ринкових цін на нього.

У сучасних умовах економічного розвитку країни оцінка вартості підприємства розглядається не тільки як інструмент прийняття стратегічних рішень, але й як інструмент управління вартістю компанії в цілому. Вартість є однією з найважливіших категорій економічних наук. На думку англійського економіста Джона Стюарта Мілля, „вартість посідає настільки важливе і помітне місце в політичній економії, що в уявленнях деяких учених її межі зливаються з межами самої науки”. Дослідження економічної сутності категорії “вартість підприємства” як об’єкта управління потребує уточнення понятійного апарату, який застосовується для вивчення усталених ринкових процесів, пов’язаних з відносинами вартості, дозволяє ґрунтовніше визначити сутність управління, орієнтованого на вартість, дослідити фактори формування вартості.

Цілком логічним є твердження професора О. Євтуха, що „суттєвий недолік економічної думки в постсоціалістичних країнах полягає у відсутності системного, ринкового погляду на проблему вартості, а економічна теорія в західних державах чітко її не висвітлює”.

В економічній теорії визначення категорії “вартість” мають деякі розбіжності, проте в більшості визначень закладена загальна єдина сутність. Наприклад, А.Г. Грязнова та М.А. Федотова під вартістю розуміють грошовий еквівалент, який покупець може обміняти на будь-який предмет або об’єкт. Схоже трактування цієї категорії наводить. І. Кошкін: “Вартість – це міра того, скільки покупець (інвестор) буде готовий заплатити за власність, що оцінюється”. О.Г. Мендрул пов’язує категорію вартості з функціонуванням ринку: “Вартість є економічною категорією, що характеризує грошовий зв’язок між товарами та покупцями (продавцями) і віддзеркалює погляди ринку на вигоди від володіння товаром”. Аналогічне трактування вартості наводиться в колективній монографії „Оцінка майна в Україні”: „Вартість є економічним поняттям, що стосується, з одного боку, грошового зв’язку між товарами та послугами, які доступні для придбання, та тих, хто їх купує та продає, - з другого. Вартість не є фактом сплати грошей, а розрахункова величина цінності конкретних товарів і послуг в конкретний момент часу відповідного з обраним тлумаченням вартості”.

Таким чином, вартість виступає як загальна економічна категорія. Водночас, для різних цілей оцінки використовуються окремі типи (види) вартості. Професійні оцінювачі в своїй діяльності не використовують чистий термін „вартість” і додають до нього уточнюючі слова та словосполучення, які конкретизують, про який саме тип вартості йдеться: справедлива вартість, залишкова вартість, первісна вартість, ліквідаційна вартість, ринкова вартість.

Ціна як економічна категорія за своєю природою дуже тісно пов’язана з вартістю і фактично є похідною від вартості. Вона так само, як і вартість, вказує на грошовий зв’язок з корисністю товару, але лише тією мірою, яка визначена конкретними покупцем і продавцем. Під впливом численних факторів (співвідношення попиту та пропозиції, обмеженість фінансових можливостей покупця, конкуренція на ринку, величина витрат на

створення товару, закладена норма прибутку та рентабельності, купівельна спроможність грошей) ціна може суттєво відрізнятись від реальності вартості, яка створює певні вигоди від володіння товаром. За визначенням українських дослідників, „ціна – це факт, що фіксує на визначену дату вартість майна у грошовій сумі, за якою відбувся продаж. За різних умов фінансування ціна може бути різною, тобто розмір сплати грошової суми визначається тривалістю проведення розрахунків за часом, умовами продажу, наявністю кредиту, і може не збігатися з вартістю”.

Лише досконалий ринок створює умови для співпадання або зближення ціни та вартості. Вартість стосовно майна представляє собою очікувану ціну, яка має бути результатом конкретних умов. Ціна - здійснений факт, що відбиває те, скільки було витрачено на купівлю аналогічних об'єктів у минулих угодах. Тільки зробивши аналіз, оцінювач може стверджувати, чи є поточна виплачена або отримана ціна відображенням вартості майна.

Зазвичай, оцінка вартості підприємства або його майна проводиться з певною метою (визначення ціни продажу, оцінка результативності менеджменту, отримання іпотечного кредиту, страхування майна тощо), що породжує суб'єктивізм кінцевого результату оцінки. Ця мета називається призначенням оцінки та зумовлює вибір визначення виду вартості. О. Євтух підкреслює суб'єктивність як основну характерну рису вартості: „Для однієї людини певний предмет може мати найвищу вартість, а для іншої – найнижчу, але гроші впливають на їхні уявлення”.

Те ж саме майно може мати різну вартість залежно від цілей оцінки, кваліфікації оцінювача, соціально-економічних умов існування об'єкта оцінки, методики її проведення. Так, оцінка вартості з метою іпотечного кредитування буде відрізнятися від оцінки вартості для цілей страхування від пожежі. У першому випадку величина вартості визначається найбільш ймовірною ціною, за якою об'єкт може бути проданий на ринку у випадку припинення виплат за кредитом, а в другому – сукупними витратами на відтворення втраченого майна.

Вивчення літературних джерел та нормативно-правової бази, що регулює оціночну діяльність, дозволило дійти висновку, що нині має місце термінологічна невизначеність поняття „база оцінки”, яка в національному стандарті 1 „Загальні засади оцінки майна і майнових прав” ототожнюється з видом вартості.

На нашу думку, база оцінки не тотожна виду вартості, вона більше відображає умови угоди, в той час як вид вартості характеризує властивості об'єкта оцінки та особливості його використання. При цьому на одній базі можуть застосовуватися різні види вартості. Для усунення цих недоречностей пропонуємо класифікацію основних видів вартості залежно від різних класифікаційних ознак (рис.1.1).

По відношенню до ринку виділяють ринкову, справедливу ринкову та нормативну вартість. У Міжнародних стандартах оцінки під ринковою вартістю розуміють розрахункову величину, за якою передбачається перехід об'єкта “з рук в руки” на дату оцінки в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем та добровільним продавцем після адекватного маркетингу. При цьому передбачається, що кожна сторона діяла компетентно, помірковано та без примусу. Вважається, що ринкова вартість представлена ціною, яка характерна для даного виду майна на конкурентному відкритому ринку. На практиці ціни конкретних угод відрізняються від обґрунтованої ринкової вартості під впливом таких факторів, як специфічні умови фінансування, вимушені

обставини купівлі-продажу, недостатня інформованість сторін, деформація ринку, продаж під примусом тощо. В окремих випадках ринкова вартість може бути представлена від'ємною величиною. Наприклад, у випадку, коли сума витрат на знесення застарілих об'єктів нерухомості перевищує вартість земельної ділянки або у випадку оцінки екологічно забруднених об'єктів.

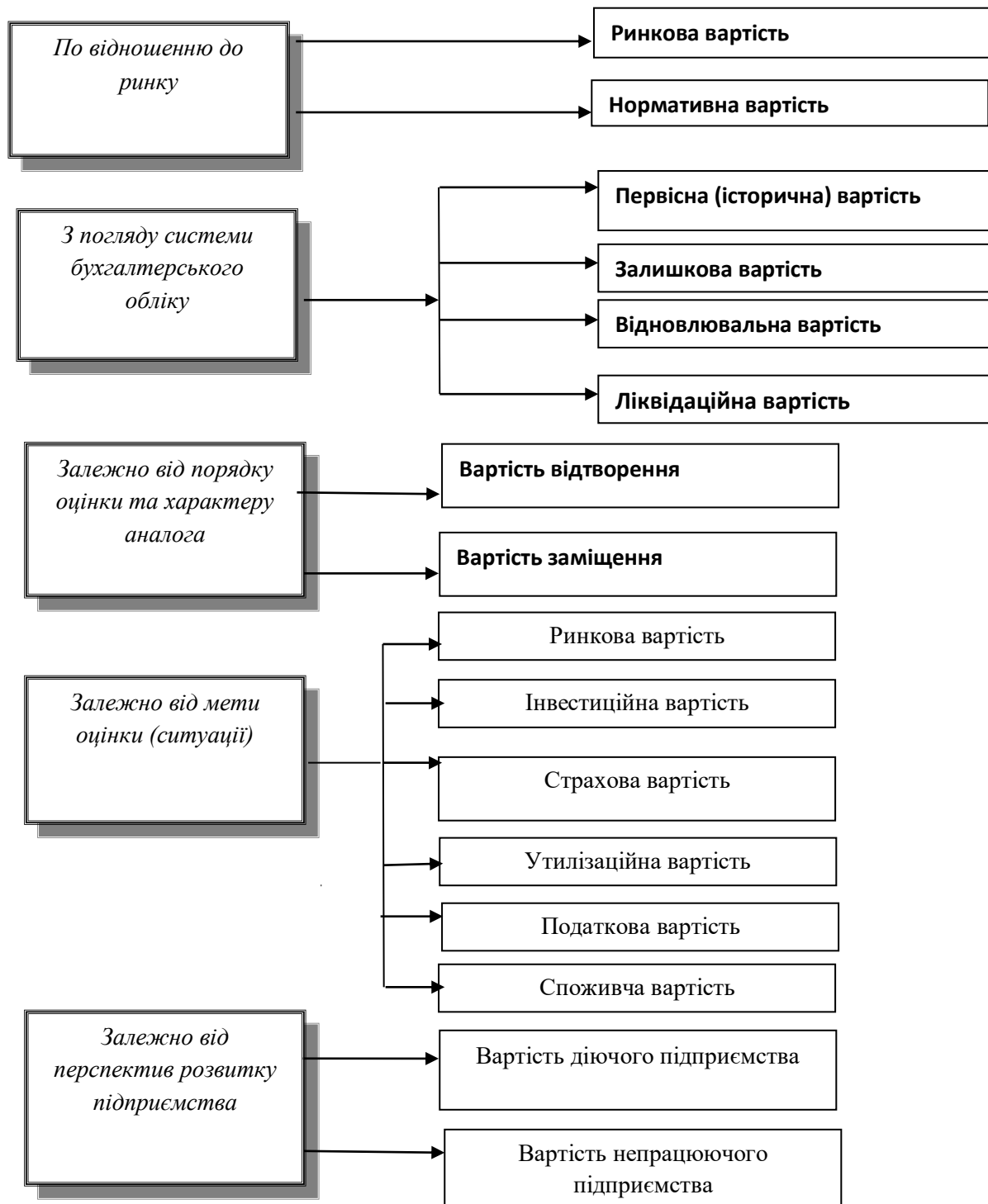


Рис. 1.1. Класифікація видів вартості

Слушним є зауваження О.Г. Мендрула, що терміни „ринкова вартість” і „справедлива ринкова вартість” не можна ототожнювати. Категорію „справедлива ринкова вартість”

доречно застосовувати під час визначення вартості для компенсації чи запобігання фінансовим ускладненням або врегулювання майнових претензій. Вона характеризує відносини між конкретними суб'єктами ринку, тому за своєю сутністю подібна до ціни. Особливої актуальності поняття справедливої вартості набуло з упровадженням національних положень (стандартів) та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, які передбачають облік активів на балансі за справедливою вартістю.

Прикладом неринкової вартості є нормативно розрахована вартість. *Нормативно розрахована вартість* – це вартість об'єктів власності, що розраховується на основі затверджених відповідними органами управління методик та нормативів. Зазвичай, нормативно розрахована вартість не співпадає з величиною ринкової вартості, проте нормативи періодично оновлюються відповідно до бази ринкової вартості.

З погляду системи бухгалтерського обліку розрізняють первісну, залишкову, відновну, ліквідаційну та вартість, що оподатковується. Згідно з національним П(С)БО 7 “Основні засоби”, *первісна вартість* – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів. Об'єкт майна, що перебуває в експлуатації, обліковується за первісною вартістю до моменту, коли він підлягає реконструкції або модернізації, або до моменту переоцінки засобів. *Залишкова вартість* визначається як різниця між первісною вартістю та сумою зносу. *Відновна вартість* визначається рівнем витрат, яких необхідно зазнати в сучасних умовах для відтворення раніше придбаних основних засобів. Оцінювачем розраховується повна відновлювальна вартість елементів основних засобів методом заміщення, тобто фактично за сучасною ринковою вартістю аналогічних об'єктів. *Ліквідаційна вартість* – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Слід констатувати термінологічні неточності у визначенні окремих категорій в національних стандартах оцінки та стандартах (положеннях) бухгалтерського обліку. Це ускладнює розуміння їх економічного змісту, створює прецеденти невиправданих розбіжностей в облікових процедурах та оціночних процедурах, що врешті призводить до різних кінцевих результатів оцінки. Так, в національному стандарті №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» ліквідаційна вартість трактується як «вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості».

У цьому ж стандарті рекомендується розрахунок ліквідаційної вартості здійснювати як суму валових доходів, які «очікується отримати від реалізації об'єкта оцінки як єдиного цілого або окремих його складових частин, виходячи з принципу найбільш ефективного використання за вирахуванням очікуваних витрат, пов'язаних з такою ліквідацією. Коли за результатами розрахунків вартість ліквідації становить від'ємну величину, її значення встановлюється у розмірі 1 гривні».

Залежно від порядку оцінки та характеру аналога розрізняють вартість відтворення та вартість заміщення. *Вартість відтворення* – це вартість об'єкта власності, що створюється з аналогічних матеріалів або придбавається за діючими цінами. Визначення вартості відтворення, зазвичай, ускладнено внаслідок зміни або удосконалення технології, використання інших (сучасних) матеріалів, сировини, зміни стандартів. Тому на практиці

більш широко використовується вартість заміщення. *Вартість заміщення* - це вартість виробництва аналогічного об'єкта власності, що має корисність, еквівалентну оцінюваному об'єкту. Наведені види вартості широко використовують у страховому бізнесі.

Залежно від ситуації (мети) оцінки розрізняють ринкову, інвестиційну, страхову, ліквідаційну, заставну вартість.

Ринкова вартість використовується в оцінці власності як об'єкта продажу на відкритому ринку. Під час обґрунтування ефективності інвестиційних проектів розраховується *інвестиційна вартість*. Інвестиційна вартість об'єкта оцінки використовується з метою врахування умов угоди, у зв'язку з укладанням якої проводиться оцінка, в частині необхідності додаткового інвестування або виконання інших вимог, що потребує додаткових матеріальних витрат. На відміну від ринкової вартості, яка визначається поведінкою типового покупця та продавця, *інвестиційна вартість* залежить від індивідуальних вимог до інвестицій, що висуваються конкретними інвесторами. Вона є суб'єктивним поняттям і її величина може відрізнятися залежно від інтересів різних інвесторів, оскільки механізми використання інвестицій носять індивідуальний характер. Різновидом інвестиційної вартості є *скоригована поточна вартість* — чиста поточна вартість, яка визначається при фінансуванні за рахунок пайових внесків інвесторів шляхом коригування на розмір чистої поточної вартості додаткових ефектів від інших форм та напрямів фінансування.

Страхова вартість визначається з метою страхування, відображається в страховому контракті або полісі та розраховується за елементами, необхідними для оцінки страхового заміщення. При визначенні страхової вартості використовується принцип *заміщення*, оскільки після настання страхового випадку застрахованій особі доводиться відтворювати своє майно шляхом придбання нового.

В економічній літературі за цією класифікаційною ознакою виділяються й інші види вартості: *споживча вартість*, *вартість у використанні*, *податкова вартість*, *заставна вартість*. При цьому, під *споживчою вартістю* розуміють вартість або важливість об'єкта власності для конкретного власника, який може і не мати намірів виставляти його на відкритому ринку. *Вартість у використанні* визначається як вартість економічного товару для його власника-споживача та базується на ефективності його використання у вигляді доходу, корисності, зручностей. Визначення вартості у використанні полягає у проведенні оцінки об'єкта оцінки без урахування принципу найбільш ефективного використання. *Податкова вартість*, або *вартість, що оподатковується* — це вартість, яка розраховується за певними правилами податкового законодавства, що містяться у відповідних нормативних документах, котрі стосуються оподаткування власності. *Заставна вартість* — це вартість активу як предмета застави, що визначається з урахуванням ліквідності активу.

Залежно від перспектив розвитку та функціонування підприємства розрізняють вартість діючого підприємства та ліквідаційну вартість непрацюючого підприємства. *Вартість діючого підприємства* — це вартість сформованого підприємства, що функціонує як єдине ціле. Вартість окремих активів або компонентів функціонуючого підприємства визначається на основі їх вкладу в даний бізнес і розглядається як їх споживча вартість для конкретного підприємства та його власника. Оцінка функціонуючого підприємства здійснюється на припущенні, що бізнес має розвиватися в перспективі і для цього існують сприятливі умови. Тому при збереженні підприємства як системи його цінність, як правило,

завжди більша, ніж проста сума вартостей окремих елементів його активів. Якщо ж передбачається закриття підприємства та реалізація його активів відокремлено, то виникає необхідність визначити його *ліквідаційну вартість*.

Для правильного використання принципів та методичних підходів визначальним є не назва (вид) вартості, а мета оцінки, що і визначає її назву. Будь-який вид вартості, що розраховується оцінювачем, є не історичним фактом, а оцінкою конкретного об'єкта власників у даний момент відповідно до обраної мети.

Для якісного і неупередженого оцінювання суттєве значення має розроблення класифікації видів оцінки, яка базується на врахуванні видів вартості, мети оцінки, методів та способів проведення оцінки.

Література:

1. Куприн А.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : [учебно-метод. пособ.] / А.А. Куприн, А.В. Буга. – СПб. : Астерион, 2012. – 246 с.
2. Патрікі Н.П. Методичні підходи до оцінювання вартості бізнесу / Н.П. Патрікі // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць ; відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – С. 163–170.
3. Попович Д.В. Особливості застосування основних підходів до оцінювання бізнесу в період кризи / Д.В. Попович // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2015. – Вип. 25-1. – С. 338–344.
4. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» / Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. №1440.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”/ Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.00 № 92.

2.2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Московчук А.Т., к.е.н., доцент, Луцький національний технічний університет

Ліщук В.І., к.е.н., доцент, Східноєвропейський національний університет

Функціонування підприємств в ринкових умовах актуалізує проблему оптимізації витрат, оскільки саме витрати є індикатором фінансового результату їх діяльності. Збільшення витрат може означати як зміну ситуації на ринку, так і на самих підприємствах у процесі виробництва і збуту продукції, управлінської, інвестиційної і фінансової діяльності та спричиняти зниження прибутку. Тому для суб'єктів господарювання важливим є досягнення оптимального рівня витрат діяльності, що забезпечить, в першу чергу, конкурентоздатність продукції, а також стабільне економічне зростання підприємств.

Для забезпечення оптимізації витрат, що формуються в процесі діяльності підприємства, необхідно постійно проводити їх аналіз. Метою аналізу є дослідження динаміки і структури витрат, визначення чинників та міри їх впливу на динаміку витрат, пошук резервів зниження витрат та розробка заходів щодо їх реалізації.

Питання сутності та класифікації витрат знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Ф. Ф. Бутинець, В. Г. Козак, В. О. Ластовецький, О. А. Мошківська, М. І. Скрипник, О. А. Грішнова, А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, В. Г. Линник, А. А. Турило, А. М. Кузьмінський, А. В. Череп., Б. І. Валуєв, С. А. Ананькіна, З. В. Задорожний, М. Г. Грещак, В. Г. Лебедев, Є. В. Мних, А. М. Герасимович, С. І. Шкарабан, Б. М. Литвин, І. О. Бланк, Ю. С. Цал-Цалко та інші.

Незважаючи на те, що поняття «витрати» з'явилося у науковій літературі досить давно, і значна кількість публікацій та дисертацій присвячена саме цій проблематиці, єдиного підходу щодо трактування і класифікації витрат немає. Термін «витрати» використовують у різних значеннях, розуміючи під витратами видатки, затрати і виплати.

Найчастіше під витратами розуміють вартість спожитих ресурсів у процесі діяльності, тобто вважають, що витрати – це вартісний вираз використаних у процесі діяльності підприємства матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів.

Л.Нападовська трактує витрати як процес споживання або використання матеріалів, товарів, робіт і послуг у процесі одержання доходу. Здійснення витрат прямо або опосередковано пов'язується з процесами виробництва та реалізації продукції [13, с. 136].

Витрати виробництва – це спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у себе минулу працю (сировину, матеріали, амортизацію основних засобів, працю працівників, зайнятих у процесі виробництва) з відповідними нарахуваннями на неї та інші [2, с. 264].

П.Безруких обґрунтовує, що витрати виробництва - це витрати живої та уречевленої праці на виготовлення продукції, виконання робіт і послуг та її реалізації, а згідно з твердженням С. Покропивного витрати – це грошове вираження виробничих факторів, необхідних для здійснення виробничої діяльності.

І.Бланк, розглядаючи сутність витрат у словнику-довіднику фінансового менеджера зазначає, що «витрати – це виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції» [1, с.165].

М. Пушкар трактує сутність витрат наступним чином: «... це сума спожитих на виробництво товарів, робіт і послуг факторів виробництва (ресурсів)» [18, с.411].

З точки зору Л. Мельник «витрати – це прямі і непрямі, фактичні і можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й отримати ресурси в межах цього напрямку» [8, с.326].

Т.Тігова, Л.Селіверстова та Т.Процюк, поводячи наукові дослідження обґрунтовують, що « витрати – це сукупність переданих у грошовій формі витрачання підприємства, пов'язаних із виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт та їх реалізацією» [21, с. 148].

О. Мошковська у своїй статті « Облік затрат і калькулювання собівартості продукції згідно з вітчизняним законодавством: подальший розвиток і шляхи вдосконалення» стверджує, що під витратами слід розуміти вартісну оцінку ресурсів, які підприємство використовує в процесі здійснення своєї господарської діяльності [12, с.85]

Має власний підхід до трактування сутності витрат і А. Череп. Згідно з його баченням «витрати – економічна категорія, що відображає вартість матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів та технологічного обслуговування процесу виробництва при створенні продукції»[22, с.3]

В. Дерій вважає, що «витратами доцільно називати повністю або частково використані в процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства запаси, необоротні активи, трудові й інтелектуальні ресурси, а також зменшення (погашення) зобов'язань підприємства перед бюджетом, кредиторами та іншими юридичними і фізичними» [5, с.154]

А.Алексеева зазначає, що «витрати – це зменшення активів (грошових коштів) або збільшення зобов'язань підприємства, що відносяться до конкретного звітного періоду» [7, 524].

Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) – саме таке трактування сутності витрат наводить Є. Мних у підручнику «Економічний аналіз» [10, с.317].

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» під витратами розуміють зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період [16].

Мизгала С.В. зазначає, що сутність витрат варто розуміти як вартісний вираз використаних матеріалів, уречевленої праці та фінансів, тому що для досягнення цілей підприємства та здійснення діяльності воно використовує різного роду ресурси для забезпечення виробничих процесів та свого нормального функціонування. [9, с. 36].

Зупинимося на трактуванні витрат у Податковому кодексі України. Зокрема, статтею 14.1.27 визначено: «Витрати – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, у результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, унаслідок чого зменшується власний капітал (окрім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)» [15].

Проведене дослідження підходів науковців щодо трактування сутності категорії «витрати» показало, що їх можна розділити на 2 групи. До першої групи відносяться науковці, які тлумачать сутність витрат за економічним змістом, до другої – за бухгалтерським змістом.

Узагальнюючи наведені визначення варто зазначити, що витрати як економічна категорія – це сукупність усіх видів ресурсів, виражених у грошовій формі, що витрачені для забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства протягом певного проміжку часу з метою отримання прибутку.

Витрати як об'єкт обліку – це зменшення економічних вигід через вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення капіталу, у зв'язку зі здійсненням виробничо-господарської діяльності підприємства протягом певного проміжку часу.

Для цілей обліку, аналізу та управління витратами важливим питанням є класифікація витрат. Класифікація - це система розподілення об'єктів за класами або групами відповідно до визначених ознак. С.Ф.Голов вважає, що в основу класифікації витрат має бути покладений принцип «різні витрати для різних потреб» [66, с.300]. Такий підхід означає, що єдиної класифікації витрат, яка б задовольнила інформаційні потреби усіх користувачів, не зроблено.

З метою забезпечення належного обліку і аналізу витрат, необхідно не лише достовірно визначити їх величину, не менш важливо встановити їх цільове спрямування. Інформація про витрати, яку отримує керівництво підприємства, повинна давати уявлення про загальний рівень витрат, прибутковість чи збитковість діяльності всього підприємства, а також дозволяти проаналізувати і порівняти витрати на виробництво окремих видів продукції, на окремі види діяльності, витрати окремих підрозділів та інше.

Метою використання економічно обгрунтованої класифікації витрат за різними ознаками, є впорядкування витрат відповідно до вирішуваних завдань. Така класифікація забезпечує прийняття обгрунтованих управлінських рішень, ефективне планування,

нормування, аналіз, облік, калькулювання і контроль. Відповідно до опрацьованих літературних джерел можна виділити кілька основних видів класифікації, які відрізняються ознаками групування витрат.

Професор Ф. Бутинець для цілей управлінського обліку обґрунтовує наступну класифікацію витрат (рис.1) [3, с. 451].

Класифікація витрат				
Для оцінки запасів та визначення фінансових результатів	Вичерпані	Витрати на продукцію	Прямі	Основні
	Невичерпані	Витрати періоду	Непрямі	Накладні
Для прийняття рішень	Релевантні	Постійні	Маржинальні	Дійсні
	Нерелевантні	Змінні	Середні	Можливі
Для контролю виконання	Контрольовані			
	Неконтрольовані			

Рис.1. Класифікація витрат в системі управлінського обліку

Загальноприйнятою є класифікація витрат за економічними елементами (табл.1)

Таблиця 1

Класифікація витрат за економічними елементами

№ з/п	Елементи витрат	Складові
2	Матеріальні витрати	Вартість витрачених у виробництві: сировини та основних матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; палива та енергії; будівельних матеріалів; запасних частин; тари і тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів. Продукція власного виробництва, що використовується для подальшої переробки на даному підприємстві, не включаються до складу матеріальних витрат.
3	Витрати на оплату праці	Заробітна плата за окладами та тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток, іншого невідпрацьованого часу та інші витрати на оплату праці.
4	Відрахування на соціальні заходи	Відрахування на пенсійне забезпечення, соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, на інші соціальні заходи.
5	Амортизація	Сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.
6	Інші операційні витрати	Платежі на обов'язкове страхування майна і окремих категорій працівників, оплата відсотків за короткотермінові кредити і позики, витрати на сертифікацію і збут продукції, плата за оренду об'єктів у межах норм їх амортизації на повне відновлення, плата за пожежну і сторожову охорону та інші витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку тощо.

Витрати часто відображають та розподіляють на рахунках бухгалтерського обліку за видами діяльності, які здійснює підприємство. Поділ витрат, згідно з П(С)БО 16 «Витрати», відповідно до видів діяльності підприємства наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація витрат за видами діяльності підприємства

№ з/п	Вид витрат	Характеристика витрат
1	Витрати операційної діяльності	витрати основної діяльності підприємства, а також інших видів діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.
2	Витрати фінансової діяльності	витрати діяльності, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.
3	Витрати інвестиційної діяльності	витрати, пов'язані з придбанням та реалізацією необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.
4	Витрати іншої діяльності	витрати діяльності, пов'язані з: - обслуговуванням та управлінням підприємством; - реалізацією (збутом продукції (товарів, робіт, послуг)); - іншою операційною діяльністю.

Таким чином, у різних випадках для вирішення конкретних завдань управління, на підприємстві необхідно розглядати витрати згруповані за певними класифікаційними ознаками. Аналіз витрат за тією чи іншою класифікацією повинен давати змогу прийняти обґрунтоване управлінське рішення, а у майбутніх періодах – дозволити прослідковувати вплив прийнятого рішення на поведінку витрат та визначати його ефективність.

Рекомендації щодо класифікації витрат для цілей аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень подано в табл. 3.

Таблиця 3.

Класифікація витрат для цілей аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень

№ зп	Завдання аналізу витрат	Групування витрат
1	2	3
1	Аналіз динаміки і структури витрат, матеріаломісткості, трудомісткості, фондомісткості виробництва	За економічними елементами
2	Аналіз витрат за цільовим призначенням (за видами виробів).	За статтями калькуляції
3	Аналіз собівартості продукції.	За способом віднесення на собівартість продукції (прямі і непрямі витрати)
4	Визначення взаємозв'язку витрати - обсяг виробництва - прибуток	За залежністю від обсягів виробництва (постійні та змінні витрати)
5	Аналіз необґрунтованих витрат	Продуктивні та непродуктивні витрати
6	Аналіз виконання планових показників витрат	Нормативні (планові) та фактичні витрати

1	2	3
7	Аналіз формування валового, операційного, чистого прибутку	Витрати діяльності та витрати, що формують собівартість реалізованої продукції
8	Аналіз прибутковості окремих видів діяльності підприємства	Витрати операційної, інвестиційної, фінансової діяльності
9	Аналіз витрат за функціями управління	Виробничі витрати, витрати на збут, адміністративні витрати

Класифікація витрат проводиться з ціллю калькулювання собівартості продукції, формування звітності, планування та контролю витрат, аналізу поведінки витрат для забезпечення прийняття управлінських рішень.

Трактування сутності витрат та аналіз підходів щодо їх класифікації дозволяє обґрунтувати залежність між завданнями аналітичного дослідження і управлінням витратами.

Залежно від конкретних потреб менеджменту підприємства аналіз може проводитись одночасно за всіма або за декількома напрямками, охоплювати весь цикл діяльності або окремі його стадії та процеси.

Основними завданнями аналізу витрат є визначення обґрунтованості витрат, оцінка впливу факторів на їх величину, виявлення резервів зниження витрат підприємства та причин перевитрат, а також визначення бази для планування витрат.

Питанням методики аналізу витрат та собівартості продукції присвячені дослідження багатьох українських та зарубіжних вчених: Є.Грабовецького, А.Загороднього, Г. Кіндрацької, І. Лазаришиної, Є.Мниха, С.Мошенського, О.Олійника, П.Поповича, Г.Савицької, Н.Тарасенка, М.Чумаченка, С.Шкарабана та інших.

Є.Б.Грабовецький у навчальному посібнику «Економічний аналіз» зазначає наступні напрями аналітичного дослідження собівартості та витрат на виробництво:

- узагальнюючий аналіз собівартості продукції;
- аналіз окремих видів продукції;
- аналіз витрат на одну гривню продукції;
- аналіз прямих матеріальних і трудових витрат;
- аналіз комплексних витрат;
- аналіз накладних витрат [4, с.192].

Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. обґрунтовують, що для аналізу витрат підприємства необхідно проводити:

- аналіз витрат звичайної діяльності;
- аналіз операційних витрат ;
- аналіз виробничої собівартості продукції [6, с. 252].

Аналізуючи витрати, як важливий чинник підвищення ефективності виробництва Мошенський С.З., Олійник О.В. розглядають:

- методику аналізу загальної суми та структури витрат підприємства;
- особливості аналізу прямих і непрямих витрат;
- оперативний аналіз витрат підприємства;
- використання функціонально-вартісного аналізу при аналізі витрат підприємства;
- визначення резервів зниження витрат підприємства [11, с. 353].

Дещо інші аспекти в методиці аналізу витрат і собівартості продукції виокремлює П.Я.Попович, зокрема:

- аналіз структури витрат, її динаміки та оптимальності для одержання прибутку;
- аналіз динаміки собівартості за узагальнюючими показниками і чинниками їхньої зміни, пошук можливостей усунення чинників зростання собівартості;
- аналіз собівартості продукції за калькуляційними статтями;
- аналіз загальних чинників зміни собівартості продукції за калькуляційними статтями;
- аналіз специфічних чинників зміни собівартості продукції за калькуляційними статтями;
- аналіз собівартості одиниці окремих виробів з метою їх здешевлення (не знижуючи якісні параметри) і підвищення конкурентоспроможності;
- виявлення резервів зниження собівартості [17, с.167].

Г.І. Андрєєва та В.А.Андрєєва обґрунтовують, що до методики аналізу витрат і собівартості продукції необхідно включати :

- аналіз собівартості товарної продукції;
- аналіз собівартості порівнянної продукції;
- аналіз виконання кошторису витрат на виробництво продукції;
- аналіз виконання плану собівартості продукції за статтями калькуляції;
- аналіз динаміки витрат на гривню товарної продукції;
- аналіз виконання плану зі зниження витрат на гривню товарної продукції;
- аналіз собівартості найважливіших видів виробів;
- аналіз звітних калькуляцій;
- аналіз рентабельності [14, с. 83].

Варто зазначити, що мета аналізу витрат виробництва та собівартості продукції полягає в комплексній оцінці досягнутих результатів оптимізації витрат, а також в інформаційному забезпеченні прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Г.В.Савицька зазначає, що аналіз витрат і собівартості дає змогу вивчити тенденції зміни їх рівня, визначити відхилення фактичних витрат від нормативних та причини їх виникнення, виявити резерви зниження собівартості продукції й розробити заходи для їх реалізації і розглядає наступні напрями аналізу собівартості:

- аналіз загальної суми витрат на виробництво продукції;
- аналіз витратомісткості продукції;
- аналіз собівартості окремих видів продукції;
- аналіз прямих матеріальних витрат;
- аналіз прямих трудових витрат;
- аналіз непрямих витрат;
- аналіз витрат за центрами відповідальності;
- аналіз резервів зниження собівартості продукції [19, с.228].

Тарасенко Н.В., підкреслюючи важливість проведення глибокого і всебічного аналізу витрат і собівартості продукції, розглядає:

- аналіз витрат на одну гривню обсягу промислової продукції;
- аналіз витрат на виробництво за елементами та статтями;
- аналіз собівартості окремих видів продукції;
- аналіз відносного рівня витрат [20, с.165].

Отже, в науковій літературі економічному аналізу витрат приділяється значна увага. В цілому розглядаються питання розробки методик економічного аналізу витрат і собівартості з характеристикою їх переваг та недоліків, які включають: оцінку динаміки рівня та структури витрат; виконання плану по собівартості продукції; виявлення та кількісного вимірювання впливу факторів, що викликають динаміку витрат і собівартості продукції, а також виявлення резервів зниження витрат та розробку конкретних заходів щодо їх реалізації. Важливим є вибір такого методичного підходу, який би в найбільшій мірі забезпечив отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с.
2. Блонська В.І. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами /В.І. Блонська, В.М. Костюченко // навчальний посібник – К.: Лібра, 2004. – 880с.
3. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” ВНЗ./Ф.Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2010. – 480 с.
4. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навч.посіб. / Б.Є. Грабовецький. – К. Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
5. Дерій В. Термін «витрати» і його трактування для потреб обліку і контролю / В. Дерій // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 154–160.
6. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – Вид. 2-ге, перер. і доп. – Львів. «Магнолія 2006», 2007. – 440 с.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. / [Алексеева А. И., Васильев Ю. В., Малеева А. В. и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
8. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: конспект лекцій: навч. посіб. / Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева. – Суми: Університетська книга, 2004. – 412 с.
9. Мизгала С.В. Побудова моделі оптимізації витрат хлібопекарських підприємств / С. В. Мизгала // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2010. – № 1. – С. 157–160.
10. Мних, Є. В. Економічний аналіз[Текст]: підручник / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2007 – 412 с. – ISBN 966-7767-29-9.
11. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. І перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с
12. Мошковська О. А. Облік затрат і калькулювання собівартості продукції згідно з вітчизняним законодавством: подальший розвиток і шляхи вдосконалення / О. А. Мошковська // Вісник Житомирського держ. тех. ун-ту. Сер. «Економічні науки». – 2009. – № 3 (49). – С. 85–88.
13. Нападівська Л.В. Управлінський облік: підруч. для вузів / Л.В.Нападівська. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – С. 648.
14. Організація і методика економічного аналізу: навч.посіб. / [автори і уклад. Г.І.Андрєєва, В.А.Андрєєва]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. –253с.
15. Податковий кодекс України. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв’язку з прийняттям Податкового кодексу України» № 1667-VIII від 06.10.2016 [Електронний ресурс]– Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрану.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318 [Електронний ресурс]– Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>– 13.04.2013. – Назва з екрану.
17. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб’єктів господарювання:підручник /П.Я. Попович. –Тернопіль: Економічна думка,2009. –227 с.
18. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підруч. / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
19. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
20. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навч. посіб. – 3-тє видання, перероблене. – Львів: «Новий світ - 2000», 2004. – 344 с.
21. Тігова Т. М. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. / Т. М. Тігова, Л. С. Селіверстова, Т. Б. Процюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 268 с.
22. Череп А.В. Управління витратами підприємств харчової промисловості в ринкових умовах господарювання: автореф. дис. на здобуття наук. Ступеня д-ра екон.наук: спец. 08.00.04 /А.В.Череп. – К.,2008.- 38с..

2.3 ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НАУКОВЦІВ

К. Нагірська, доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ
А. Куприянчик, магістр кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Беззаперечною запорукою успішного функціонування будь-якого підприємства є його здатність до ведення інноваційної діяльності. Підвищення рівня конкурентоспроможності на вітчизняних та зарубіжних ринках вітчизняної продукції потребує модернізації економіки, а її найважливішим фактором є активізація інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Здійснення такої модернізації передбачає інтенсифікацію виробництва шляхом використання нової техніки та технології, упровадження нових напрямів послуг та продукції, якісної зміни організації виробничо-фінансової діяльності та технологій управління. Актуальною темою дослідження є визначення сутності інвестиційно-інноваційного процесу та його базових категорій; створення найбільш точного їх визначення і ефективного механізму забезпечення даного процесу.

Сьогодні значна кількість українських вчених досліджує питання інноваційної або інвестиційної діяльності окремо – О. Дацій, Г. Денисюк, В. Євтушенко, С. Ілляшенко, Т. Загорная, М. Пашута, В. Юринець, Р. Фатхутдінов, О. Чернов та інші. Однак поступово вектор наукових досліджень у цій сфері зміщується у бік розгляду разом інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства та аспектів її формування, що знайшло своє відображення в роботі таких вчених, як С. Козьменко, Ю. Краснощоківа, Т. Максимова, О. Філімонов, А. Череп та інших.

Проте, не зважаючи на значне накопичення теоретичних розробок у цій сфері, постійна та швидка зміна зовнішнього середовища, а відповідно і його вимог до сучасного підприємства потребує постійного опрацювання теоретичних та практичних аспектів формування їх інноваційно-інвестиційної діяльності.

Інвестиції й інновації — дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності. Історичний екскурс засвідчує, що термін «інновація» уперше в економічній теорії впровадив Й. Шумпетер у своїй науковій праці «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) [14]. Автор визначив інновацію як «виготовлення нового, невідомого раніше споживачам корисного блага, створення нової якості того чи того блага». Також він стверджував, що до інновацій можна віднести «здійснення нових комбінацій», спрямованих на «упровадження нового товару чи продукту, освоєння нового сегменту ринку, отримання нового джерела сировини, проведення структурної трансформації та реорганізації». Тобто, Й. Шумпетер вважає, що основою інновації є оптимальне використання наявних благ і ресурсів.

Проведений нами аналіз фахових літературних джерел та наукове узагальнення наявних поглядів щодо розкриття економічного змісту терміна «інновації» дозволили констатувати, що, по-перше, відсутнє загальноприйняте трактування, яке б охоплювало його найбільш суттєві якісні характеристики, по-друге, основні дискусії з цього питання концентруються переважно на трьох концептуальних напрямках.

Прийнято вважати, що інвестування насамперед здійснюється внаслідок позитивних тенденцій науково-технічного прогресу, що дає змогу здешевити основний капітал і зменшити його витрати на одиницю продукції [8].

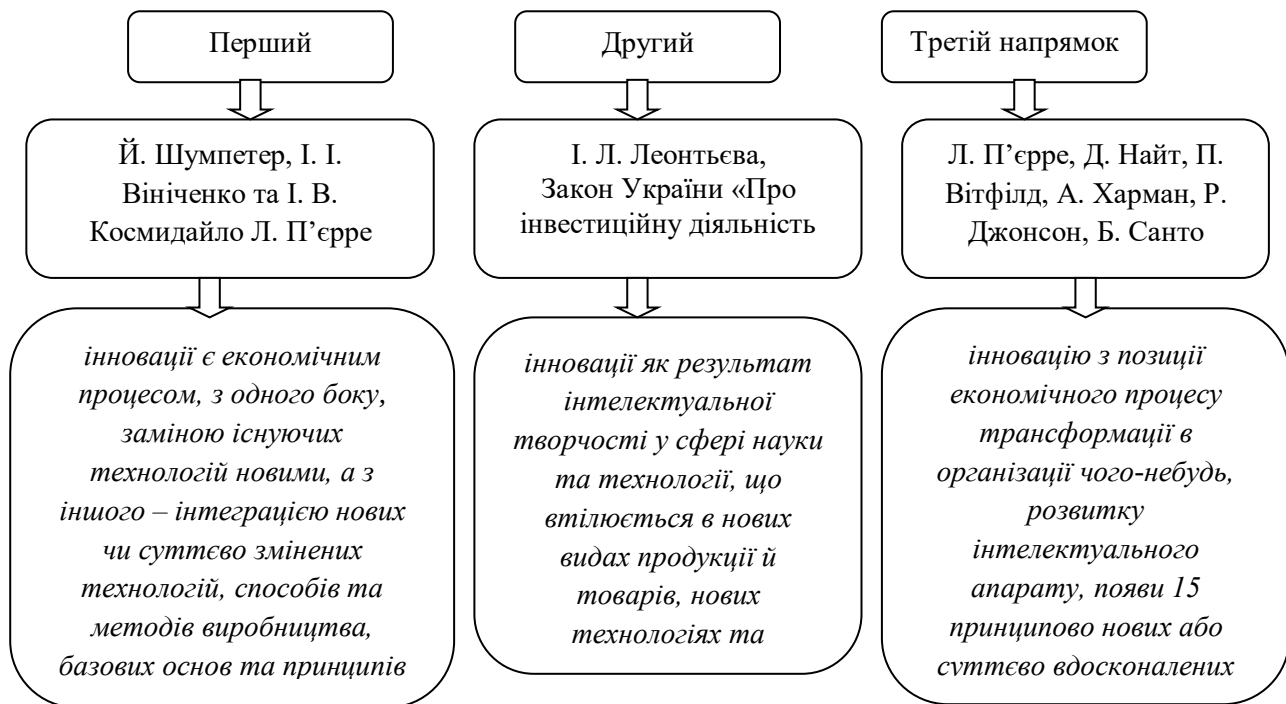


Рис.1. Концептуальні напрямки розкриття сутності поняття «інновації» у науково-методичній та законодавчій літературі

Так, модель теорії інвестиційного процесу К. Маркса включає категорію, тотожну за змістом, до інноваційної діяльності, яку він передбачив задовго до того, як вона стала актуальною. Він зробив висновок, що інновації є фактором, що, з одного боку, протистоїть натиску ринку на виробника, а з іншого — засобом, що стимулює інвестування. Заощадження з метою виробничого інвестування, за К. Марксом, використовуються в ході конкурентної гонитви за перевагами, що дають змогу упровадження нової техніки у виробництво і забезпечення найбільшого прибутку (надприбутку) [13].

Очевидно, що економічний процес інноваційного розвитку підприємств, передусім, необхідно розглядати з індивідуальної позиції конкретного господарюючого суб'єкта, що здійснює свою виробничу та інвестиційну діяльність у взаємодії з іншими суб'єктами дво- та багатосторонніх економічних відносин (постачальниками сировини та матеріально-технічних ресурсів, конкурентами, комерційними й збутовими посередниками, оптовими та індивідуальними споживачами виробленої продукції тощо), у конкретно існуючих економічних, нормативно-правових, соціальних, політичних, трансформаційних, екологічних та інших умовах.

Суб'єктами інноваційної діяльності є фізичні та юридичні особи України та іноземних держав, особи без громадянства, а також об'єднання цих осіб, які безпосередньо здійснюють інноваційну діяльність в Україні або ж вкладають кошти в реалізацію інноваційних проектів на її території. Об'єктами аналізу в інноваційній діяльності є інноваційні продукти або проекти їх розробки та впровадження. У випадку, коли мова йде про інноваційні підприємства, об'єктами аналізу є їх господарська діяльність.

**Аналіз існуючих підходів розуміння науковцями категорії
«інвестиційно-інноваційної діяльності»**

Джерело	Визначення поняття «інвестиційно-інноваційної діяльності»
Найпоширеніше (загальноприйняте) визначення	комплекс заходів і дій фізичних і юридичних осіб, які вкладають свої ресурси з метою отримання прибутку [1].
	діяльність юридичних, фізичних осіб і держави, яка спрямована на залучення та збільшення засобів для реалізації інвестиційного процесу з метою отримання економічного та соціального ефекту [9]
Майорова Т.В., Фатхутдінова Р., положення Закону України «Про інноваційну діяльність»	діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [12]
Покропивний С., Завлін П.Н.	процес, спрямований на реалізацію результатів завершених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, використаний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки [3]
Загорна Т.О	процес реалізації результатів інтелектуальної праці в різних видах майнових та інтелектуальних цінностей, які мають грошову оцінку та вкладені в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, в результаті якої формується прибуток або інший соціально-економічний ефект [4]
Череп А.В. та Маркова С.В	економіко-соціально-правова категорія, що відображає комплекс практичних заходів щодо використання інтелектуальної праці, результати якої виражені в новому (раніше не відомому) або вдосконаленні існуючих властивостях об'єкта при залученні інвестиційних ресурсів з метою отримання прибутку та іншого позитивного ефекту (соціального, екологічного та інше)» [16]

Проаналізувавши вищенаведені підходи до визначення категорії інвестицій, слід зауважити, що деякі з них мають суттєві відмінності. Так, поняття інвестицій характеризують з точки зору довгострокових вкладень. Це питання є дискусійним, оскільки термін залежить від строку проекту і обирається індивідуально кожним інвестором. Також, неоднорідність наведених підходів простежується у визначенні основної мети інвестицій – отримання доходу.

Основна проблема полягає в тому, що не тільки прибутковість інвестиційного проекту є важливим фактором і метою вкладення коштів; метою інвестицій може бути забезпечення соціального, екологічного, культурного, інноваційного та інших ефектів. Необхідно зауважити, що деякі автори розглядають інвестиції або як сукупність реалізованих витрат, або як вкладення капіталу. Однак капітал може вкладатися і в інших формах, таких як нематеріальні активи, рухоме і нерухоме майно, різні фінансові інструменти.

При цьому, ні один із авторів не зазначив таку характерну ознаку інвестицій як ризиковість. Відсутність даного фактору у визначенні є суттєвим недоліком, оскільки в такому випадку сутність категорії «інвестиції» втрачає своє природне значення. Оскільки при реалізації кожного інвестиційного проекту існує можливість його відхилення від заданої мети інвестування. Причинами цього може бути широкий спектр економічних дестабілізуючих факторів, котрі у своїй сукупності і утворюють ризик. Саме тому, в економічній науці створено таке поняття, як «інвестиційний ризик», який визначають, як можливості настання подій, що спричиняють ті або інші наслідки, включаючи і негативні: фінансові наслідки у вигляді втрати інвестиційного доходу; невиконання мети інвестування; втрата вкладених в потенційних інвесторів коштів. Варто відмітити, що автори на пояснення своєї точки зору зупиняються на особливостях визначення змісту категорії «інноваційно-інвестиційна діяльність», що представлено на рис. 2.

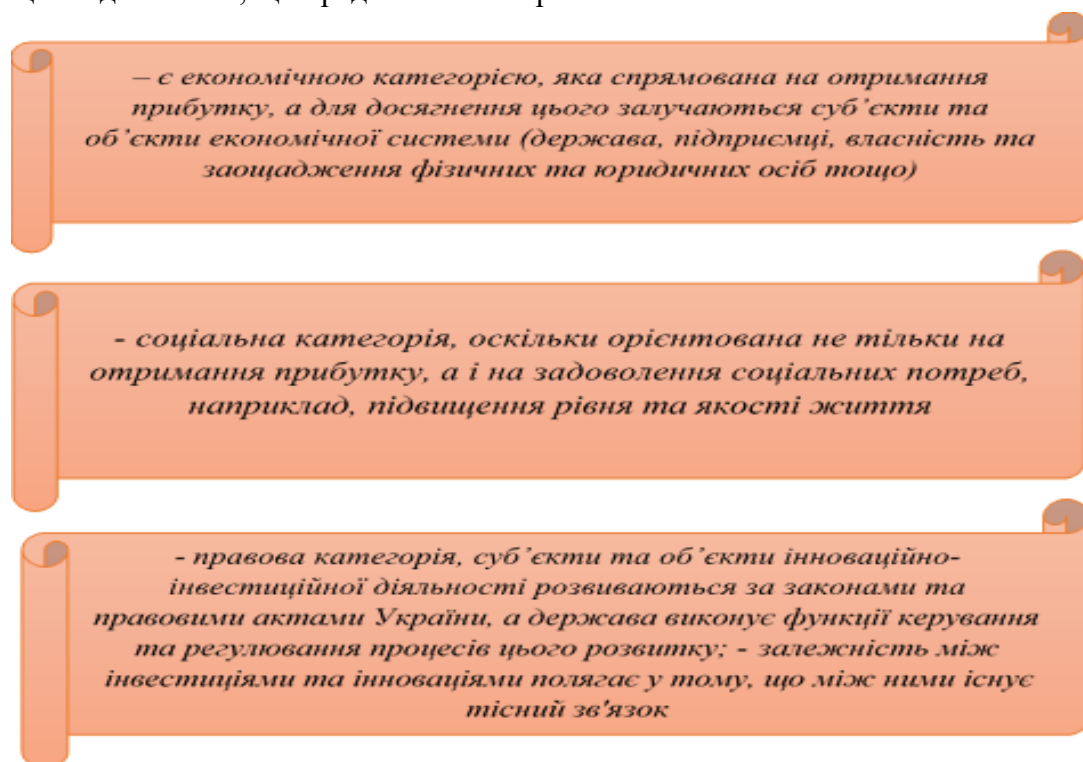


Рис. 2. Сучасні підходи науковців до визначення поняття «інноваційно-інвестиційна діяльність»

Інвестиції – це ресурс відтворення капіталу як цінності, яка генерує потік доходу і реалізує своє призначення лише через матеріалізацію в інноваціях.

На основі проведеного дослідження та для надання більш повної характеристики категорії «інноваційно-інвестиційна діяльність» та погоджуючись з Кравченко Н.А. [3, с. 24], що «порівняльна характеристика понять «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність», поглиблює розуміння сутності цих трактувань, дає нам можливість виявити їх спільні та відмінні риси і встановити характерні особливості, що є особливо важливим для реалізації результатів теоретичних досліджень на практиці», проведемо порівняльний аналіз на рис. 3.

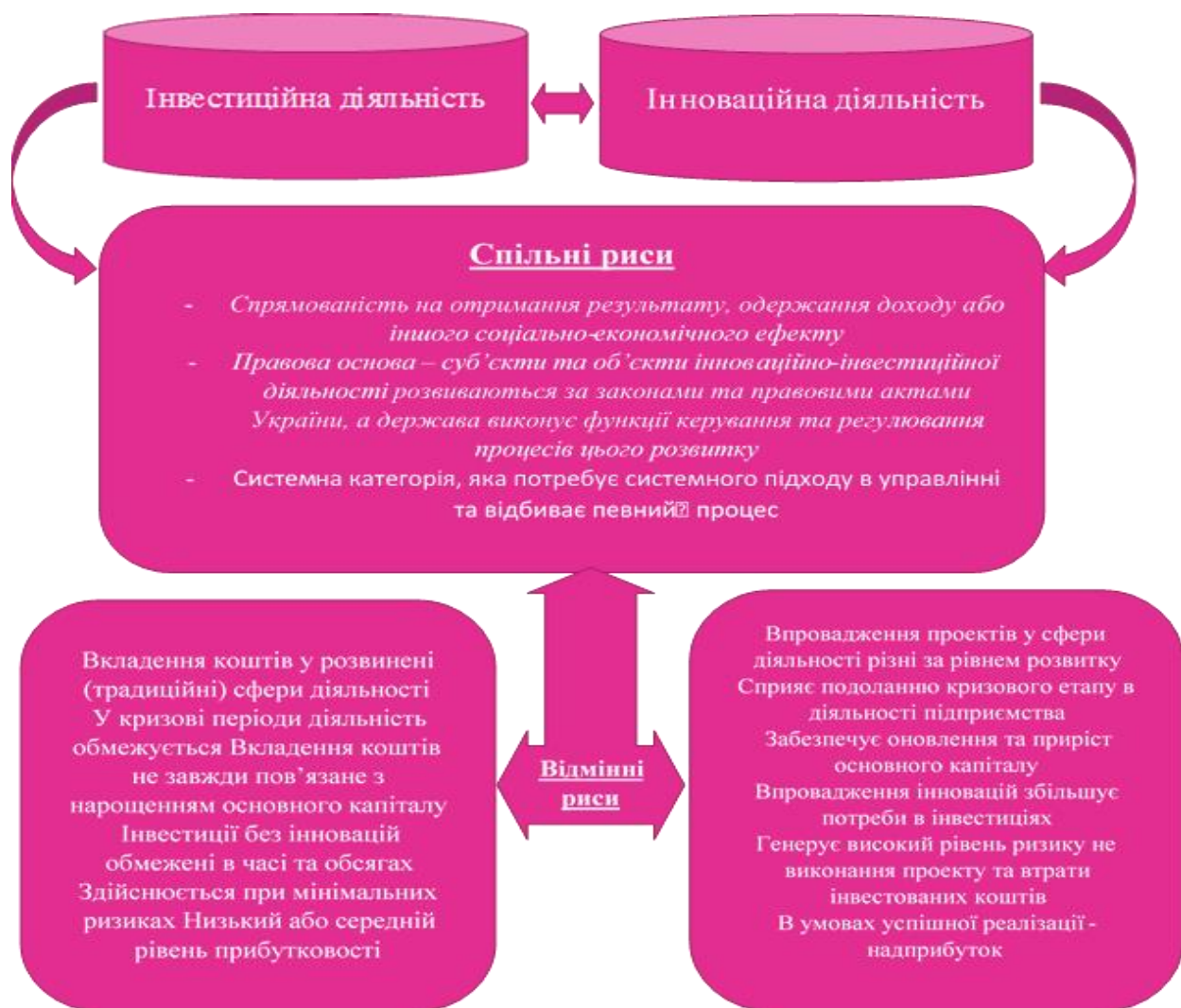


Рис. 3. Спільні та відмінні риси понять «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність»

Узагальнення літературних джерел засвідчує, що сучасні дослідники використовують такі словосполучення як інвестиційно-інноваційна чи інноваційно-інвестиційна діяльність (процес) або ж інноваційне інвестування.

Так, наприклад, Г. Ярин визначає інноваційно-інвестиційну діяльність як «процес реалізації результатів інтелектуальної праці у різних видах майнових та інтелектуальних цінностей, що мають грошову оцінку, вкладених в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, унаслідок якої формується прибуток (дохід) або досягається соціально-економічний ефект». А під інноваційно-інвестиційним процесом він розглядає «процес закупівлі або самостійного отримання результатів інтелектуальної праці, матеріалізованих у нових машинах і технологіях, а також упровадження цих результатів у виробництво продукції та створення доходу».

Хуснутдінов досліджує інноваційно-інвестиційний процес як самостійне явище, зауважуючи, що він є «рухом факторів виробництва та грошових коштів у формі їх вкладення в ті чи ті об'єкти, в одних випадках спільно, а в інших – роздільно, спрямованих на створення, придбання та освоєння технологій, сировини, матеріалів, методів організації

виробництва і управління у сфері матеріального й інтелектуального виробництва, що виявляється у відповідному збільшенні величин грошових коштів, або у соціальному ефекті» [15].

На основі такого методологічного підходу він дає розгорнуту характеристику досліджуваним процесам з позиції інвестування інновацій (інвестиції в інновації). Якісними ознаками цього економічного процесу він вважає таке:

- вкладені в інновації ресурси дають змогу отримувати підвищений дохід не відразу, а у далекому майбутньому, терміни якого можна спрогнозувати, однак не можна визначити точно;

- кожен інноваційний інвестор ризикує більше, ніж більшість інвесторів у традиційні проекти, оскільки реакція ринку може виявитися непередбачуваною, а вкладення у нові технології управління, виробництва або розподілу можуть бути занадто швидко скопійовані конкурентами, що не дозволить отримати високий планований дохід і окупили вкладення;

- інвестиції в інновації за сприятливого результату можуть мати підвищену віддачу, що істотно перевищує дохід від традиційних проектів;

- навіть за найсприятливішого розвитку подій вкладення ресурсів не гарантує підвищеного доходу усім інвесторам» [15].

Також С. В. Грушевський та Н. І. Климович пояснюють інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств як «процес господарювання, що спирається на безперервний пошук і використання нових способів та сфер реалізації свого потенціалу в умовах зовнішнього середовища, яке змінюється, у межах вибраної місії та прийнятої мотивації діяльності, пов'язаної з модифікацією існуючих та формуванням нових ринків збуту» [2].

В цілому здійснений нами аналіз показав, що найбільш жвава наукова дискусія точиться між двома напрямками щодо розуміння сутності інноваційної діяльності. Одні автори наголошують на тому, що це вид діяльності, інші – процес. Розглядаючи вітчизняне законодавство, можна відзначити, що сутність цього поняття визначено у двох нормативних документах: Законі України «Про інноваційну діяльність» та Законі України «Про інвестиційну діяльність».

Постійна реалізація інвестицій в інновації та інновацій в інвестиціях на всіх фазах життєвого циклу підприємства дає змогу досягти збільшення економічного ефекту, що, в масову характері свого застосування, істотно покращить загальну ситуацію в країні.

При цьому останній лише визначає мету інноваційної діяльності, яка полягає у впровадженні досягнень науково-технічного прогресу у виробничу та соціальну сфери.

Таким чином, ми вважаємо, що запровадження інвестиційно-інноваційного процесу є необхідним і ефективним інструментом в підприємницькій діяльності, оскільки стимулює розвиток фірм, і в наслідок - цього досягається бажаний економічний (або ж соціальний) ефект. Цей процес, як правило, охоплює дві складні категорії: інвестиції та інновації. Саме їх безпосередня взаємодія у підприємстві дає змогу активно розширювати виробництво, збільшувати прибуток, оновлювати основні засоби.

Список використаної літератури:

1. Даций О.І, Корецький М.Х., Дегтяр А.О., К 66 Стратегічне управління. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. - 240 с.
2. Грушевский С. В. Некоторые подходы к управлению инновационной деятельностью на основе инвестиционных проектов / С. В. Грушевский, Н. И. Климович // Академічний огляд, 2014. – № 2 (41). – С. 100–109.
3. Завлин П. Н. Инновационный менеджмент : справ. пос. / Завлин П. Н., Казанцев А. К., Миндели Л. Э. / – [2-е изд., переработ. и доп.]. – М. : ЦИСН, 1998. – 568 с.

4. Загорна Т.О. Економічна діагностика : Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 400 с.
5. Закон України “Про інноваційну діяльність”: за станом на 1 груд. 2013 // Відомості Верховної Ради України. — 2002. - N 36, С.266.
6. Закон України “Про інвестиційну діяльність”: за станом на 1 груд. 2013 // Відомості Верховної Ради України. — 1991. - N 47, С.646.
7. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навчальний посібник / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. — К. : Центр навчальної літератури, 2012. — 448 с.
8. Інвестування / [Гриньова ВМ., Коюда В.О., Лепейко ТІ., Коюда О.П.]. / За ред. В.М. Гриньової. — Х.: ХДЕУ, 2008. — 464 с.
9. Кравченко Н.А. Інвестиційна складова інноваційного розвитку [текст] / Н.А. Кравченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. — Маріуполь : ДВНЗ Приазовського національного технічного університету, 2011. — С. 23-27.
10. Куліков П. М. Економіка та організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / П. М. Куліков, Д. О. Тищенко, Н. В. Кулешова. — Х. : Вид-во ХНЕУ, 2013. — 247 с.
11. Лобас І.В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України [електронний ресурс] / І.В. Лобас // Державне управління : теорія та практика. — К. : ДВНЗ Національна академія управління при президенті України, 2011. — № 2. — Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>.
12. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [підручник] [електронний ресурс] / Т.В. Майорова. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investitsiyna_diyalnist_-_mayorova_tv.
13. Маркс К. Капитал./ К. Маркс — М.: Издательство политическая литература, 1975. — Т. 2. - 752 с.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М: Прогресс, 1992. — 231 с.
15. Хуснутдинов А. З. К вопросу о теоретической сущности инновационного инвестирования / А. З. Хуснутдинов, Т. В. Никонова // Экономические науки. — 2010, №5(66). — С. 32–37
16. Череп А.В. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності [текст] / А.В. Череп, С.В. Маркова // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — Тернопіль : ДВНЗ Тернопільський інститут агропромислового виробництва. — 2010. — № 17. — С. 154-158.

2.4 ТЕНДЕНЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИЯ

доц. д-р Иванка Андреева Николова

Университет национальной и мировой экономики, София, Болгария,

Кафедра «Экономика торговли»

I. Эволюция основных измерителей в гостиничной индустрии

В условиях динамически развивающейся бизнес среды и интенсивной конкуренции оценка эффективности деятельности отдельной гостиницы и гостиничной индустрии в целом имеет исключительно важное значение. В теоретическом и практическом плане следует найти синтетический и достаточно представительный измеритель в целях получения подобной оценки. На настоящее время наиболее часто используемым показателем в гостиничной индустрии утвердился «доход на имеющийся в наличии номер» - Revenue Per Available Room (RevPAR). С развитием знаний в области управления доходами возникает вопрос и об альтернативных и более точных измерителях гостиничной деятельности. В последние годы утвердились и другие индикаторы, которые конкурируют с показателем доход на имеющийся в наличии номер. Такими измерителями являются «чистый доход на имеющийся в наличии номер» - Net Revenue Per Available Room (NRevPAR), «скорректированный размер дохода на имеющийся в наличии номер» - Adjusted Revenue Per Available Room (ARPAR), «валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер» - Gross Operating Profit Per Available Room (GOPPAR). Все они имеют место, но следует учитывать, что каждый из них ограничивается в определённой области применения и используется для принятия разных управленческих решений.

1. Доход на имеющийся в наличии номер - Revenue Per Available Room (RevPAR)

По своей сущности показатель «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) является частным доходов с продаж номеров и количества имеющихся в гостинице номеров предлагаемых к продаже в течение установленного периода времени.

$$\begin{aligned} \text{Доход на имеющийся в наличии номер} &= \\ &= \text{Доход на имеющиеся в наличии номера} / \left(\begin{array}{l} \text{Количество номеров } x \\ x \text{ количество суток} \\ \text{за определенный период} \end{array} \right) \quad (1) \\ \text{RevPAR} &= \text{Rooms Revenue} / \text{Rooms Available} \end{aligned}$$

Доходы от продажи номеров со своей стороны формируются как произведение среднесуточной цены за номер в течение установленного периода и количества реально проданных номеров в гостинице. В знаменателе отражены все имеющиеся к продаже гостиничные номера в течение установленного периода, а не только количество реально проданных. Это дает возможность сравнивать потенциальные доходы гостиницы в течение установленного периода с реально полученными. Индикатор «доход на имеющийся в наличии номер» представляет собой меру о том, насколько гостиница была в состоянии заполнить номера при низком спросе и одновременно с этим в какой мере добилась максимальной загрузки, цены и доходов в условиях максимального спроса.

Индикатор «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) учитывает одновременно и загрузженность и среднюю суточную цену номера [12]:

$$\begin{aligned} \text{Доход на имеющийся в наличии номер} &= \text{Загруженность} \times \text{Среднесуточная} \\ &\quad \text{цена номера} \quad (2) \\ \text{RevPAR} &= \text{Occupancy} \times \text{Average Daily Rate} \end{aligned}$$

Достижение высокой среднесуточной цены может компенсировать в конкретный момент низкую загрузженность, а высокая загрузженность может быть результатом искусственного занижения цен. По своей сущности показатель „доход на имеющийся в наличии номер» „ – это синтетический показатель, т. к. он является функцией двух других измерителей и позволяет оценить степень оптимального соотношения между ними.

Использование измерителя «доход на имеющийся в наличии номер» в отличие от других экономических индикаторов имеет одну особенность – прямо зависит от среднесуточной цены. Он показывает в какой степени менеджмент гостиницы владеет использованием такого существенного инструмента как цена, насколько он гибок и информирован о поведении конкурентов и в какой мере он в состоянии учесть рыночную среду, в которой функционирует гостиница, и воздействовать на нее. Если не учесть повышенный спрос и не повысить цену и загрузженность, то это может привести к упущенным доходам. Если сохранить высокую цену при наличии слабого спроса и не реагировать на изменившуюся конъюнктуру, налицо также упущенные доходы.

Некоторые аналитические возможности показателя «доход на имеющийся в наличии номер» можно проиллюстрировать с помощью различных сценариев (Таблица 1).

Таблица 1

Применение показателя «доход на имеющийся в наличии номер»

	Сценарий 1	Сценарий 2	Сценарий 3
Гостиница «А» – количество номеров	100	100	100
Имеющиеся номера за м. август 2015 г. (31 дней x 100 номеров)	3100	3100	3100
Загруженность в (%)	90	10	80
Количество занятых номеров (3100 x 0.9 = 2790)	2790	310	2480
Средняя цена номера за месяц в левых	50	150	100
Доходы с номеров в левых (2790 номеров x 50 лв.= 139 500)	139 500	46 500	248 000
Доход на имеющийся в наличии номер (RevPAR) в лв.	45	15	80

Объектом исследования в августе 2015 г. является гостиница «А», которая располагает 100 номерами. Сценарий 1 демонстрирует, как функционирует гостиница «А» при высокой загруженности, равной 90%, и при сравнительно низкой среднесуточной цене за номер в августе 2015 г. в размере 50 лв. Сценарий 2 представляет результаты гостиницы «А» при низкой загруженности, равной 10%, но при относительно самой высокой цене в размере 150 лв. Сценарий 3 рассматривает ситуацию, при которой и загруженность (80%) и средняя цена за номер в сутки (80 лв.) одновременно относительно высоки или сбалансированы.

Сравнивая синтетический показатель «доход на имеющийся в наличии номер» трех сценариях, мы устанавливаем, что хотя во втором сценарии среднесуточная цена была наиболее высокой, то конечный результат был наиболее низкий или доходы с имеющегося номера составляют всего 15 левов. Подобная ситуация требует применения ценовых стратегий, которые помогли бы добиться более высокой загруженности и соответственно более высоких доходов.

Сценарий 1 со своей стороны является четким примером того, что нельзя фетишизировать загруженность как фактор в гостиничном деле. Часто на загруженность смотрят как на единственный показатель, который отражает реальный спрос, и изменения в загруженности ошибочно используются как аргумент для коррекции цены. В близком прошлом прогнозам загруженности придавалось большое значение, так как рыночная среда сохраняла относительную устойчивость в более длительный период времени. Это обосновывало и цель многих менеджеров реализовывать максимальную загруженность, которая обеспечила бы и максимальные доходы.

В сценарии 3 наблюдается наиболее высокая стоимость доходов с имеющегося номера – 80 левов, которая была получена в ситуации, как достигнутой высокой загруженности, так и высокой среднесуточной цены.

Современная практика устанавливает, что показатель «доход на имеющийся в наличии номер» реализует наиболее высокие стоимости при наличии сбалансированного соотношения между двумя факторами – загруженностью и среднесуточной ценой. Исключительно важно, что этот показатель позволяет умелым менеджерам максимально воспользоваться возможностями, которые предлагает динамическая среда для повышения доходов в гостиничном бизнесе. продать необходимое количество номеров по необходимой цене в целях обеспечения реализации максимальной прибыли. Показатель «доход на имеющийся в наличии номер» неслучайно рассматривается как система, состоящая из двух

взаимосвязанных рычагов, с помощью которой можно реагировать на сигналы, подаваемые рыночной средой.

В качестве основных недостатков показателя «доход на имеющийся в наличии номер» специалисты в области гостиничного бизнеса указывают, что он берет во внимание [13]:

- только доходы с номерного фонда, без учета доходов, реализованных с дополнительных услуг (продажа продуктов питания и напитков, аренда конференц-залов, парковка, казино, гольф, СПА центр и пр.), которые также увеличивают прибыль гостиницы;
- нарастание загруженности без учета того, что она связана и с нарастанием переменных затрат или не учитывает затраты на проданный номер (Cost Per Occupied Room). По этой причине он может быть и подводящим индикатором.

Это создает потребность во введении таких дополнительных измерителей, как «чистый доход на имеющийся в наличии номер» - Net Revenue Per Available Room (NRevPAR), «скорректированный размер дохода на имеющийся в наличии номер» - Adjusted Revenue Per Available Room (ARPAR), «валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер» - Gross Operating Profit Per Available Room (GOPPAR).

2. Чистый доход на имеющийся в наличии номер - Net Revenue Per Available Room (NRevPAR)

Показатель «чистый доход на имеющийся в наличии номер» - Net Revenue Per Available Room (NRevPAR) равен чистому доходу с имеющегося номера деленному на количество имеющихся к продаже номеров в гостинице в установленный период времени [14]. Показатель «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) отличается от показателя «чистый доход на имеющийся в наличии номер» - Net Revenue Per Available Room (NRevPAR) числителем, в котором используется чистый доход на имеющийся в наличии номер – Net Room Revenue (NREV), полученный за вычетом затрат по дистрибьюции, продажи, комиссионных туристическим агентствам, скидок и пр.

$$\begin{aligned} \text{Чистый доход} = & \text{доход на имеющийся в наличии номер} - \\ & - (\text{дистрибьюторские расходы} + \text{транзакционные сборы} + \\ & + \text{комиссия туристическим агентствам}) \end{aligned} \quad (3)$$

$$\begin{aligned} \text{NREV} = & \text{Rooms Revenue} - (\text{Distribution Costs} + \text{Transaction Fee} + \\ & + \text{Travel Agency Commission}) \end{aligned}$$

Чистый доход на имеющийся в наличии номер также является важной частью управления доходами в гостиничной индустрии. Он позволяет оценить какой канал дистрибьюции более выгоден. С увеличением каналов дистрибьюции нарастают и соответствующие сборы и затраты. Важно управлять чистым доходом не только в целом, но и более конкретно по рыночным сегментам, по каналам дистрибьюции, оп line туристическим агентам, туроператорам или оптовым торговцам. Конечная цель – снижение затрат с имеющегося номера, с тем чтобы это сказалось положительно на чистую прибыль в последнем ряду отчета о прибылях и убытках.

3. Скорректированный размер дохода на имеющийся в наличии номер - Adjusted Revenue Per Available Room (ARPAR)

Показатель «скорректированный размер дохода на имеющийся в наличии номер» - Adjusted Revenue Per Available Room (ARPAR) не только отражает доходы от дополнительных услуг в гостинице, но учитывает и переменные затраты на проданный номер (см. Формула 4). Это превращает его в ценный инструмент, посредством которого можно воздействовать как на общие доходы гостиницы, так и на чистую прибыль.

*Скорректированный
размер
дохода на
имеющийся*

$$\text{в наличии номер} = \left(\begin{array}{l} \text{Среднесуточная цена номера} - \\ - \text{Переменные затраты на проданный номер} + \\ + \text{Доходы с дополнительных услуг проданного номера} \end{array} \right) \times \text{Загруженность} \quad (4)$$

$$\text{ARPAR} = (\text{ADR} - \text{Var Costs Per Occ Room} + \text{Add. Rev Per Occ Room}) \times \text{Occupancy}$$

Скорректированный размер дохода на имеющийся в наличии номер можно вычислить разными способами. Мы приведем самый простой из них, который позволяет провести и прямую сравнимость с формулой о доходе на имеющийся в наличии номер (RevPAR) (см. формула 2). Сопоставляя формулу (2) с формулой (4) можно утверждать, что скорректированный размер дохода на имеющийся в наличии номер (ARPAR) явно компенсирует в большой степени указанные слабости индикатора «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR). В отличие от скорректированного размера дохода на имеющийся в наличии номер (ARPAR) показатель «чистый доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) не дает нам информации о реальной доходности в результате деятельности гостиницы. Установка на увеличение только дохода с имеющегося номера (RevPAR) приводит к убыткам, если доход, прежде всего, является результатом достигнутой высокой загрузки. Рост дохода на имеющийся в наличии номер не всегда связан с ростом прибыли, но в то же самое время рост скорректированного размера дохода на имеющийся в наличии номер всегда включает и рост дохода на имеющийся в наличии номер.

Трудности, которые встречаются при вычислении скорректированного размера дохода на имеющийся в наличии номер (ARPAR) сводятся к разграничению затрат на постоянные и переменные, и это является неким вызовом экономической практике. Даже если разделение переменных и постоянных затрат приблизительно, то это разделение является достаточно показательным и, если вычислить его один раз на определенную гостиницу, то его можно использовать и в будущем для других целей, при условии что в гостинице не будут производиться большие перемены. Наиболее часто и наиболее значимо применение скорректированного размера дохода на имеющийся в наличии номер для максимизации прибыли, так как этот показатель отражает только переменные затраты. Как известно, переменные затраты изменяются с изменением объема деятельности, в то время как постоянные затраты остаются неизменными при определенном охвате деятельности в установленный период времени. Размер переменных затрат – важный критерий для принятия решения предлагать к продаже определенный номер по определенной цене или нет. Не следует забывать, что даже если номер останется свободным, то на него оплачиваются постоянные затраты. Единственными дополнительными расходами, прямо связанными с

проданным номером являются переменные затраты, так что все доходы, генерированные проданным номером, которые превышают переменные расходы, в краткосрочном плане проносят меньше затрат.



Фиг.1 Воздействие переменных и постоянных затрат на финансовый результат гостиницы, адаптирована по [15]

Допустим, что данная гостиница расходует 80 левов общих затрат на номер, из которых 60 левов постоянные. Если менеджер по управлению доходами руководствуется скорректированным размером дохода на имеющийся в наличии номер (ARPAR) и решил принять бронь по цене 70 левов за номер, при наличии общих затрат для гостиницы 80 левов за номер, то он реализует убыток в размере 10 левов (см. Фиг.1). Если он решит отказать бронь, то для того, чтобы покрыть постоянные затраты свободного номера потребуются 60 левов, и он генерирует убыток в размере 60 левов, что намного больше по сравнению с убытком в размере 10 лев. Применение показателя «скорректированный размер дохода на имеющийся в наличии номер» в целях принятия управленческих решений очень удачно в краткосрочном плане – принятие любой брони, превышающей переменные затраты разумно, поскольку обеспечивает хоть и минимальную прибыль, которая минимизирует убыток гостиницы. В долгосрочном плане обязательно и покрытие постоянных затрат [6].

4. Валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер - Gross Operating Profit Per Available Room (GOPPAR)

В отличие от скорректированного размера дохода на имеющийся в наличии номер (ARPAR) экономический индикатор „валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер“ - Gross Operating Profit Per Available Room (GOPPAR) отражает и размер постоянных затрат [16]. Чтобы получить валовую операционную прибыль, необходимо чтобы затраты разграничивались на переменные – Variable Costs (VC) и постоянные – Fixed Costs (FC). на имеющийся в наличии номер

$$\begin{aligned} &\text{Валовая} \\ &\text{операционная} \\ &\text{прибыль} = \Sigma \left(\begin{array}{l} \text{Доход в результате деятельности} - \\ \text{-Переменные затраты в результате деятельности} \end{array} \right) - \quad (5) \\ &\quad \quad \quad - \Sigma \text{Постоянные затраты в результате деятельности} \end{aligned}$$

$$GOP = \sum (REV_n - VC_n) - \sum FC_m$$

Где:

n – источники дохода

m – виды постоянных затрат

Опять отличие от показателя «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) сводится только к числителю, где при показателе «валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер» (GOPPAR) отражена валовая операционная прибыль - Gross Operating Profit (GOP) (см. Формула 5).

Показатель „валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер“ (GOPPAR) часто рассматривается как производная от показателя «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR), т.к. компенсирует его недостатки и представляет с большей точностью и глубиной результаты гостиничной деятельности.

Если рассмотреть гостиницу «Б», предоставляющую множество дополнительных услуг, то ее доходы только с номеров составляли бы около 50-65% от общего размера доходов. При вычислении показателя «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) для данной гостиницы будут участвовать только доходы с номеров и все другие источники доходов будут пренебрегаться. Так гостиница «Б», при равных других условиях, получит низкий доход на имеющийся в наличии номер (RevPAR) и высокую «валовую операционную прибыль на имеющийся в наличии номер» (GOPPAR) или окажется, что она реализует высокую прибыль при низком рейтинге показателя «доход на имеющийся в наличии номер».

Если сравнить две гостиницы – «С» и «Д», в которых заняты по 50 номеров, но они отличаются величиной номерного фонда – гостиница «С» имеет 200 номеров, а гостиница «Д» – 100 номеров. Процент загрузки гостиницы «С» составляет 25%, а гостиницы «Д» 50%. По результатам, вычисленным по формуле (2), оказывается, что бóльшая гостиница имеет более низкую загрузку, а, следовательно, при равных других условиях имеет и более низкий доход на имеющийся в наличии номер (RevPAR), что предполагает и более низкий финансовый результат.

Рассмотренные примеры наглядно показывают, что при сравнении результатов гостиничной деятельности аналитики не должны доверять только одному единственному показателю как «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR), а при возможности продолжить анализ и дополнить его, используя и индикатор „валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер“ (GOPPAR).

Связь между показателями «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) и «валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер» (GOPPAR) оказывается очень тесной. Она выявляет зависимость между доходом с продажи номеров и валовой операционной прибылью гостиницы. Следует отметить, что валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер (GOPPAR) сильно чувствительна к любому колебанию в доходах на имеющийся в наличии номер (RevPAR). Это является результатом того, что

доход с номеров занимает принципиально наибольшую относительную долю среди всех видов дохода в результате деятельности гостиницы и имеют решающий вклад для формирования ее прибыли. По этой причине даже легкие колебания в доходе на имеющийся в наличии номер могут привести к значительным изменениям в размере валовой операционной прибыли на имеющийся в наличии номер.

Вычисление показателя «валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер» (GOPPAR) более сложно, это связано с наличием данных, которые менеджеры гостиниц не всегда согласны предоставлять. Этот показатель зависит от многих переменных и сравнения с его помощью значительно труднее. Нам представляется, что показатель «валовая операционная прибыль на имеющийся в наличии номер» (GOPPAR) полезнее для внутренних анализов, чем для сравнения результатов деятельности гостиниц.

Индикатор «доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) широко распространен, он введен более чем 25 лет назад, приобрел устойчивость и признание. Он наблюдается постоянно и большинство менеджеров гостиниц готовы предоставить его. Независимо от того, что существуют альтернативные и, возможно, даже лучшие способы измерения эффективности гостиничной деятельности, принятие „дохода на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) в качестве измерителя гостиничной индустрии в целом превратило его в оптимальный инструмент для целей сравнения.

На основании вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы:

- Среди проанализированных измерителей гостиничной деятельности существует не только формальная связь, выраженная в способе вычисления каждого из них, но и зависимость в их познавательном смысле.

- Показатель „доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) представляет собой один из основных инструментов для управления гостиничной деятельностью в силу его четкой интерпретативной способности, несложного вычисления и отсутствия затруднений при сборе необходимой информации. Особенно ценным его качеством являются большие возможности для проведения сравнительных анализов как для одной гостиницы в установленный период времени, так и для определения ее позиции по отношению конкурентов в данном секторе.

- Особено полезны для менеджеров в сфере гостиничной деятельности и другие проанализированные показатели. Они позволяют проделать более углубленный анализ, определить ключевые факторы для достижения более высокой эффективности в работе всех звеньев гостиницы.

- Каждый из рассмотренных показателей содержит в себе и доход на имеющийся в наличии номер в явном или неявном виде. Этот факт подтверждает необходимость в очень внимательном управлении соотношением между среднесуточной ценой и загруженностью, которые имеют фундаментальное значение для конечного результата функционирования гостиницы.

Проделанный анализ недвусмысленно показал, что управляющие гостиничной деятельностью должны очень хорошо знать и использовать различные показатели. С их помощью они могут найти ответ на текущие вопросы, а также решать задачи в долгосрочном плане.

Как показано, показатель „доход на имеющийся в наличии номер» (RevPAR) наиболее доступен, наиболее понятен и имеет большое значение для эффективного управления каждой гостиницы, независимо от ее категории, размера и местоположения.

II. Возможности компетентностного подхода для повышения эффективности и участия человеческого фактора в гостиничной индустрии

В современных условиях интенсивной конкуренции и турбулентной экономической среды человеческий потенциал отчетливо выступает одним из наиболее значимых ресурсов развития и успеха. Долгосрочное конкурентное преимущество предприятий обеспечивается, прежде всего, их способностью идентифицировать, создавать новые компетенции своих кадров и управлять ими. Чтобы добиться стратегического успеха, предприятие должно объединить свои цели с готовностью и способностью человеческого капитала реализовать желанный результат. Это требует переориентации на организационное усовершенствование и эффективность, базированные на компетентностном подходе. С помощью компетентностного подхода обеспечивается общая рамка необходимого на предприятии поведения, которая отражает ценности, приоритеты и специфику бизнеса. Модели компетентности превращают стратегию предприятий в ясные, общепринятые и измеримые стандарты умений и успешного поведения людей. Посредством применения компетентностных моделей управление компетенциями утверждается как современный инструмент управления человеческими ресурсами во всех секторах современной экономики.

1. Необходимость в компетентностном подходе

В конце XIX века с механизацией капиталистических предприятий, ведущей к углублению разделения труда и требующей иной организации и новых методов управления, возникает и утверждается теория и практика управления персоналом. В 70-ые годы XX века ряд учёных, как A. Price (2004), J. Storey (1989), E. Giles и R. Williams (1991) было установлено, что хорошо задуманные и полезные отделы управления персоналом остаются изолированными от работы остальных отделов предприятия и в этом состоит причина спада доверия к этой управленческой функции [11]. Управление персоналом способствует достижению целей предприятия, но оказывается, что в гораздо меньшей степени использует возможности менеджмента для воздействия на людей в качестве ресурса.

В 80-ые годы XX века, под влиянием теории о человеческом капитале T. Schulz и возможностях использования новых форм управления, возникает идея об управлении человеческими ресурсами. Согласно теории T. Schulz (1971) «человеческий капитал является совокупностью умений, которые рабочий приобретает на работе посредством обучения и усвоения трудового опыта, что помогает ему увеличить свою стоимость на рынке труда» [11]. Основным посланием в специализированной литературе по управлению человеческими ресурсами является то, что люди располагают ресурсами, которые, если их мобилизовать и развивать, могут иметь решающее значение для успешной реализации целей предприятия, для завоевания конкурентных преимуществ и достижения устойчивого успеха.

В 90-ые годы XX века разрабатывается целостная концепция, согласно которой управление человеческими ресурсами должно быть сфокусировано на генерировании стоимости одновременно в пользу служащих, менеджеров, потребителей, инвесторов или собственников бизнеса. Новая концепция, известная как «управление человеческими ресурсами, которое добавляет стоимость», разработана в 1997 году преподавателями в Мичиганском университете D. Ulrich, M. Losey и G. Lakke. Она имеет целью улучшить недостаточно значимые результаты деятельности специалистов в области человеческих ресурсов. Основными источниками стоимости являются: знание бизнес среды, в которой функционирует и развивается предприятие; знание целей и потребностей участников в бизнесе – сотрудников, менеджеров, потребителей и инвесторов (собственников); усвоение

ключевых управленческих практик управления человеческими ресурсами; обвязывание управленческих практик с бизнес стратегией предприятия; постоянное совершенствование компетентности менеджеров в области управления человеческими ресурсами и сотрудниками предприятий.

Синхронизация общественных, коллективных и индивидуальных интересов возможна путём достижения более высокой производительности добавленной стоимости с помощью компетентностного подхода. Акцент падает на тот факт, что люди располагают знаниями, умениями и потенциалом, в которые следует инвестировать, чтобы добиться желанной производительности. Именно человеческий потенциал является тем фактором, от которого зависит экономический рост и более высокая конкурентоспособность. По этой причине в современных теориях и практиках управления человеческими ресурсами все большее значение приобретает переориентация на эффективность, базированная на компетентностном подходе.

По своей сущности компетентностный подход представляет собой совокупность приёмов, способов и средств воздействия на потенциал и ресурсы человека как на фактор производства. Компетентностный подход обеспечивает общую рамку желанных моделей поведения на предприятии, которые отражают ценности, приоритеты и особенности бизнеса. Он находит применение во всех системах управления человеческими ресурсами - в планировании и подборе, в оценке трудового исполнения, в формировании вознаграждений, в мотивации, обучении и развитии человеческого капитала. Компетентностный подход даёт возможность, с одной стороны, интегрироваться в системы управления человеческими ресурсами, а с другой, синхронизирует деятельность между отдельными системами на предприятии. Поддерживает фирменные цели и ценности, превращая их в ясные и измеримые стандарты умений и в успешные модели поведения людей.

Реальная потребность введения компетентностного подхода порождается стремлением предприятий найти наиболее подходящие кадры для определенных позиций. Идея об этом новом подходе при подборе, оценке, обучении и развитии человеческих ресурсов датируется с 70-ых годов XX века, когда американский психолог Дейвид МакКлиланд (McClelland, 1973) публикует свою статью «Тестирование компетенций, а не интеллекта». Команде под руководством Дейвида МакКлиланда была возложена задача Дипломатической службой при Внешнем департаменте США решить проблему подбора наиболее подходящих кандидатов на должность дипломатов [1]. Было установлено, что ни престижность университетов, которые они закончили, ни оценки в их дипломах, ни их коэффициент интеллигентности, ни результаты дополнительных экзаменов, которые они сдают с целью подбора, могут гарантировать реальную пригодность кандидатов для данной позиции. Знающие и умеющие не всегда оказываются наиболее эффективными работниками. Следовательно, существуют иные, дополнительные факторы, способности и модели поведения, которые существенно способствуют успешно выполненной работе. МакКлиланд и его группа создают технику «поведенческого интервью», посредством которой изучают различия в поведении отличных и посредственных служащих. Характеристики, которые отличают наиболее эффективных сотрудников, психолог называет «компетенциями» [10]. С помощью поведенческих интервью самых успешных служащих группа разрабатывает компетентностные профили для конкретных позиций. Каждая компетенция этих профилей сопровождается индикаторами, измеряющими поведение служащего и оценивающими реальную пригодность кандидатов.

2. Компетенции и компетентностные модели

Понятие «компетенция» в теории и практике управления человеческими ресурсами вводится на базе английского слова «competence», которое имеет более богатое содержание чем то, которое принято в болгарском языке, а именно «узаконенное право или власть, круг прав или полномочий лица или института» [2]. Исследуя этимологию понятия, специалисты устанавливают множество значений и способов, по которым различные науки его объясняют. Первоначально этот термин был использован в психологии и под ним понималась «способность индивидов справляться с ожиданиями среды» [3]. Следовательно, компетенции не являются статичной категорией, так как отражают динамику экономической среды. Согласно более раннему исследованию, во французской социологической литературе термин «компетенция» введен в 1958 году Raymond Vatieux и успешно объединяет в себе понятия: знание, возможности и желание.

В управленческой литературе вырисовываются два подхода при объяснении термина «компетенция» [3]:

Американский подход (Boyatzis, Ulrich и др.) определяет компетентность как совокупность основных качеств личности, характеризующих вклад, необходимый для демонстрации качественной работы. Компетенции рассматриваются как устойчивые отличительные личностные черты и характеристики, которые определяют исполнение, достижение необходимых результатов.

Британский подход (Boam, Sparrow и др.) интерпретирует компетентность преимущественно как меру результатов наученного. «Компетентность доказывается посредством демонстрации подходящих видов поведения в различных рабочих или учебных ситуациях, и именно они называются компетенциями.» [1]. Компетенциями является успешно проявленное сочетание знаний, умений, настроек и поведения служителей с целью достижения желанных уровней представиться. Они определяются как конкретные виды поведения, которые, если практикуются систематически и интегрировано, должны были бы привести к достижению фирменных целей. Если взглянуть на всё с точки зрения практики, компетенция рассматривается как измеримая способность данного человека действовать качественно и результативно, чтобы справиться с конкретными проблемами, событиями или задачами, которые возникают в конкретной ситуации и области [10].

В специализированной литературе для большей наглядности представления сущности компетенции используется метафора „айсберга“ или так называемая пирамидальная или глубинная модель компетенций [8]. Компетенция представляется как совокупность видимой и невидимой части. Видимая часть (вершина пирамиды или айсберга) - это проявленное поведение, которое можно непосредственно наблюдать и оценивать. Чтобы реализовать желанное поведение, необходимо наличие предпосылок невидимой части – мотивации реализации поведения, личностные характеристики (предпочтения, восприятия, настройки, верования, ценности), знания и умения. В основе пирамидальной модели компетентностей расположены характерные черты человека и его мотивации. Они гораздо труднее подвергаются исследованию и развитию. Для этой цели необходимо более глубокое погружение в сущность, что требует различных инструментов и методологий. Они определяют и оказывают наиболее сильное воздействие на видимую часть поверхности или конкретное поведение.

В болгарской научной литературе компетенция воспринимается и как «совокупность знаний, умений, видов поведения и мотивов, которые проявляются в процессе

осуществления трудовых обязанностей на данной должности и связаны с прямым результатом трудового действия» [4].

Использование компетенций для целей управления требует того, чтобы они могли идентифицироваться, соизмеряться, оцениваться и сертифицироваться. Это позволяет объединить их в интегрированные системы взаимно дополняющихся компетенций – компетентностных моделей, которые служат для эффективного управления потенциалом предприятий. В принципе, цель использования компетентностной модели на определенном предприятии сводится к достижению стандартов организационного поведения и развития, которые оцениваются по результатам трудовой деятельности, и обвязаны с приоритетами, стратегиями, ценностями и корпоративной культурой предприятия. Изменение стратегии предприятия приводит к и изменению компетентностных моделей т.е. они динамичны и периодически изменяются. Таким образом, компетентностные модели способствуют, с одной стороны, достижению обвязанности и однонаправленности между коллективными и личными интересами, а, с другой, обеспечению адаптивности и гибкости фирменного управления.

При разработке компетентностной модели используются два стратегических подхода: универсальный и множественный [10].

При универсальном подходе выстраивается компетентностная модель из набора ограниченного числа базисных компетенций (10-15) в области общих умений, характеристик, ценностей и поведения, которые применимы к широкой категории должностей. В принципе, универсальный подход применяется тогда, когда необходимо существенное изменение ценностей и умений всех на предприятии.

Множественный подход связан с выстраиванием различных моделей в зависимости от специфики должностей и уровней на предприятии. Модели связаны с требованиями для конкретной должности и используются там, где необходима специфическая информация для позиции – при подборе, карьерном развитии, управлении представлением. Обычно в практике предприятия используются оба подхода.

3. Компетентностная модель в подсекторе «Гостиничный бизнес»

Независимо от популярности компетентностных моделей, исследование, проведенное в США в 1999 году устанавливает, что на многих предприятиях отсутствуют подобные действующие модели. «Наше исследование не обнаружило таких моделей управленческих позиций в гостиничной индустрии» [9]. Этот факт мотивирует специалистов проводить исследования о том, какие компетенции будут необходимы через десять лет будущим менеджерам гостиничного бизнеса. Наличие общей модели для всей гостиничной индустрии, ориентированной на будущее, способствует исчерпывающему определению критических для индустрии умений и содействует вышестоящим руководителям гостиничных предприятий выстраивать и осуществлять системы набора, подбора и развития человеческих ресурсов. Моделирование компетенций требует, чтобы они, в первую очередь, были идентифицированы. При изготовлении модели в качестве исходного пункта использованы результаты множества исследований с целью установления ключевых компетенций, на основании которых изготовлен прототип компетентностной модели, которая охватывает наиболее важные измерения поведения менеджеров в разных индустриях. Посредством обратной связи с руководителями гостиничного бизнеса, предварительно изготовленный прототип дополнительно развит и адаптирован к особенностям и потребностям гостиничной деятельности. Таким способом формируется компетентностная модель управленческих

позиций в гостиничной индустрии, которая состоит из 8 доминирующих факторов, 28 измерений и 99 специфических поведенческих компетенций [9]. Список с 99-ью специфическими поведенческими компетенциями для руководящих должностей в гостиничной индустрии был разослан по всему миру 735 высшим менеджерам туристической индустрии, в различные гостиничные предприятия, которых попросили оценить важность каждой из 99-ти компетенций на десятилетний срок по пятибалльной шкале (1- компетенция не важна; 5 – исключительно важна). Позиции опрошенных варьируются от директоров до генеральных директоров или президентов международных гостиничных цепей и корпораций. На вопросы анкеты ответили 137 руководителей, что составляет 18.6 процента нормы отзывать. Восемь доминирующих факторов компетентностной модели сводятся к:

- Самоуправлению (средняя оценка - 4.32)
- Стратегическому позиционированию (средняя оценка - 4.17)
- Практическому осуществлению (средняя оценка - 4.16)
- Критическому мышлению (средняя оценка - 4.15)
- Коммуникации (средняя оценка - 4.12)
- Межличностным умениям (средняя оценка - 4.09)
- Лидерству (средняя оценка - 4.09)
- Пониманию об индустрии (средняя оценка - 4.09).

Каждый из этих доминирующих факторов разрабатывается в подробности до шести измерений. Так, например, фактор „Лидерство“ составлен из следующих шести измерений: развитие остальных; принятие изменений; сила духа; мотивация, которая поощряет; ориентация на работу в команде; разносторонние лидерские умения.

Наиболее высокой оценкой и значимостью для управленческих позиций в гостиничной деятельности отличается фактор „Самоуправление“, который по пятибалльной системе получил от анкетированных менеджеров среднюю оценку 4.32. Фактор „Самоуправление“, по мнению специалистов, состоит из четырех поведенческих измерений или элементов. Это

- этика и почтенность
- управление временем
- гибкость и приспособляемость
- саморазвитие.

В принципе, умения самоуправления охватывают действия, связанные с личностными характеристиками индивида или с тем, как он справляется сам с собой. Устанавливается, что для анкетированных топ менеджеров в гостиничной индустрии важнее всего поведение, при котором действуют этично и почтенно. При вычислении измерителя рассеивания – дисперсии, устанавливается, что поведенческое измерение „этика и почтенность“ оценено значительно выше, чем остальные три – „управление временем“, „гибкость и приспособляемость“, „саморазвитие“. Результат совпадает с предыдущими оценками из других индустрий, он подтвержден компетентностными моделями, изготовленными для управленческих позиций вне гостиничного бизнеса.

Этот факт порождает интерес к конкретным компетенциям, которые включены в каждое из вышеуказанных измерений и могут быть систематизированы в виде таблицы (см. табл. 2). Относительно измерения «этика и почтенность», как наиболее значимые, следует отметить виды поведения: показывает единство между словом и делом; обдумывает этические последствия перед тем как предпринять действие; относится с уважением к людям; хранит конфиденциальную информацию.

Таблица 2.

Измерения фактора „Самоуправление“ компетентностной модели для позиции менеджера в гостиничной индустрии [9].

Самоуправление	
Этика и почтенность	▪ Поступает этично; ▪ Относится справедливо к людям; ▪ Относится с уважением; ▪ Показывает единство слова и дела; ▪ Обдумывает этические последствия, прежде чем предпринять действие; ▪ Соблюдает конфиденциальность информации.
Управление временем	▪ Эффективно справляется с многочисленными требованиями и приоритетами; ▪ Управляет временем так, чтобы обеспечить эффективность; ▪ Уделяет время наиболее важным вопросам, не только самым неотложным.
Саморазвитие	▪ Конструктивно справляется со своими собственными провалами и неудачами; ▪ Ищет обратную связь; ▪ Адаптирует своё поведение по результатам обратной связи и опыта; ▪ Занимается постоянно обучением и саморазвитием; ▪ Проявляет сознание своих собственных сильных и слабых сторон.
Гибкость и приспособляемость	▪ Адаптируется к изменяющимся обстоятельствам; ▪ Конструктивно работает под стрессом и напряжением; ▪ Работает эффективно в условиях неопределённости; ▪ Смотрит на проблемы как на возможности, а на ошибки - как на восход.

Естественно, нельзя умалять значение остальных специфических компетенций, которые попадают под фактор «Самоуправление», как «управление временем», «саморазвитие», «гибкость и приспособляемость». В большинстве случаев в сфере гостиничного бизнеса возникающие ситуации при обслуживании клиентов нестандартны и требуют мгновенного решения, зачастую ставят управляющих в условия стресса и напряжения. Предоставление услуг - это процесс взаимодействия между клиентом и персоналом, а сам процесс обслуживания требует значительного внимания и времени. Гости гостиницы часто нетерпеливы и иногда приходится обслуживать одновременно нескольких клиентов, при этом каждый из них предъявляет многочисленные требования. Ввиду этой специфики деятельности, компетенции «управление временем» и «гибкость и приспособляемость» также являются очень существенными. Иногда способность смотреть на проблемы как на возможности в гостиничной индустрии способствует достижению удовлетворённости гостя. При процессе обслуживания создание и реализация услуги совпадают по времени и месту. Следовательно, значительная доля времени управляющих в гостиничной индустрии расходуется на упражнение управленческой роли «оперативный контроль», а хороший менеджер находит время как для решения стратегических вопросов, так и для собственного развития.

4. Разработка компетентностной модели в секторе „Туризм“ в Республике Болгария

В Республике Болгария компетентностный подход находится в процессе утверждения в теории и практике управления человеческими ресурсами. В 2002 году, при финансовой поддержке Британского совета, разрабатываются и принимаются болгарские стандарты профессиональной компетентности работающих в области управления и развития человеческих ресурсов. В 2005 году, с участием иностранных экспертов, в стране была осуществлена пилотная проверка интернет базированной системы оценки профессиональной компетентности (HR WEB COMPASS), разработанная по программе Леонардо да Винчи. Компетентностный подход у нас применяется преимущественно иностранными фирмами, чьи центральные управления инвестировали значительные средства для этой цели. Благодаря проекту «Разработка и внедрение информационной системы оценки компетенций рабочей силы по отраслям и регионам», финансируемый Европейским союзом по Оперативной программе «Развитие человеческих ресурсов), который разрабатывается Болгарской хозяйственной палатой, болгарский бизнес получил возможность внедрения компетентностного подхода в различные секторы и регионы страны [7]. Основной целью проекта является повышение адаптивности, эффективности и балансирования спроса и предложения на рынке труда посредством создания системы оценки компетенций рабочей силы на отраслевом и региональном уровне. Продукт, созданный в рамках проекта, представляет собой Информационную систему оценки компетенций рабочей силы в РБолгария (ИСОК). Информационная система оценки компетенций генерирует и собирает в одно информацию и хорошие практики по внедрению компетентностного подхода в развитии человеческого капитала. В этой связи она предоставляет стандарты и конкретные инструменты, посредством которых можно содействовать процессам управления представлением и повышением компетентности.

Выполнение проекта «Разработка и внедрение информационной системы оценки компетенций рабочей силы по отраслям и регионам» связано с применением соответствующей методологии, которая представляет собой систему принципов, средств, методов и видов деятельности с целью реализации проекта.

Важным шагом проекта является процесс создания отраслевой и региональной референтной сети и концептуальной модели информационной системы оценки и актуализации компетенций рабочей силы с учётом настоящих и будущих потребностей рынка труда. Функционирование и эффективность разрабатываемой Информационной системы оценки компетенций обеспечивается созданной Национальной референтной сетью. По своей сущности Национальная референтная сеть - это специфическая организационная инфраструктура исследуемых экономических секторов и регионов. В структурном отношении состоит из национального органа, секторных референтных звеньев и региональных центров для оценки компетенций. На практике Национальная референтная сеть обеспечивает организационные механизмы для разработки и реализации компетентностных моделей на различных уровнях в определенных экономических секторах.

Принципиальным началом проекта является **анализ и определение требований к компетенциям рабочей силы** при учёте европейских, национальных и отраслевых требований и стандартов. В этой связи хорошими практиками международного опыта являются американская система требуемых компетенций для вступления в должность O*NET, Британские стандарты для найма на работу NOS (National Occupational Standards,

UK), Европейская база данных EurOccupations и др. Что касается национальных и отраслевых стандартов и вытекающих из них требований к рабочей силе были проведены анализы следующих документов: Национальной классификации профессий и должностей, Европейской квалификационной рамки, Национальной квалификационной рамки РБолгария, Государственных образовательных требований, Перечня профессий для профессионального образования и обучения [5]. Относительно сектора «Туризм», согласно исследованию Института развития персонала (CIPD), устанавливается, что чаще всего встречаемые компетенции в компетентностных моделях туристских предприятий сводятся к:

- коммуникативным умениям
- управлению людьми
- умениям работать в команде
- умениям обслуживать клиентов
- ориентации на достижение результатов
- умениям решать проблемы.

Следующим важным шагом проекта является разработка **Секторных анализов компетенций рабочей силы в секторе „Туризм“** в 2011, 2012 и 2013 гг. Основной акцент при анализах падает на: актуализацию экономических показателей и показателей занятости в секторе на национальном уровне и их сравнение с ведущими странами Европейского союза; исследование тенденций в управлении человеческими ресурсами в секторе; учёт ожидаемых изменений в технологической и организационной структуре в период 2014-2020 гг.; прогноз о необходимых новых умениях, компетенциях и профессиях в секторе; о характеристике дефицитных профессий и специальностей, об умениях и компетентностях. «После первоначального (базового) секторного анализа в последующие годы осуществлялась актуализация данных и углубление анализа, главным образом по отношению к прогнозному технологическому и организационному развитию в секторах и его отражению на человеческие ресурсы – появлению новых компетенций, новых ключевых должностей и пр.» [7]. В качестве новых профессий для нашей страны в гостиничном деле и ресторанном бизнесе, для которых необходимо прогнозировать умения и компетенции, могут быть приведены:

- Управляющий «Бальнеологическим (Медикал СПА) центром», «СПА центром», Wellness центром (Центром красоты и здоровья) или «Таласотерапевтическим центром»;
- Хостел менеджер;
- Ревеню менеджер (Revenu Manager) или Менеджер по доходам;
- Позиция «Красный пиджак» (Red coat), необходимая при конгрессных мероприятиях, событиях и пр. (MICE – Meetings, Incentive, Conference, Events, Exhibitions);
- Руководитель программы;
- Позиция „Canfixit“ или „Специалист по всему“;
- Позиция „Trouble Shooter“ – консультант, оптимизирующий внутреннее протекание гостиничных операций.

Секторные анализы в последние годы являются базой для определения ключевых должностей в секторе „Туризм“ и в соответствующих подсекторах „Гостиничный бизнес“, „Ресторанный бизнес“, „Туроператорская и туристская агентская деятельность“.

Процесс по определению ключевых для сектора должностей, для которых необходимо разрабатывать Секторные компетентностные модели, требует подбора пилотных предприятий. Для создания стандартов должностей подобраны в качестве секторных

консультантов ведущие компании в области управления человеческими ресурсами. Специалисты, совместно с отраслевыми палатами и созданными для этой цели секторными консультативными советами, внимательно изучают все рабочие позиции в определенных секторах, после чего разрабатывают секторные компетентностные модели. Деятельность секторных референтов, секторных консультативных советов и пилотных предприятий согласуется посредством план-графика. Совместно анализируются стратегии и бизнес процессы; организационные структуры и ключевые роли; наличные должностные характеристики; действующие системы управления человеческими ресурсами в фирмах; специфические требования к работе в секторе. Анализ осуществляет сравнение с существующими стандартами и требованиями. Секторный консультант, под методическим руководством Национального центра оценки компетенций, разрабатывает Концепцию создания Секторной компетентностной модели в секторе „Туризм“. Концепция в дальнейшем актуализуется, расширяя охват должностей, включенных в Секторную компетентностную модель и принимается Секторным консультативным советом. Секторная компетентностная модель содержит:

- описание основных бизнес процессов
- список ключевых должностей в секторе
- каталог компетенций, характерных для позиций в секторе.

С целью **идентификации ключевых должностей** в секторе „Туризм“ секторный консультант проводит подробный анализ бизнес среды в секторе и ключевых бизнес процессов. Анализ бизнес процессов использует информацию, предоставленную Секторным анализом компетенций рабочей силы, как и сравнения бизнес процессов предприятий в секторе со стандартами и европейскими требованиями. Целью является идентификация того, какие должности предприятия считают важными, а не какие до этого момента считались таковыми. Чтобы добиться этого, работа ведётся с учётом приоритетов и видения о будущем предприятий в секторе „Туризм“. Подход к определению ключевых должностей в пилотных экономических секторах охватывает изучение: видения, миссии и стратегии; ключевых результатов; ключевых бизнес процессов и функций; основных факторов (критериев) выбора; весомость выбранных факторов; выбор ключевых должностей. Ключевыми должностями являются те позиции, которые имеют критическое значение для достижения целей и стратегии предприятия, концентрировавшие в себя ключевые знания и значительное влияние на конечные результаты деятельности предприятия. Ожидается, что для определенной ключевой должности или профессии будут выяснены образовательная степень, необходимые опыт, знания и умения, как и компетенции, которые гарантируют её успешное выполнение.

В прошедшие годы последовательно, по заданным в проекте критериям, были определены ключевые должности в секторе „Туризм“, которые легли в основу разработки Секторной компетентностной модели, как следует:

- в 2011 г. должности - управляющий гостиницей; фронт офис менеджер; администратор; швейцар; управляющий рестораном; повар; официант; бармен; организатор туризма; экскурсовод; продавец авиабилетов; аниматор;
- в 2012 г. должности - управляющий туроператором; главный швейцар; салонный управляющий; главный повар; специалист по маркетингу и продажам;
- в 2013 г. должности – специалист по администрированию он-лайн систем бронирования; специалист в туристском информационном центре; финансовый специалист

(ревью менеджер и контролинг специалист); ИТ специалист (администратор); эксперт управления туристическими направлениями.

Компетентностная модель ключевых должностей в секторе содержит два основных компонента:

- описание должности
- компетентностную рамку (набор требований компетенции для должности).

В отличие от должностной характеристики, которая определяет, что должен делать сотрудник (работник), компетентностная модель должности показывает, как он должен это делать. Поведенческие индикаторы определяют, какое поведение приемлемо для работодателей в секторе или чем отличается успешное от посредственного представления. Компетентностная рамка содержит в принципе от 9 до 12 компетенций, которые описаны дефиницией, типом, уровнем проявления и поведенческими индикаторами. Поведенческие индикаторы - это образцы поведения в конкретном секторе, извлечённые непосредственно из практики, посредством которых измеряется уровень наличной компетенции. При описании уровней проявления компетенций используется четырёхступенная шкала Ликерта.

Компетенции в секторной модели группируются в три основных кластера:

- основные компетенции
- специфические компетенции
- управленческие компетенции (если позиция требует таких компетенций)

Основные компетенции касаются всех должностей в фирме и способствуют созданию и поддержанию организационной культуры, так как связаны с миссией и стратегией. В отличие от основных, специфические компетенции необходимы для успешного выполнения видов деятельности, связанных со специфическими трудовыми задачами в соответствующем функциональном направлении.

Цель данной публикации не обязует автора представить компетентностные модели всех ключевых должностей в секторе „Туризм“. В качестве примера необходимые основные, специфические и управленческие компетенции для ключевой управленческой должности „Руководитель Рецепции“ (Front Office Manager) систематизированы в таблице 3.

Таблица 3

Необходимые компетенции для позиции „Руководитель Рецепции“ (Front Office Manager) [7].

Руководитель „Рецепция“ (Front Office Manager)	
1	2
Основные компетенции	▪ Гостеприимство и фокус на клиента ▪ Гибкость ▪ Организованность ▪ Ориентированность на действие и достижение результатов ▪ Решение проблем ▪ Работа в синхроне с коллегами ▪ Социальность и коммуникация
Специфические компетенции	▪ Компетенции, связанные с размещением и пребыванием гостей ▪ Компетенции, связанные с питанием ▪ Компетенции, связанные с гигиеной ▪ Технические компетенции, связанные с использованием компьютерных программ и приложений ▪ Технические компетенции, связанные с использованием иностранного языка

1	2
Управленческие компетенции	▪ Принятие решений ▪ Забота о команде ▪ Создание и развитие умений ▪ Общие управленческие компетенции (планирование, делегирование, контроль, административное управление) ▪ Специфические управленческие – связанные с управлением человеческими ресурсами ▪ Стратегические компетенции ▪ Управление конфликтами ▪ Управление мотивацией сотрудников

Разработка компетентностной модели в секторе „Туризм“ не заканчивается идентификацией и определением необходимых компетенций по ключевым должностям, как и определением поведенческих индикаторов их измерения. На следующем этапе разработанные прототипы компетентностной модели по ключевым должностям верифицируются, при этом анализируются возникшие проблемы при их внедрении, актуализуя их в зависимости от изменений в среде и в стратегии предприятия. Модели должностей актуализируются перманентно разными способами: путём тестирования в практике предприятий; посредством обратной связи относительно предпочитаемых компетенций и видов поведения; посредством проведения он-лайн исследований, полевых анкет с лицами, занимающими соответствующие должности.

Заранее разработанная и внедрённая компетентностная модель идентифицирует знания, умения и личные качества, которые способствуют как успешному представлению каждого сотрудника, так и достижению целей предприятия в целом. Определение и оценка компетенций позволяет предприятиям определять требования к человеческому капиталу, вытекающие из их стратегии. Взвешиваются несоответствия между требованиями и реальной степенью готовности служащих и составляются программы обучения с целью устранения этих различий. Компетенции являются связующим звеном между процессами управления человеческими ресурсами и интегрируют их в единую систему.

Компетентностные модели по ключевым должностям в секторе „Туризм“ имеют целью способствовать развитию потенциала человеческих ресурсов и внедрению компетентностного подхода. Они являются основой практической разработки компетентностного профиля должностей на конкретном туристском предприятии. Модель должности играет роль секторного профессионального стандарта. Он используется и для заявки требований бизнеса к качеству и результатам образования.

Компетентностный подход обеспечивает общую рамку желанного на предприятии поведения, предоставляя способы, средства и приёмы общения и взаимодействия как между отдельными звеньями, так и между предприятием и окружающей средой. Он осуществляется с помощью компетентностных моделей, благодаря которым ценности и стратегия предприятия переходят в понятные критерии, в стандарты при оценке эффективности представления и исполнения. В результате этого использование компетентностного подхода в настоящее время позволяет предприятиям, с одной стороны, отвечать разнообразию и ненадёжности окружающей среды посредством гибкости своих стратегий и тактик, а с другой - синхронизировать общественные, фирменные и личные интересы посредством компетентностных моделей.

Современная динамичная экономическая среда требует гибкого управления предприятиями, что отражало бы быстрое и эффективное изменение и превращало бы ненадёжность в ясную стратегию. Гибкость, как концепция, охватывает различные измерения способности предприятия реагировать на внешние воздействия при небольшом расходе ресурсов и это превращает её в значимый источник конкурентоспособности. Компетентностные модели представляют собой гибкую интегрированную систему из взаимно дополняющихся компетенций, которые обвязываются с целями, видениями и организационной культурой предприятия. По этой причине компетентностные модели в значительной степени отражают неповторимость предприятий и их применение представляет собой инновативный и интегрированный процесс управления его потенциалом. Создание уникальных компетенций предоставляет возможность предприятиям разрабатывать стратегии, которые не могут быть скопированы, и таким образом реализовать устойчивое конкурентное преимущество.

Литература:

1. Бояджиева, Т. Уникален шанс за българския бизнес – изграждане на Национална референтна мрежа за оценяване на компетенциите на работната сила по браншове и региони. [Електронный ресурс]: <http://daily.bia-bg.com/index.php?f=ANALYSE@polid=39>. (дата обращения: м. 03. 2014).
2. Български тълковен речник / Л. Андрейчин, Л. Георгиев, Ст. Илчев, Н. Костов, Ив. Лекков, Ст. Стойков, Цв. Тодоров. – София: Наука и изкуство, 1996. – 375 с.
3. Вачкова, Е. Обучение по управление на човешките ресурси, базирано на компетенциите. [Електронный ресурс]: www.ibset.eu/docs/Lybliana_BG. (дата обращения: м. 03. 2014).
4. Георгиева, П. Изграждане на компетентностен модел за управление подбора на човешки ресурси // Икономически алтернативи. - София: Издателски комплекс – УНСС, 2009. - № 6. - 141-153 с.
5. Костова, С. Разработване на компетентностен модел в търговията // Търговията – минало, настояще и бъдеще: Юбилейна международна научна конференция. – София, Издателски комплекс – УНСС, 2013. - 291-292 с.
6. Николова, И. Икономически индикатори на хотелиерската и ресторантьорската дейност на фирмата: монография / София: Авангард Прима, 2010. - 125-148 с.
7. Проект, Разработка и внедрение информационно-системи за оценка на компетенциите на работната сила по отраслям и региони / Проект осъществява Болгарската хозяйствена палата – съюзом българского бизнеса, при финансовой поддержке Оперативной программы „Развитие человеческих ресурсов“ 2007-2013, софинансированной Европейским социальным фондом Европейского союза, по договору № BG051PO001-2.1.06.
8. Пирамиден модел на компетенциите. [Електронный ресурс]: <http://entalent.wordpress.com>. (дата обращения: м. 02. 2014).
9. Ръдърфорд, Д. Хотелски мениджмънт / Д. Ръдърфорд, М. О’Фалън. – София: ЛИК, 2011. - 171-180 с.
10. Томов, Т. Разработване на компетентностни модели, или какво поведение е необходимо за успешно трудово представяне. [Електронный ресурс]: http://www.trudipravo.bg/index.php?option=com_content&view=article&id=1124:tp092010st2&catid=14:tpbest&Itemid=33. (дата обращения: м. 01. 2014).
11. Христова, Т. Управление на човешките ресурси в туризма / Т. Христова, М. Велева. - Варна: ИУ. Наука и икономика, 2012. - 61-63 с.
12. Mauri, AG. Hotel Revenue Management / Principles and Practices. - Pearson, 2012. 27-38 с.
13. <http://www.hotelnewsnow.com/Article/8832/RevPAR-remains-trusted-tool-in-data-arsenal>. (дата обращения: м. 03.2015).
14. <http://www.winningkpi.com/measuring-of-net-room-revenue-per-available-room-nrev>. (дата обращения: м. 06.2015).
15. <http://www.hospitalitynet.org/news/Things-you-didn't-know-about-RevPAR>. (дата обращения: м. 05.2015).
16. www.hotelexecutive.com/business_review/1920/goppar-gross-operating-profit-per-available-room-best-measurment-of-success. (дата обращения м. 06. 2015).

2.5 FINANCIAL STATEMENTS OF INSURERS - REGULATIONS AND ANALYSES

Assist. dr. Nikolina Nikolova
University of National and World Economy

Summary

The annual financial statements of the insurers are the main source of information about their assets and financial standing. Through them the needs of internal and external users of financial information are met. The information is used for analysis and control in the process of management of the insurers and for inspiring investor interest by legal and natural persons. In this connection, the issues of the correct preparation and presentation of the financial statements of the insurers, of the

compliance with the requirements of the legal framework and the specialized supervision and of the analysis of the basic indicators and norms for insurance activity become increasingly important. These issues are dealt with in the present monograph by considering the legal basis and practice of the insurers in Bulgaria in the context of the European regulations and the usual international practice in this sector. The methods, procedures and techniques for drawing up and presenting the financial statements of insurers are studied and described in detail in the light of achieving a true and fair presentation of the assets and financial results and meeting the needs of the users of financial information. The specific manifestation of the principles of recognizing, evaluating and presenting positions in the financial statements of the insurers is also being investigated. The need for further development of the normative regulation and the applicable practices in the activity of the insurers is also noted. The role of the specialized financial supervision should be improved by enhancing, together with the control function, its methodological activity through the elaboration of adequate and specific ordinances and methodological guidelines. Important in this respect is the development and implementation of a system of regulators, norms and indicators for analysis and assessment of the financial position of the insurers. The monograph presents the most important indicators such as liquidity, solvency, profitability and capital adequacy. The role and importance of the financial statements as a source of basic information for financial and accounting analysis of the insurance activity is investigated. The importance of integrated reporting for the purpose of analysing, controlling and managing the insurers' activity is also noted by compiling an integrated report, in conjunction with and conditional on the annual financial statements of the insurers.

Key words: insurers, accounting, financial statements, financial and accounting analysis, financial supervision, integrated reporting, accounting principles

1. Preparation of financial statements - methods and procedures

The drawing up of the financial statements is an essential part of the methodology and the organization of accounting and is the final stage of the accounting and reporting process in the enterprises. In practice, this is done within the framework of the accounting year-end procedures. It is a process of summarizing and converting the reporting information from the current chronological, synthetic and analytical accounting in order to obtain summarised, synthesised accounting information about the assets and financial position of the insurers and the financial result of their activity for a particular reporting period. It includes procedures, rules, and techniques for converting information from current accounting into periodical / financial / information, which in their totality constitute one of the accounting methods known as the method of summation / aggregation /. This method generates information sets of aggregated data in the form of financial statements on the assets and financial standing of the insurers.

In the course of the year-end closing accounting procedures, some specific features of the current accounting and the preparation of the financial statements of the insurers must be taken into consideration [1].

The insurers keep accounts and compile and present their financial statements in accordance with the requirements of the Law on Accounting, the applicable accounting standards and the provisions of the Social Security Code. The pension insurance company, together with its accounting, keeps separate accounts of each compulsory supplementary pension insurance fund managed by it and draws up separate monthly and annual financial statements [2]. As entities of public interest, insurers prepare their annual financial statements on the basis of the International Accounting Standards and complete with the applicable standards [3].

The persons preparing the financial statements of the insurers must comply with the requirements of the Law on Accounting, what concerns their educational level, qualification and professional experience [4]. Due to the specifics of the social security accounting, usually natural persons are employed for compilers. They are responsible for the overall organization of the accounting activities of the insurers, including the year-end accounts closure and the quality of the financial statements that should present truly and fairly the assets and financial position of the pension insurance companies and the pension funds.

Before the start of the year-end accounting closure, preparatory procedures are carried out, the more important of which require:

- 1) the management to plan the individual phases of the year-end accounting closure;
- 2) to instruct the accounting personnel and the materially responsible persons to carry out the necessary actions and operations in the year-end accounting closure;
- 3) to carry out an internal audit of the primary accounting documentation, paying attention to the proper registration of business operations in the chronological registers, subject to the requirement of "documentary justification" and their systematic accounting;
- 4) to analyse the ageing of receivables and payables according to repayment terms by reviewing the contractual relations with other enterprises, institutions, organizations and individuals for the current reporting period;
- 5) to establish the correctness of charging the expenses and incomes and their rescheduling as deferred expenses and deferred incomes;
- 6) to establish the accounting policy of the previous accounting period;
- 7) to review the relations with the shareholders regarding the subscribed shares, additional contributions, assessment of in-kind contributions, the accrued dividends, etc.

The specific accounting principles, methods and procedures in the preparation, organization and the stages of year-end accounting closure of insurers' activities in combination with the common uniform rules applicable to the year-end accounting closure of all other types of activities determine the main points and highlight the specifics of the preparation of the annual financial statement of the insurers, which is the natural outcome and the final result of the final stage of the accounting for this activity.

2. Stages of the year-end accounting closure

The main stages of the year-end accounting closure of the insurers' activities are as follows:

1. Inventory taking of the insurers' assets and liabilities - conducted according to the requirements of Art. 28 of the Law on Accounting. An order of the manager is prepared, by which he/she appoints a commission and defines the sites and timing of the inventory taking. The inventory taking is carried out as a check of actual cash, material, long-term and short-term assets and intangible fixed assets and receipt of written confirmation of available funds in banks; accounts with clients, third parties, insurance intermediaries, other insurers and other debtors and creditors, and the obligations of the insurers on received bank and commercial loans. Special attention is paid to the inventory taking of insurers' investments. The investments of insurers' own funds and the investments in their technical reserves are inspected by classifying and grouping them in accordance with IAS 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement". The differences detected during the inventory taking are established and accounted for by drawing up a statement of findings, an inventory list and a comparative inventory form (comparative balance).

2. Valuation of assets and liabilities - the valuation of the assets, liabilities, equity, income and expenses of the insurers that are recognized in the financial statements is carried out according

to Art. 26, para 1, item 9 of the Law on accounting, initially at acquisition price, which may be a purchase price or cost. During the year-end accounting closure in connection with the preparation of the annual financial statements, a subsequent measurement of the assets and liabilities is carried out in accordance with the applicable accounting standards. The measurement of financial assets is carried out in accordance with IAS 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement" at fair, amortized cost or recoverable amount. The financial liabilities of the insurers are measured at fair or amortized cost. The measurement of fixed assets held for sale is made in accordance with IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations at transfer or fair value. Tangible fixed assets are measured in accordance with IAS 16 "Property, plant and equipment" at their fair value, net of accumulated depreciation and impairment losses. Similarly, intangible assets are measured in accordance with IAS 38 "Intangible assets". Short-term tangible assets are measured at the end of the current reporting period at the lower of the net realizable value and cost. Insurers' liabilities are valued at their cost.

3. Preparation of preliminary trial balance for the year.

4. Closure of expenditure accounts (costs of insurance activity, main activity and administrative expenses, financial and other extrinsic costs). The cost of insurers is completed at the end of the reporting period.

5. Closure of revenue accounts (income from insurance activities, financial and general income). The accounting closure of the incomes of the insurers is carried out at the end of the reporting period.

6. Establishing the amount of the accounting financial result for the accounting year, which may be accounting profit / excess of revenue over expenditure / or loss / excess of expenditure over the revenues / of the overall activity of the insurers.

7. 7. Drawing up of an Income Taxation Declaration of the insurers - when making this declaration, the actual financial result / accounting profit is either converted in a non-accounting way into taxable profit /base/ under the Law on Corporate Income Taxation [5]¹. Under this law, insurers are subject to corporation tax on profits, with the exception of pension funds that do not form a financial result for tax conversion and taxation.

8. Accounting of sums deducted from profit for taxes and establishing the financial result /profit/ after tax.

9. Drawing up a final trial balance as at 31 December of the current year - while compiling it, all events that have occurred during the preparation of the annual financial report, which relate to the current reporting period have to be included.

10. Preparation of the Statement of Comprehensive Income of the insurers and the disclosures to it under IAS and IFR.

11. Preparation of the Statement of Financial Position of the insurers and the disclosures to it as per IAS and IFRS.

12. Preparation of the Cash Flows Statement of the insurers.

13. Preparation of the Statement of Changes in Shareholders' equity and Technical Provisions of the insurers, except for the pension funds that do not own equity.

14. Compilation of the Attachment to the annual financial statements of the insurers.

15. Preparation of the Annual Report on the Activities of the insurers.

16. Audit and certification of the annual financial statements of the insurers.

17. Presentation and publication of the annual financial statements of the insurers.

18. Adoption of the annual financial statement of the insurers by the General Meeting of Shareholders - this stage of the year-end accounting closure procedures is in the next reporting period. At the proposal of the governing body of the insurers, the issue of distribution of retained profits from previous years or for covering losses from previous years shall be discussed and decision shall be taken by the General Assembly. This decision is subject to accounting in the next reporting period that has already commenced.

The stages of the interim accounting closure are similar, with some exceptions. The summary information on the assets and financial position of the insurers and the financial result of their activity, resulting from the interim accounting closure, serves to prepare a monthly interim financial statement.

When the annual accounting closure stages are consistently carried out, a resultant accounting information used to compile the elements of the annual financial statements of the insurers is obtained.

3. Constituents of the Annual Financial Statements

The annual financial statements of the insurers include:

1. Annual Financial Statements, in accordance with Chapter three of the Law on accounting, with the following components: Statement of Financial Position (Balance Sheet), Statement of Comprehensive Income (Income Statement), Statement of Changes in Equity and Technical Assets, Statement of the Comprehensive Income (Statement of Comprehensive Income) Reserves and Attachment.

2. Report for the purposes of the financial supervision - the elements, the structure and the content thereof are defined by a special ordinance of the Financial Supervision Commission.

The insurers also compile an Annual Activity Report containing information on their activities, their status and future development, the distribution of profits, significant share ownership, changes in insurers' assets, events after the year-end accounting closure and other information at the discretion of the management.

Insurers that constitute part of a group prepare consolidated financial statements under IFRS 10 "Consolidated Financial Statements". They also prepare a Consolidated Annual Activity Report with a content specified in the applicable accounting standard.

The objective of the financial statements is to present truly and fairly information about the assets and financial position of the insurers, the results of their activities and the changes in the assets, liabilities, equity and technical reserves to a wide range of users so that they can take rational economic decisions. The annual financial statements present the insurers to the external environment, and the information contained therein satisfies the information needs not only of the shareholders, the associates and the management bodies of the insurers to assess past events and to prepare forecasts for future developments but also for a wide range of users - the state with its controlling and supervisory bodies, the government and the government services, intermediaries (insurance brokers and agents), counterparties (clients, suppliers, banks, cedars, reinsurers, etc.), investors, staff (employees), the public.

The quality of the annual financial statements is determined by the different legal and professional conditions and requirements that underlie the qualitative features set out in IAS 1 Presentation of Financial Statements. The qualitative features of the annual financial statements are: understandability, relevance, reliability, comparability.

Understandability for the users of the information contained in the annual financial statements of insurers is an essential condition for the preparation of their economic decisions.

Often understandability is identified with the usefulness of the annual financial statement. Information that is useful for the consumer is any information that can enable him / her to use it effectively and make adequate economic decisions.

The relevance of the information depends on its nature and materiality. Materiality is the opportunity for correct presentation of economic information, which will naturally affect the quality of the management decisions taken by the users of the annual financial statements of the insurers. The relevance of the information enables users to evaluate past, present or future events and to confirm or correct their previous assessments when making economic decisions.

Reliability implies that in the annual financial statements of insurers there are no material mistakes or bias in the presentation of the reporting information.

Comparability is a qualitative characteristic of particular importance as it is a real expression of the possibilities for reassessing the development of insurers using the same financial assessment indicators. Comparability usually makes it possible to compare the information for the current year and the previous year on the same items. Comparability means enabling users to determine on their own the trends in the assets and financial position of the insurers and their effectiveness. Comparability enables users of the annual financial statements to be informed about the accounting policies applied by insurers, changes to this policy, and the impact of these changes. Users of the annual financial statements should be able to identify differences in accounting policies by comparing similar transactions and events carried out by insurers at different times and in comparison with other insurers.

The content and format of the financial statements of the insurers are defined in IAS. The Statement of financial position (Balance Sheet), the Statement of Comprehensive Income (Income Statement) and the Statement of Changes in Equity and Technical Reserves are prepared in accordance with IAS 1 Presentation of Financial Statements and the Cash Flow Statement is prepared in accordance with the requirements of IAS 7 "Cash Flow Statement". IAS 26 Accounting and reporting of retirement benefit plans has a special significance for the financial statements of pension funds.

The information contained in the financial statements has a relative independent significance. The Statement of Financial Position (Balance Sheet) contains information on the financial position and the Statement of Comprehensive Income (Income Statement) - information on the financial result and the effectiveness of insurers' activities. The Cash Flows Statement contains information about the movement of cash flows by type of activity (main, investment and financial). The state and changes in the constituent parts of the capital and the technical reserves of the insurers can be traced from the Statement of Changes in Equity and Technical Reserves.

The Attachment to the annual financial statements contains information about the accounting policies applied, the status and changes in assets, liabilities, equity and technical reserves, insurers' income, expenses and cash flows and other disclosures in accordance with the applicable IAS.

The structure and content of the financial statements for the purposes of financial supervision are tailored to the particularities of the insurance business. They provide more detailed information in the form of reports on selected items of the balance sheet and income statement, disclosures about the accounting policy adopted, fixed and long-term assets, receivables, liabilities and provisions, securities, equity participation of other enterprises, interest income and expense, extraordinary income and expenses, financial results, tax temporary differences and other specific information about the insurers' activities.

The annual financial statements of the insurers as at 31 December of the current accounting year shall be prepared by 1 March of the following year and the Consolidated annual financial statements by 30 June of the following year. It is subject to mandatory verification and certification by at least two certified accountants, registered auditors. They must be licensed by the Social Insurance Supervision Directorate and the Insurance Supervision Directorate of the Financial Supervision Commission for auditing the financial statements of the insurers.

The annual financial statements of the insurers shall be submitted to the National Revenue Agency and to the Social Insurance Supervision Directorate of the Financial Supervision Commission by 31 March of the following year - for the Pension Funds (PF) and Pension Insurance Companies (PIC) and to the Insurance Supervision Directorate of the Financial Supervision Commission - for the Insurance Companies (IC) and by June 30 to the representative employers' organizations³⁵ [6] and the Registry Agency for entering in the Commercial Register after their approval by the General Meeting of Shareholders, respectively by the member co-operators. The publication of the Consolidated Annual Statements shall be made by 30 July of the following year. The annual financial statements of the insurers shall be published in a special annual booklet issued by the Insurance Supervision Directorate of the Financial Supervision Commission in the form in which it was certified, together with the report of the registered auditor.

On the basis of the annual financial statements and in compliance with the tax legislation, the insurers prepare and submit an Annual Tax Return to the National Revenue Agency by 31 March of the following year.

Insurers prepare their accounts in hyperinflation circumstances if the annual inflation rate declared by the National Statistical Institute exceeds 30% or when over a period of 3 years the inflation rate exceeds 100%. Under these circumstances, the annual financial statements are translated in accordance with IAS 29 "Financial Reporting in Hyperinflationary Economies".

The annual financial statements of the insurers do not reflect their socio-economic impact on public life. This shortcoming can be overcome by drawing up an integrated report. It contains non-financial information, which includes:

- A brief description of the insurers' business model;
- A description of the policies that the insurers adopt and enforce in relation to environmental and social issues;
- The objectives, risks and tasks that arise in relation to environmental and social policies;
- Description of the key indicators for the results of the activities, related to environmental and social issues.

4.Principles for recognition and measurement of positions in the financial statements of insurers

Normative regulation of insurers' accounting defines the frame of the requirements for the presentation of information in the financial statements in accordance with the principles of recognition and measurement of the elements of financial statements / assets, equity, liabilities, expenses, income /, as set out in the Law on accounting. Along with their general significance, they have a specific manifestation when presenting positions in the annual financial statements of insurers.

³⁵ See Art. 35 of the Labour Code, promulgated in State Gazette, issue 26 / 01.04.1986, amended in State Gazette, issue 104 / 11.12.2007.

The economic nature of the **going concern** principle is that the entity carries out its business and has no intention or need in a foreseeable future to terminate it or to reduce its volume of reproduction. In the presence of such circumstances, the same shall be disclosed in an attachment, indicating the respective accounting base (liquidation or other similar) in accordance with which the annual financial statements are prepared.

The insurance company is defined as operating when in the financial and accounting analysis prepared by the management the indicators for performance, liquidity, financial autonomy, market value of assets and liabilities, etc., are positive. The facts about access to material and financial resources, clients, research and management potential are also important. Based on this, it is proved that during the next twelve months, and beyond this period, the usual activity will be carried out. The latter is important for the users of the information of the annual financial statements, who determine their intentions of investing, lending, purchasing finished products, etc.

The principle of **consistency of presentation and comparative information** requires the presentation and classification of items in the financial statements, the accounting policies and the valuation methods to be maintained and applied consistently in the subsequent reporting periods in order to achieve comparability of the accounting data and the performance indicators of the financial statements. The insurers organize and report their business on the basis of the adopted accounting policies. Accounting policy is defined as a set of principles, assumptions, concepts, rules, bases and procedures, adopted by the entity for the accounting of its activity and for the presentation of information in the financial statements in accordance with accepted accounting standards. The purpose of the principle of consistency of presentation and comparative information is to allow for comparability of the assets and financial position of the enterprise, the changes in capital and cash inflows and outflows during the reporting period with those in the previous year. This makes it possible to outline the trends in the business development of the enterprise. On the other hand, compliance with the principle allows comparability between enterprises in the same economic sector. In this way, a macroeconomic notion of the development of a particular sector as well as of the market share of the individual enterprises in it is achieved.

The principle of **consistency of presentation and comparative information** predetermines the possibility of comparability of the accounting information in the annual financial statements of insurers.

The **precautionary principle** is very important for insurers, given the specific market relationships they carry out. Its essence is expressed in the evaluation and reporting of the alleged risks and the expected possible losses in the creation of accounting information for the individual business operations in order to form a real financial result. Thus, the transfer of uncertainty for individual assets and / or liabilities from a current in a future reporting period is not allowed. It can be said that through the accounting application of precaution avoidance of unfavourable financial situations for the insurers is achieved.

Prudence is an element of accounting estimates in circumstances of uncertainty such as: collectability of doubtful receivables, debt due, unclear ownership and useful life of tangible and intangible fixed assets, market squeeze, etc. The objective is that assets and liabilities, revenues and expenditures are neither overestimated nor underestimated, but to be presented to the maximum extent at their fair value. This is a prerequisite for the neutrality and reliability of the information in the financial statements. The precautionary principle is important for determining the value of the equity and the financial result as a basis for the activity over the next reporting period. The latter is

of particular interest to owners who take interest in the changes and the real value of their invested capital, defined as the difference between the assets and liabilities of the enterprise.

The **accrual principle** (continuous posting) requires the effects of transactions and other events to be recognized at the time they arise, regardless of the time of receipt or payment of cash or cash equivalents, and to be included in the financial statements for the period for which they refer. Therefore, the assets, liabilities, equity, income and expenses of insurers are recognized and reflected at the time of their occurrence, regardless of the moment of their monetary manifestation. This principle is the guiding principle in the preparation of the separate elements of the annual financial statements, except for the cash flow statement. The conditions for their recognition are the following:

- With respect to assets: from the asset future economic benefits are expected and the asset can be measured reliably - its fair value being accurately and reliably measured at acquisition cost, or at cost or at market price.
- With respect to liabilities: the probability exists that an outflow of resources containing economic benefits will occur in order to settle an existing liability and the amount at which the liability will be settled can be reliably measured.
- With respect to expenses: there is a reduction in assets; liabilities arise or increase; costs can be reliably estimated.
- With respect to revenue: an asset arises or increases; there is a reduction of a liability; revenue can be reliably measured.

Another principle is **the independence of the individual reporting periods and the value relationship between the initial and the final balance**. The economic essence of this principle is that each reporting period of the insurers is treated separately for itself, regardless of its objective relationship with the previous and the subsequent reporting period, and the financial statements data at the beginning of the current reporting period must match the data in end of the previous reporting period. To a large extent, this principle summarizes the principles previously dealt with.

The **principle of materiality** means covering, systemising and presenting the characteristic of insurance assets, sources of capital, income and expenses. This is achieved by showing separately each significant item in the respective components of the financial statements. Bringing together the values of articles of a similar nature is allowed when the amounts are insignificant or when by their joint presentation greater clarity is achieved. The amount of an asset, a liability, an element of equity, income and expense is determined to be material if its unavailability or imprecise presentation affects the economic decisions of the users of the information in the financial statements and violates the requirement of a true and fair presentation of the assets and financial position, the financial position, the changes in the cash flows and the equity. The materiality of the individual items is determined by the insurer's management and is reflected in the accounting policy applied. The principle of materiality is fundamental to achieving the qualitative characteristics of relevance of the information in the financial statements.

The **no-netting principle** requires that there is no offsetting between assets and liabilities, income and expense, and that these should be reported separately. Thus, the specificity of the insurers' reporting items retains the individuality of their qualitative and value characteristics. The reduction in the value of assets by the magnitude of their adjustments is not considered an offsetting. The purpose of applying the no-netting principle is the users of the information in the financial statements to understand the nature of the underlying business transactions and to assess the potential cash flows of the entity.

Essential to accounting is also **the substance over form principle**, according to which transactions and events are accounted for in accordance with their content, nature and economic reality rather than formally according to their legal form. However, the economic nature of the economic operation does not always correspond to its legal form. For example, if an asset is acquired and there are agreements where the seller continues to benefit from the asset, there is no transfer of ownership. If a sale is accounted, it will not represent the business operation reliably. Therefore, when creating accounting information, the economic nature of the emerging facts must be clarified. Thus, property forms are characterised as qualitatively heterogeneous - long-lasting and short-term; tangible, intangible, financial, monetary and accounting; with primary, auxiliary and administrative purposes, etc. At the same time, their legal origin is also respected - whether they are acquired with the funds of the owners or with foreign capital. Their origin is identified with a value assessment that qualifies heterogeneous property forms as quantitatively homogeneous.

Another accounting principle is **the valuation of positions that are recognized in the financial statements to be carried out at cost**, which may be a purchase price or cost. It is also possible to apply another method when required by the applicable accounting standards.

The valuation of assets, liabilities, equity, income and expense is of great significance for the reliability of the information in the financial statements. Its determination using the cost method is an application of the historical cost approach, according to which the establishment of the valuation of the relevant asset, capital source, income and expense is based on the actual, actually established price at the moment of its occurrence. The various options for acquiring assets and liabilities are the basis for the manifestation of the historical price as a purchase price, as a cost and as a fair value, the nature of which is as follows:

- The purchase price is applied in business operations with contractors external to the enterprise. For an asset it is formed as the sum of all amounts paid for it until it is put into operation, and for a liability - as the amount of receipts received (assets, respectively expenses) as a result of which the liability occurred.

- Cost is a valuation that applies to assets and liabilities created in the entity. Its value is the sum of the costs necessary and inherent in the production of an asset, and for a liability - it corresponds to the costs incurred.

- Fair value is the price received for the sale of an asset or paid for the transfer of a liability in an orderly transaction between market participants (arm's length transaction) at the valuation date³⁶.

5. Analysis of the financial statements of the insurers

The analysis of the financial statements, also defined as financial and accounting analysis of the insurers, aims to study, evaluate and characterise their assets and financial status and provides information for decision making [7]. Objects of the analysis are the elements of the financial statements - assets, equity, liabilities, income and expenses and the changes in them, caused by objective facts, phenomena and events. The aim of the financial and accounting analysis is to select, systemise and use financial - reporting information for identification and evaluation of the property and the financial position, identification of the essential connections, relationships and trends in the activity of the insurers and making effective management decisions.

The main tasks of the analysis are:

³⁶ Regulation (EU) No 1255/2012 of 11.12.2012, International Accounting Standard 2 - Inventories, § 6.

- Research and evaluation of the dynamics and structure of assets, equity and liabilities of the insurers;
- Research and evaluation of the dynamics and structure of insurers' costs and revenues;
- Identification, characterization and evaluation of the financial results of insurers' activities;
- Identification, research and assessment of the risks in the activity of insurers;
- Identification and evaluation of the significant key indicators for the financial position of the insurers (capital adequacy, liquidity, solvency, profitability, efficiency);
- Evaluation of the implementation of recommendations given and measures and sanctions imposed by the specialised supervision and other regulatory and supervisory bodies.

The analysis of assets includes, first of all, an analysis of the dynamics and structure of the balance sheet assets and the funds managed by the pension insurance company. The following sample table can be used:

Tabl. 1

Fund	Balance sheet assets in BGN thousand 20XX.	Balance sheet assets in BGN thousand 20XX+1	Change 20XX+1/20XX BGN thousand	Change 20XX+1/20XXг. (%)
Voluntary Pension Fund (VPF)	69 263	75 505	6 242	9,01 %
Occupational Pension Fund (OPF)	151 637	166 944	15 307	10,09 %
General Pension Fund (GPF)	909 833	1 032 251	122 418	13,45 %
Total	1 130 733	1 274 700	143 967	12,73 %

Using the same methodology (table), the dynamics of the net assets in the supplementary pension funds can also be studied.

According to the same methodology (table), the dynamics of net assets in supplementary pension funds.

The analysis of the composition of the assets of the funds takes the form of an analysis of the structure of the investment portfolio of the individual funds and its change during the reporting period. The relative weights in per cent by type of assets and their dynamics are as follows:

- Government securities (GS);
- Corporate bonds;
- Shares of Special Investment Purpose Companies (SIPC);
- Participations / Shares in KIS;
- Receivables;
- Investment property;
- Cash.

The analysis of insurers' income comprises of establishing their total amount and dynamics during the reporting periods. The relative weights and their dynamics by separate revenue groups are calculated. The income analysis by groups and their relative weights can be shown in the following sample table:

Tabl.2

Type of income	Amount (BGN thousand)	Relative share of total income (%)	Amount (BGN thousand)	Relative share of total income (%)
		20XX		20XX +1
Income from fees and deductions	17 444	56,45 %	16 760	46,08 %
VPF	14 706	47,59 %	14 003	38,50 %
OPF	2 306	7,46 %	2 189	6,02 %
GPF	432	1,40 %	568	1,56 %
Revenue from own funds management	3 004	9,72 %	8 639	23,75 %
Revenue from investing in specialized reserves	3 453	11,17 %	3 776	10,38 %
Exempt reserves to ensure minimum return	7 000	22,65 %	7 200	19,79 %
Total income	30 901	100,00%	36 375	100,00 %

The analysis of the expenses in the activity of the insurers is done in a similar way. The following table may be used:

The financial result of profit / loss is also subject of analysis by establishing its overall size and its dynamics.

The financial position of the insurers is analysed using several relative financial ratios. They are calculated as follows:

- ❖ *Total Liquidity = Current Assets - Deferred Expenses / Current Liabilities - Deferred Income*
- ❖ *Cost Effectiveness = Total Income / Total Expenses*
- ❖ *Profitability of equity = net profit or loss / equity*
- ❖ *Assets Profitability = Net Profit or Loss / Assets Value*
- ❖ *Profitability of Liabilities = Net Profit or Loss / Value of Liabilities - Equity*
- ❖ *Capital base - it is expressed in the absolute amount of the own capital and observance of the its minimum amount of the legal requirements amounting to 0.5*
- ❖ *Capital adequacy - it is established as a relation of the capital base to the risk assets of insurers.*

Tabl.3

Type of expense	Amount (BGN thousand)	Relative share of total expenses (%)	Amount (BGN thousand)	Relative share of total expenses (%)
		20XX		20XX +1
Expenses by economic elements - total, incl.	9 419	35,22 %	11 634	39,28 %
Material costs	173	0,65 %	216	0,73 %
Costs for external services	5 706	21,34 %	7 383	24,93 %
Depreciation costs	223	0,83 %	254	0,86 %
Remuneration expenses	2 499	9,35 %	2 647	8,94 %
Insurance expenses	459	1,72 %	506	1,71 %
Other expenses	359	1,34 %	628	2,12 %
Expenditure on managing own funds	6 022	22,52 %	3 153	10,65 %
Expenses for investment of specialized reserves	2 599	9,72 %	2 628	8,87 %
Accumulated Specialization Reserves	8 700	32,54 %	12 200	41,20 %
Total expenses	26 740	100,00 %	29 615	100,00 %

The pension insurance company manages different types of risk with respect to its financial instruments. The most significant risks that can be analysed and evaluated are market risk, credit risk, interest rate risk and currency risk.

Conclusion

The important role of financial statements as a source of information for the analysis and management of insurers attaches relevance and significance to the issues examined in this monograph. There are opportunities to improve the organization and methodology of preparing and disclosing financial information. The role of non-financial information, which requires the compilation and use of integrated reports, also grows. The issues addressed pose new challenges to the overall accounting of insurers and, in particular, to the methodology and organisation of the modification and systematisation of accounting information in the financial statements. There is also a need to improve the analysis of the financial statements of insurers. In the analysis of the assets and financial position of the insurers according to the data of the financial statements, generally accepted methodologies and indicators are used. It is necessary to develop specific methodologies and indicators, which should be regulated and systematised in special ordinances and methodical instructions of the Financial Supervision Commission.

Bibliography

1. Михайлова, М., Финансови отчети на фондовете за допълнително пенсионно осигуряване, С., 2012

2. Кодекс за соціального осигурюванне
3. МСС/МСФО
4. Закон за счетоводството
5. Закон за корпоративного подоходно облагане
6. Кодекс на труда
7. Стоянов, Ст., Фесчиан, Д., Анализ на финансовите отчети на финансовите предприятия, С. 2012

2.6 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ДЕТЕРМІНОВАНИХ І СТОХАСТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

Нужна О.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Кравчак В.Г., Луцький НТУ

Метою створенням будь-якого виду бізнесу є отримання в майбутньому певних економічних благ та вигод. Тому, зазвичай, підприємницька діяльність спрямована на отримання певного економічного ефекту, який має назву «прибуток».

Прибуток є грошовим виразом чистого доходу підприємства, отриманого від усіх видів його діяльності й зумовленого різницею між його сукупним доходом і сукупними видатками [8]. Саме пошук резервів збільшення прибутку від реалізації і є основною метою його аналізу.

Прибуток відіграє основну роль в діяльності будь-якого підприємства, оскільки є її кінцевою метою. Кожне підприємство спрямовує чималі зусилля на максимізацію величини прибутку шляхом збільшення доходів та зменшення витрат.

Аналіз прибутку від реалізації готової продукції проводиться з метою знаходження шляхів збільшення обсягів збуту порівняно з минулими роками, конкурентами, розширення частки ринку при максимальному використанні виробничих потужностей підприємства.

Пошуком методів та резервів зростання прибутку від реалізації продукції, займалась значна кількість вітчизняних та закордонних науковців, а саме Андрійчук В.Г., Барабаш Н.С., Гордополов В., Гордополова Н.В., Іщенко Н.А., Кравченко Г.О., Мец В.О., Митрофанова Г.В., Осадча О.О., Цал-Цалко Ю.С. та інші.

В економічному аналізі для дослідження зв'язку між показниками застосовують моделювання.

Моделювання – один з прийомів вивчення економічних явищ і процесів, за допомогою якого можна чітко уявити досліджуваний об'єкт, описати його внутрішню структуру та охарактеризувати зовнішні зв'язки, дослідити і визначити вплив факторів на результативний показник.

Сутність його полягає в тому, що створюється модель взаємозв'язку аналізованого показника з факторними показниками, тобто відбувається конструювання моделі досліджуваного об'єкта на основі його попереднього вивчення, виділення головних, суттєвих характеристик.

Питання застосування методів математичного моделювання для дослідження економічних залежностей вивчали вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Г. Вагнер, В.В. Вітлінський, П.М. Григорук, О.О. Замков, А.М. Ільченко, О.Л. Лещинський, В.Р. Кігель, Н.А. Малиш, Н.І. Машина, С.І. Наконечний, Т.П. Романюк, В.В. Рязанцева, Т.О. Терещенко, Ю.А. Толбатов, В.В. Турко, І.Б. Хома, О.О. Юнькова та ін.

Моделювання факторних систем – складний і відповідальний процес. Від того, наскільки об’єктивно і точно створено моделі аналізу, залежать кінцеві його результати і висновки.

Моделювання передбачає застосування детермінованих моделей, які описують функціональні залежності, і стохастичних моделей, які описують стохастичні (випадкові, кореляційні) залежності.

У детермінованому аналізі найчастіше використовуються такі типи моделей:

- адитивні – використовуються в тому випадку, коли результативний показник (Y) є алгебраїчною сумою кількох факторів ($x_1, x_2, \dots, x_n$):

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n, \quad (1)$$

- мультиплікативні – використовуються в тому випадку коли результативний показник (Y) є добутком кількох факторів ($x_1, x_2, \dots, x_n$):

$$Y = \prod_{i=1}^n x_i = x_1 x_2 x_3 \times \dots \times x_n, \quad (2)$$

- кратні – використовуються в тому випадку, коли результативний показник (Y) отримують діленням одного факторного показника (x_1) на інший (x_2):

$$Y = \frac{x_1}{x_2}, \quad (3)$$

- змішані (комбіновані) – використовуються в тому випадку, коли поєднуються в різних комбінаціях попередні моделі:

$$Y = \frac{a}{b+c}; \quad Y = (a-b)c; \quad Y = \frac{a+b}{c}; \quad Y = \frac{a-b}{c}; \quad Y = (a+b)c. \quad (4)$$

Резерви збільшення обсягів виробництва та реалізації готової продукції розглядають як невикористані можливості підприємства та їх вплив на кінцевий фінансовий результат. Ці резерви постійно виникають під впливом науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва тощо.

До основних резервів зростання прибутку від реалізації продукції належать:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості реалізованої продукції;
- поліпшення якості продукції.

Збільшення обсягу реалізації продукції досягається за рахунок впливу наступних факторів:

- зростання обсягу виробництва продукції:

а) за рахунок кращого використання трудових ресурсів (створення додаткових робочих місць, скорочення втрат робочого часу, підвищення рівня продуктивності праці тощо);

б) за рахунок кращого використання основних фондів (придбання додаткового обладнання, підвищення рівня фондівіддачі, зменшення часу простоїв тощо);

в) за рахунок кращого використання сировини та матеріалів (додаткове придбання сировини та матеріалів, зменшення норми використання на одиницю продукції, зменшення величини відходів тощо).

- зменшення залишків готової продукції на кінець звітної періоду;
- підвищення рівня цін.

Таким чином, кожне підприємство саме визначає для себе основні резерви зростання прибутку та фактори, що на них впливають.

Так, Сіменко І.В. та Косова Т.Д. виділяють ряд факторів, які безпосередньо впливають на обсяг реалізації продукції, а отже, відповідно, і на прибуток (таблиця 1).

Таблиця 1

Фактори, які впливають на обсяг реалізації продукції

№ з/п	Група факторів	Фактори
1	2	3
1.	Пов'язані з маркетинговою діяльністю	Стратегія маркетингу та її вплив на діяльність підрозділів підприємства
		Місткість ринків збуту
		Стратегія та методи основних конкурентів
		Цінова політика
		Методи розповсюдження товарів
		Рекламна діяльність
2.	Виробничі фактори	Рівень виконання плану виробництва товарної продукції
		Якість продукції
		Асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції
		Ритмічність виробництва
3.	Пов'язані зі збутом та складуванням	Організаційно-технічний рівень навантажувально-розвантажувальних та складських робіт
		Величина портфеля замовлень
		Стан і комплексність залишків готової продукції на складі
		Забезпеченість тарою та упаковками
		Наявність договорів на поставку і дотримання умов цих договорів за відвантаження продукції покупцям
4.	Пов'язані з транспортуванням продукції	Відповідність кількості та видів транспортних засобів потребам підприємства
		Ритмічність подання транспортних засобів
		Придатність транспортних засобів для завантаження відповідних видів продукції
		Дотримання термінів перевезень та інших договірних умов
5.	Пов'язані з роботою фінансового та інших підрозділів підприємства	Вибір форм розрахунків з покупцями
		Своєчасність та якість оформлення платіжних документів, а також здійснення контролю за їх оплатою
		Вивчення платоспроможності покупців і можливих форм співпраці з ними
		Своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань із сплати боргів покупцями та установами
6.	Інші фактори	Термін документообороту, якість опрацювання документів в установах банків
		Зняття виробів із виробництва
		Рішення арбітражних судів, щодо позовів
		Зміна митних правил, загального законодавства тощо

* Джерело: [1, с. 227]

Отже, визначення основних факторів впливу на прибуток від реалізації продукції є початковим етапом проведення його факторного аналізу.

Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного системного вивчення, дослідження та вимірювання впливу факторів на величину результативного показника (прибутку).

Якщо розглядати факторний аналіз прибутку, то думки вчених розходяться, оскільки в кожного науковця є своя методика проведення.

Так, Іщенко Н.А. зазначає, що прибуток від реалізації продукції залежить від таких факторів:

- обсяг реалізації продукції;
- структура реалізованої продукції;
- собівартість реалізованої продукції;
- рівень середньореалізаційних цін [13].

Осадча О.О. вважає, що зміна прибутку відбувається за рахунок зміни таких факторів:

- кількість (обсяг) реалізованої продукції;
- структура реалізованої продукції;
- відпускні ціни;
- питомі змінні витрати;
- постійні витрати [21].

Андрійчук В.Г. відокремлює три найважливіші фактори, що впливають на масу прибутку підприємства або його окремої галузі:

- обсяг реалізації продукції;
- рівень повної собівартості реалізованої продукції;
- середня ціна реалізації продукції [2].

Цал-Цалко Ю.С. зупиняється на чотирьох факторній індексній моделі, пов'язаній з даними обліку та фінансової звітності, яка дає можливість визначити причини зміни прибутку в динаміці залежно від впливу таких факторів:

- ціна;
- витрати;
- обсяг реалізації продукції
- структура реалізації продукції [24].

Мец В.О. пропонує здійснювати факторний аналіз прибутку за такими складовими:

- аналіз валового прибутку підприємства;
- аналіз прибутку від виробництва продукції;
- аналіз загального прибутку підприємства;
- аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг;
- аналіз інших фінансових результатів діяльності підприємства [15].

Митрофанова Г.В., Кравченко Г.О. та Барабаш Н.С. розглядають чотирифакторну мультиплікативну модель аналізу прибутку підприємства. Для побудови цієї моделі застосовуються чинники другого ряду, до яких належать:

- капітал;
- оборотність активів;
- мультиплікатор капіталу;
- чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства [16].

Гордополов В. та Гордополова Н. пропонують факторну модель, яка дасть можливість оцінити вплив зміни таких факторів на зміну прибутку підприємства:

- середні залишки оборотних активів;
- оборотність оборотних активів;
- чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності;
- фондоддача;
- фондозабезпеченість;
- продуктивність праці працівників [6, с. 96].

На нашу думку, прибуток від реалізації продукції залежить від трьох основних факторів:

- обсяг реалізації;
- ціна одиниці продукції;
- собівартість одиниці продукції.

В свою чергу, ці фактори впливу на прибуток від реалізації продукції можна розділити ще на декілька факторів.

Загальне відхилення прибутку від реалізації продукції розраховується шляхом віднімання планового (минулого) прибутку від фактичного (звітнього). Дане відхилення розраховується наступним чином:

$$\Delta\P_p = \Pi_p^{\Phi} - \Pi_p^{\text{пл}}, \quad (5)$$

де $\Delta\P_p$ – зміна прибутку від реалізації продукції;

Π_p^{Φ} – прибуток від реалізації продукції фактичний;

$\Pi_p^{\text{пл}}$ – прибуток від реалізації продукції плановий.

Коли ми розрахуємо загальне відхилення, то отримаємо позитивний чи негативний результат від зміни величини того чи іншого фактора.

Так, прибуток від реалізації розраховується шляхом віднімання доходу від реалізації продукції та собівартості даної продукції. Оскільки дохід розраховується множенням обсягу реалізованої продукції на ціну одиниці продукції, а ціна складається із собівартості та націнки, то формула розрахунку прибутку від реалізації матиме наступний вигляд:

$$\Pi_p = Q \times (\Pi_{\text{од.}} - C_{\text{од.}}), \quad (6)$$

де Q – обсяг реалізованої продукції;

$\Pi_{\text{од.}}$ – ціна одиниці продукції;

$C_{\text{од.}}$ – собівартість одиниці продукції.

Виходячи із даної формули, розраховують вплив кожного із факторів на прибуток від реалізації продукції (Π_p).

Як нам відомо, при проведенні факторного аналізу необхідно розраховувати спочатку вплив кількісних, а потім якісних факторів. Так, обсяг реалізованої продукції є кількісним показником, тому спочатку ми будемо розраховувати його вплив на зміну величини прибутку.

Зміна прибутку від реалізації продукції за рахунок зміни обсягу реалізації розраховується наступним чином:

$$\Delta\Pi_p^Q = Q_\Phi \times (\Pi_{од}^{пл} - C_{од}^{пл}), \quad (7)$$

де $\Delta\Pi_p^Q$ – зміна прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації;

Q_Φ – фактичний (звітний) обсяг реалізованої продукції;

$\Pi_{од}^{пл}$ – планова (минула) ціна одиниці продукції;

$C_{од}^{пл}$ – планова (минула) собівартість одиниці продукції.

Ціна та собівартість є якісними показниками, тому спочатку розраховують зміну прибутку за рахунок зміни ціни, а потім за рахунок зміни собівартості реалізованої продукції.

Ціна одиниці продукції – це грошове вираження вартості товару, яке залежить від збалансування попиту та пропозиції на ринку та складається із собівартості одиниці продукції і бажаної націнки.

Так, зміна прибутку від реалізації продукції за рахунок зміни ціни одиниці продукції розраховується за формулою:

$$\Delta\Pi_p^{\Pi_{од}} = Q_\Phi \times (\Pi_{од}^\Phi - C_{од}^{пл}), \quad (8)$$

де $\Delta\Pi_p^{\Pi_{од}}$ – зміна прибутку від реалізації продукції за рахунок зміни ціни;

$\Pi_{од}^\Phi$ – фактична ціна одиниці продукції.

Собівартість одиниці продукції – це сукупність прямих та непрямих витрат, які необхідні для виробництва одиниці продукції.

Вплив зміни собівартості одиниці продукції на прибуток від реалізації продукції розраховують за формулою:

$$\Delta\Pi_p^{C_{од}} = Q_\Phi \times (\Pi_{од}^\Phi - C_{од}^\Phi), \quad (9)$$

де $\Delta\Pi_p^{C_{од}}$ – зміна прибутку від реалізації продукції за рахунок зміни собівартості;

$C_{од}^\Phi$ – фактична собівартість одиниці продукції.

Так, при виявленні резервів зростання прибутку керівництво підприємства повинно вжити відповідних заходів задля їх впровадження та покращення ситуації в майбутньому.

При цьому слід зауважити, що не всі економічні явища і процеси можна зводити до функціональних залежностей. В економічних дослідженнях існують і стохастичні залежності, які характеризуються приблизністю, невираженістю. В таких випадках виконується стохастичний аналіз, що являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником є неповним, імовірним (кореляційним). У разі кореляційного зв'язку значенню факторної ознаки відповідає не одне значення результативного показника, а кілька його значень, тобто відомий розподіл цих значень.

Кореляційний (стохастичний) зв'язок — це неповна, ймовірнісна залежність між економічними показниками, яка виявляється тільки в масі спостережень. Він класифікується за такими ознаками:

1) за кількістю факторів:

- однофакторний — зв'язок між двома ознаками. Такий зв'язок називають парною кореляцією, що означає зв'язок між одним фактором і результативним показником.

- багатофакторний — зв'язок між кількома ознаками. Його називають множинною кореляцією, яка виникає внаслідок взаємодії кількох факторів з результативним показником;

2) за напрямом:

- позитивний, коли збільшення (зменшення) фактора веде відповідно до збільшення (зменшення) результативного показника (реалізаційна ціна і виручка);

- негативний, коли збільшення (зменшення) фактора веде відповідно до зменшення (збільшення) результативного показника, тобто напрям зміни результативної ознаки не збігається з напрямом зміни фактора (собівартість продукції і прибуток).

3) за аналітичним виразом (за формою):

- прямолінійний — зв'язок може бути виражений прямою лінією;

- криволінійний — зв'язок може бути виражений рівнянням кривої.

Зокрема, в практиці моделювання набув поширення прийом парної кореляції (прийом парного кореляційно-регресійного аналізу). Вихідними даними тут є пара значень: результативний показник (Y) і фактор, який на нього впливає (X).

На основі вихідних даних визначаються статистичні характеристики сукупностей. Далі вибирається вид рівняння регресії, тобто відповідний тип математичного рівняння, що найліпше відображує характер досліджуваного зв'язку. Від правильного визначення виду рівняння регресії залежать розв'язання задачі й результати розрахунків.

Кореляційно-регресійний аналіз полягає в побудові статистичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку).

Однією з проблем, яку доводиться розв'язувати перед тим, як перейти до побудови рівняння регресії, є вибір типу функції, що описує оцінювану залежність.

Розв'язання цієї проблеми здійснюється одним із таких способів:

- теоретичний аналіз досліджуваного процесу;

- використання раніше отриманих (іншими дослідниками) залежностей;

- аналіз раніше отриманих рівнянь та економічного змісту досліджуваного показника;

- аналіз поля кореляції;

- вибір із кількох рівнянь одного, яке найбільше підходить за визначеним критерієм.

Теоретичний аналіз досліджуваного процесу полягає в тому, що виходячи із знань конкретних умов процесу виробництва, шляхом логічних міркувань та економічних обґрунтувань, спираючись на теоретичні основи явищ, встановлюють вид рівняння.

Використання раніше отриманих залежностей дає змогу обрати необхідне рівняння зв'язку на основі результатів аналізу інформації (літературні джерела, дослідження інших авторів тощо).

Аналіз раніше отриманих залежностей та економічного змісту нового показника полягає в тому, що на базі раніше отриманого рівняння здійснюється його перетворення й отримується новий вид рівняння для певного економічного показника.

Аналіз поля кореляції — найбільш поширений у практиці прийом, за допомогою якого визначають вид рівняння регресії. При цьому:

– на основі існуючих даних будують поле кореляції, тобто графік взаємозв'язку між показниками (сукупність точок в прямокутній системі координат, де по осі абсцис відкладається значення фактора впливу X , а по осі ординат – значення результативного показника Y);

– проводиться лінія, навколо якої групуються точки поля кореляції. Таким чином оцінюється напрямок основної тенденції зміни значень результативного показника зі зміною значень фактора;

– за видом лінії на полі кореляції, що відображує основну тенденцію зміни, обирається загальний вид рівняння отриманої лінії.

Метод вибору рівняння з кількох залежностей полягає у такому. Якщо є кілька рівнянь, якими, на думку дослідника, можна описати результативний показник, вибирається одне, яке має найкращі оціночні показники. Оцінивши надійність одержаних рівнянь регресії, відкидають ті рівняння, які з низьким рівнем надійності описують взаємозв'язок, який вивчається. За значенням коефіцієнта детермінації беруть відповідне рівняння.

Для розв'язання практичних завдань описані способи застосовуються у взаємозв'язку, доповнюючи й уточнюючи один одного.

Прогнозування майбутніх подій є досить поширеним та широко застосовується в економіці. Зокрема, за допомогою економетричного моделювання ми здійснили прогнозування обсягу чистого доходу від реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг) на 2016 рік для ДП «Любешівське лісомисливське господарство».

Для побудови економетричної моделі ми використовували парну регресію, тобто одно факторну модель, оскільки вона є найбільш поширеною і простою в застосуванні.

Зокрема, ми досліджували, як впливає собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (фактор) на чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (показник) ДП «Любешівське лісомисливське господарство».

Дослідження проводилось на основі статистичних даних ДП «Любешівське лісомисливське господарство» за 2004-2015 роки.

На основі статистичних даних було побудоване кореляційне поле і отримана множина точок на координатній площині, абсциса яких відповідає значенню фактора (собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)), а ордината – значенню показника (чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)).

Далі були побудовані різні лінії тренду:

- лінійна;
- експоненціальна;
- степенева;
- логарифмічна;
- поліноміальна 2-го степеня.

На основі значення коефіцієнта детермінації, який використовується для характеристики ступеня варіації показника під впливом варіації фактора і показує, наскільки варіація фактора зумовлює варіацію показника. Аналіз показав, що оптимальна форма залежності отримана у випадку поліноміальної лінії тренду 2-го степеня, оскільки коефіцієнт детермінації набуває найбільшого значення із розглянутих варіантів залежностей ($R^2 = 0,996$).

Наступним кроком є оцінка адекватності побудованої економетричної моделі експериментальним даним на основі критерію Фішера. Оскільки в нашому випадку

розрахункове значення критерію Фішера більше за його табличне значення ($F_{розр.} > F_{табл.}$), то побудовану економетричну модель з ймовірністю $p = 0,95$ ми вважаємо адекватною статистичним даним і придатною для подальшого аналізу та прогнозування.

Результати аналізу економетричної моделі:

а) коефіцієнт детермінації – для характеристики ступеня варіації показника під впливом варіації фактора:

$R^2 \rightarrow 1$, тому варіація показника сильно спричинена варіацією фактора; $R^2 = 0,996$, тому зміна показника на 99,6% спричинена зміною фактора і на 0,4% зміною інших факторів;

б) індекс кореляції – для характеристики якості зв'язку між фактором і показником:

$R = 0,998 \rightarrow 1$, тому спостережувані точки достатньо близько лежать до лінії регресії;

в) коефіцієнт еластичності – для характеристики відсоткової зміни показника при зміні фактора на 1%:

$K_{ел.} = 0,983$, тому при збільшенні фактора на 1% показник збільшується на 0,983%.

Було здійснено прогнозування на основі побудованої економетричної моделі. Ми припустили, що у наступному періоді (2016 рік) підприємство планує собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) $X_{прогн.} = 18760$ тис. грн.

Було розраховано прогнозне значення показника (чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) $U_{прогн.} = 24418$ тис. грн. Однак ці результати носять не достовірний, а ймовірнісний характер. Тому було визначено довірчий інтервал прогнозного значення показника. Розрахунки показали, що відхилення прогнозного значення показника становить $\Delta U_{прогн.} = 998$ тис. грн. Було визначено нижню і верхню межі довірчого інтервалу прогнозного значення показника:

$U_{прогн.} - \Delta U_{прогн.} = 23421$ тис. грн.

$U_{прогн.} + \Delta U_{прогн.} = 25417$ тис. грн.

Таким чином, якщо собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) планується на 2016 рік в обсязі 18760 тис. грн., то з ймовірністю $p = 0,95$ чистий дохід від реалізації продукції згідно побудованої економетричної моделі потрапляє в проміжок [23421; 25417] тис. грн.

Отже, реалізуючи продукцію, підприємство завершує процес кругообігу оборотних засобів. Таким чином створюється можливість відновити цикл виробництва, використовуючи дохід від реалізації для придбання нових виробничих запасів, оплати праці працівників, розрахунків з постачальниками, бюджетом, органами соціального і пенсійного страхування, банками по кредитах і інше. Тому пошук резервів зростання прибутку від реалізації продукції та прогнозування його обсягів на наступні періоди є особливо важливим для підприємства.

У сучасних умовах господарювання робота підприємства із виготовлення та реалізації готової продукції є однією із важливих складових його ефективної діяльності, оскільки саме реалізація продукції і є основним джерелом одержання прибутку.

Таким чином, основними шляхами підвищення прибутку від реалізації продукції є зниження її собівартості, збільшення обсягів виробництва та реалізації, підвищення якості та ціни продукції. Проведення аналізу прибутку є необхідним для пошуку резервів його збільшення, що дає змогу залучення додаткових коштів, покращення фінансового стану підприємства та розширення його діяльності.

Отже, аналізуючи вищесказане, ми вважаємо, що основними факторами, що впливають на прибуток від реалізації продукції є її обсяг реалізації, ціна одиниці продукції та

собівартість одиниці. На нашу думку, здійснення вчасного та якісного аналізу цих показників дасть можливість впливати на величину отриманого прибутку.

Література

1. Аналіз господарської діяльності [текст]: навч. посіб. / [за заг. ред. І.В. Сіменко В.І., Т.Д. Косової]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В. Г. Андрійчук // 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=Zykj2yIAAAAJ&hl=ru>.
3. Вагнер Г. Основы исследования операций / Г. Вагнер. – Том 1. – М.: Мир, 1972. – 335 с.
4. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. / В.В. Вітлінський. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
5. Гече С.Ф. Економетричні підходи до обґрунтування ефективності використання основних засобів підприємств / С.Ф. Гече, С.С. Слава-Продан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Ужгород. нац. ун-т ; [редкол.: В.П. Мікловда та ін.]. – Ужгород, 2012. – Вип. 35. – Ч. 1. – С. 69-77.
6. Гордополов В. Застосування факторного аналізу при оцінці фінансових результатів діяльності підприємства / В. Гордополов, Н. Гордополова // Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. екон. аналізу і статистики Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 95-98.
7. Григорук П.М. Багатомірне економіко-математичне моделювання: навч. посіб. [для студ. вищих навч. зал.] / П.М. Григорук. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 148 с.
8. Дзюба І.В. Вплив факторів на збільшення прибутку підприємства / І.В. Дзюба, М.В. Шашина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/194>.
9. Доля В.Т. Економетрія: навч. посіб. / В.Т. Доля. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 171 с.
10. Єлейко В.І. Економетричний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / В.І. Єлейко, Р.Д. Боднар, М.Я. Демчишин. – Т.: Навчальна книга-Богдан, 2011. – 362 с.
11. Замков О.О. Математические методы в экономике / О.О. Замков, Ю.А. Чермных, А.В. Толстопятенко. – М.: Дело и сервис, 2009.
12. Ильченко А.Н. Экономико-математические методы: учебн. пособ. / А.Н. Ильченко. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
13. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Н.А. Іщенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 210-214. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2010_17_35.pdf.
14. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки: навч. посіб. / В.Р. Кігель. – К.: Кондор, 2003. – 158 с.
15. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В.О. Мец. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с. – Режим доступу: http://univer.nuczu.edu.ua/tmp_metod/519/Econ_analiz.pdf.
16. Митрофанов Г.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301 с.
17. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С.З. Мошенський, О.В. Олійник / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутиця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
18. Малиш Н.А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки: навч. посіб. / Н.А. Малиш. – К.: МАУП, 2004. – 120 с.
19. Машина Н.І. Математичні методи в економіці: навч. посіб. / Н.І. Машина. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 148 с.
20. Наконечний С.І. Економетрія: підруч. / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – Вид. 2-ге, допов. та перероб. – К.: КНЕУ, 2000. – 296 с.
21. Осадча О.О. Управлінський облік в контексті аналізу формування прибутку від операційної діяльності [Електронний ресурс] / О.О. Осадча // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(1\)_52.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)_52.pdf).
22. Толбатов Ю.А. Економетрика: підруч. [для студ. екон. спеціальн. вищ. навч. закл.] / Ю.А. Толбатов. – К.: ТП Прес, 2003. – 319 с.
23. Хома І.Б. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств: навч.-метод. посіб. / І.Б. Хома, В.В. Турко. – Львів: видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 328 с.
24. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація: монографія / Ю.С. Цал-Цалко // Державний комітет статистики України; Державна академія статистики, обліку і аудиту; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир, 2004. – 505 с. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=QHGTwEAAAAAJ&hl=ru>.

2.7 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Талах Т.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

В умовах реструктуризації стратегія управління інноваційною діяльністю організації стає ефективним ринковим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств і розглядається як сукупність засобів з комплексного проведення умов функціонування підприємства згідно мінливим умовам ринку та вибраної стратегії його розвитку. Важливою умовою підвищення ефективності економіки України та усунення негативних тенденцій у всіх її сферах є активізація інвестиційно-інноваційної діяльності. Інвестиції є рушієм розвитку як окремого підприємства, так і всього суспільства. Особливо гостро постають питання підвищення ефективності в окремих галузях національної економіки. В умовах системної кризи галузі особливої ваги набувають питання можливості глибинних структурних змін у господарській діяльності підприємства. Ці зміни, передусім, залежать від ефективності реалізації інвестиційно-інноваційних проектів. На практиці прийняття рішення про інвестування має суб'єктивний характер, проте для особи, що приймає його завжди важливі об'єктивні критерії, на основі яких визначають ступінь привабливості конкретного інвестиційного проекту.

Основою для прийняття рішення про вкладення інвестицій в той чи інших проект є його фінансовий аналіз. В умовах ризику та кризи довгострокові рішення зумовлюють необхідність нових підходів до їх обліково-аналітичного забезпечення. Тому актуальними є питання вдосконалення методик фінансового аналізу, які б враховували особливості діяльності та систему критерії відбору інвестиційного проекту.

Проблеми теорії, методології та організації аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства стали предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема таких, як Г.О. Бардиш [2], І.О. Бланк [3], А.І. Вергун [4], А.Ф. Гойко, М.П. Денисенко, Д.А. Єндовицький, Ф.В. Зелхерт, Крилов Е.І. [6], М.І. Кісіль, Я.Д. Крупка, К. Лехнер, К. Майєр, Т.В. Майорова [7], В.О. Мец [8], Г.В. Митрофанов [9], А.А. Пересада [11, 12], В.В. Солдатенков [13], В.Г. Федоренко, М.П. Черваньов, В.Я. Шевчук та ін. Зокрема, питання фінансового аналізу інвестиційних проектів розглянуто в працях В.В. Ковальова, Г.О. Крамаренко, В.О. Подольської, Е. Хелферта, Ю.С. Цал-Цалка, А.Д. Шеремета, С.І. Шкарабана [5], О.В. Ярїш та ін. Вони аналізують коло питань, що виникають в процесі реалізації інвестиційно-інноваційних проектів і пропонують шляхи їх вирішення. В наукових дослідженнях висвітлено різні підходи до тлумачення інвестицій як явища, що має багато форм прояву. Проте, якщо такі поняття як інвестиції, інвестиційний проект розглянуто широко, то інвестиційна привабливість інноваційних проектів, досліджена недостатньо. Здебільшого аналізують інвестиційну привабливість регіону, галузі, підприємства, а не конкретного інвестиційного проекту. Погляд на інвестиційну привабливість визначає методологічну базу її аналізу а, отже, і аргументацію для прийняття інвестиційних рішень.

У кожному конкретному випадку оцінка інвестиційного рішення пов'язана з необхідністю врахування умов внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на його прийняття. При цьому одні особливості є типовими для прийняття рішень в управлінні, інші – зумовлені специфікою самих рішень. Через це ряд традиційних методик фінансового аналізу не відповідає достатньою мірою особливостям прийняття інвестиційних рішень в

окремих сферах національної економіки. Зокрема, це стосується рішень у галузі будівництва. Для обґрунтування вимог до методики фінансового аналізу необхідно виходити із сучасного стану, умов діяльності підприємств галузі та особливостей прийняття управлінських рішень. Отже, аналітичне забезпечення повинно бути адекватним системі, в якій воно застосовується [4].

Оцінка фінансового стану є тільки частиною внутрішньої оцінки інвестиційної привабливості підприємства, оскільки оцінка інвестиційної привабливості повинна ґрунтуватися на оцінці внутрішніх і зовнішніх показників привабливості підприємства.

Важливо відзначити, що існуючі методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства характеризують тільки систему внутрішніх показників підприємства, не розглядаючи інвестиційну привабливість підприємства в порівнянні з іншими підприємствами галузі, регіону. Оцінка тільки внутрішніх показників діяльності обмежує можливість правильного ухвалення рішення щодо інвестиційної привабливості підприємства. Окрім цього відсутня система показників, що характеризують оцінку проекту з точки зору соціальної корисності.

Враховуючи вищевикладене, запропонована Методика оцінки та фінансового аналізу інвестиційної привабливості підприємств і організацій, яка включає оцінку всіх основних сфер діяльності усередині підприємства (операційна, інвестиційна, фінансова) та оцінку зовнішніх показників, які дозволяють порівнювати досліджуване підприємство з іншими підприємствами галузі, регіону.

Оцінка та фінансовий аналіз інвестиційної привабливості підприємств і організацій включає два етапи. Перший етап характеризується оцінкою внутрішніх показників підприємства, виходячи з основних видів його діяльності.

Потенційному інвестору важливо володіти об'єктивною інформацією про реальне положення справ в даній сфері діяльності та про подальші перспективи розвитку. З цією метою, необхідно розглянути показники оцінки операційної діяльності підприємства, які характеризують майновий стан підприємства, ефективність виробничої діяльності.

Вибір і характеристика даних показників ґрунтується на методиці, запропонованій в роботі Крилова Е.І. та інших авторів [6].

Перший етап оцінки інвестиційної привабливості підприємства також включає показники, що характеризують інвестиційну та інноваційну діяльність всередині підприємства (коефіцієнт оновлення основних засобів, частка довгострокових фінансових інвестицій в активі підприємства, коефіцієнт реінвестування, коефіцієнт рентабельності капітальних вкладень, направлених на створення, виробництво та використання нововведень).

Показники оцінки фінансової діяльності підприємства характеризують його фінансовий стан. Оцінка фінансового стану виконує важливу роль в комплексній системі оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Вона дозволяє інвесторам, кредиторам і партнерам визначити фінансові можливості підприємства на перспективу, а також напрямки його подальшого розвитку.

Наступним етапом є зведення одержаних даних в таблицю з метою подальшого аналізу показників. Таким чином, здійснюється оцінка інвестиційної привабливості підприємства виходячи з його виробничого потенціалу і фінансового стану.

Другий етап комплексної системи оцінки інвестиційної привабливості підприємства включає зовнішні показники діяльності підприємства, такі як:

- показники інвестиційно-інноваційної активності підприємства (коефіцієнт галузевої конкурентоспроможності, коефіцієнт галузевої інвестиційно-інноваційної активності підприємства, коефіцієнт галузевої інноваційної активності підприємства);

- показники соціальної корисності (галузевий коефіцієнт матеріальної зацікавленості, галузевий коефіцієнт бюджетного впливу, галузевий коефіцієнт екологічної безпеки).

Необхідно також відзначити, що метою запропонованої методики є комплексний фінансовий аналіз інвестиційної привабливості підприємства, з метою залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для прискорення реалізації сучасних, ефективних проектів, що відповідають потребам розвитку суспільства.

Наступним етапом комплексної системи фінансового аналізу ефективності інвестиційних проектів є відбір і оцінка інвестиційно привабливих проектів.

Виходячи з визначення, запропонована наступна Методика оцінки інвестиційної привабливості проекту з урахуванням інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості проекту.

Показники оцінки інвестиційної привабливості проекту включають порівняння суми чистого (прогнозованого) прибутку та амортизаційних відрахувань до і після реалізації проекту, а також порівняння фонду заробітної плати, суми податку на прибуток до і після реалізації інвестиційно-інноваційного проекту. Ці коефіцієнти характеризують інвестиційну привабливість проекту для кожного його учасника (підприємства, працівників, держави (регіону)).

Інтегральний коефіцієнт інвестиційної привабливості проекту визначається за формулою:

$$K_{intIII} = \sqrt[4]{K_{п.п.} \times K_{м.з.} \times K_{б.в.} \times K_{е.б.}},$$

де $K_{п.п.}$ - коефіцієнт прибутковості впроваджуваного інвестиційного і інноваційного проекту;

$K_{м.з.}$ - коефіцієнт матеріальної зацікавленості працівників підприємства;

$K_{б.в.}$ - коефіцієнт бюджетного впливу;

$K_{е.б.}$ - коефіцієнт екологічної безпеки.

Якщо $K_{intIII} \leq 0$ - проект не є привабливим для усіх його учасників;

Якщо $0 < K_{intIII} \leq 1$ - проект менш привабливий і вимагає коректування окремих елементів;

Якщо $1 < K_{intIII} \leq 1,5$ - проект привабливіший для усіх його учасників.

Інтегральний коефіцієнт інвестиційної привабливості проекту показує: чим більший цей коефіцієнт, тим більш привабливим є інвестиційний проект для кожного з його учасників (підприємства, працівників, держави (регіону)).

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства і проекту, дозволяє перейти до оцінки ефективності проекту в цілому. Ефективність проекту в цілому оцінюється з метою визначення потенційної привабливості проекту для можливих учасників і пошуків джерел його фінансування. Вона здійснюється на основі суспільної (соціально-економічної) та комерційної ефективності проекту [11].

Потрібно відзначити, що для глобальних і великомасштабних проектів спочатку здійснюється оцінка суспільної (соціально-економічної) ефективності, а тільки потім оцінка

комерційної ефективності. Якщо проект має низьку суспільну значущість, або немає фінансової підтримки, то даний проект відхиляється. Для локальних проектів проводиться тільки оцінка комерційної ефективності. Якщо дана оцінка не задовольняє учасників реалізації проекту, то він не розглядається.

Показники суспільної ефективності проекту характеризують соціально- економічні наслідки здійснення інвестиційного проекту для суспільства в цілому, зокрема як безпосередні результати і витрати проекту, так і «зовнішні»: витрати і результати в суміжних секторах економіки, екологічні, соціальні та ін.

Показники комерційної ефективності проекту враховують фінансові наслідки його здійснення для учасника, що реалізовує інвестиційний проект.

Оцінка суспільної ефективності проекту здійснюється шляхом розрахунку грошових потоків за проектом і показників суспільної ефективності.

Розрахунок грошових потоків включає:

- грошові потоки від операційної діяльності;
- грошові потоки від інвестиційної діяльності.

Грошові надходження від операційної діяльності розраховуються за обсягом продаж і поточних витрат. Додатково в грошових потоках від операційної діяльності враховуються зовнішні ефекти (збільшення або зменшення доходів сторонніх організацій та населення, обумовлене наслідками реалізації проекту).

У грошових потоках від інвестиційної діяльності враховуються:

- вкладення в основні засоби на всіх кроках розрахункового періоду;
- витрати, пов'язані з припиненням проекту (наприклад, на відновлення навколишнього середовища);
- вкладення в приріст оборотного капіталу;
- доходи від реалізації майна та нематеріальних активів при припиненні інвестиційного проекту.

Таким чином, показники ефективності проекту в цілому визначаються за наслідками інвестиційної та операційної діяльності за проектом (на підставі даних потоку реальних грошей), тобто не враховують результати фінансової діяльності.

Гармонізація фінансового аналізу інвестиційної привабливості в системі управління інвестиційними проектами передбачає підвищення ефективності аналізу, яка, в свою чергу, залежить від структури, кваліфікаційного складу, технічного рівня управлінського апарату, від розподілу аналітичної роботи між суб'єктами аналізу. Цей розподіл визначається, як правило, функціональними обов'язками кожного підрозділу. Так, служба маркетингу повинна аналізувати потреби підприємства в матеріальних ресурсах, здійснювати пошук зон стратегічних ресурсів, контролювати своєчасність та якість ресурсного забезпечення виробництва, аналізувати обсяги, терміни, умови поставок ресурсів за укладеними договорами. Виробничий підрозділ повинен відстежувати витрачання матеріальних ресурсів, розробляти методи взаємозаміни ресурсів, аналізувати норми витрачання та якість сировини. У бухгалтерії та фінансовому відділі повинен плануватись розмір оборотних коштів, необхідних для закупівлі матеріальних ресурсів, проводиться фінансовий аналіз.

Оцінка наявної матеріально-технічної бази в рамках аналізу стратегічних матеріально-технічних ресурсів повинна відображати відповідність її стратегічним цілям, сформованій ресурсній стратегії. Результати аналізу використання матеріальних ресурсів мають давати об'єктивну і точну оцінку наявності у підприємства різних видів матеріальних ресурсів,

оцінку можливостей забезпечення безперервності виробництва та конкурентоспроможності, оцінку ефективності формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси, виявлені резерви підвищення ефективності використання ресурсів та заходи для їх мобілізації. Дослідження резервів економії сировини, матеріалів, палива та можливостей мобілізації цих резервів означає визначення джерел та шляхів економії матеріальних ресурсів, тобто, за рахунок чого та за допомогою яких заходів можна досягти економії ресурсів.

Джерелами економії можуть бути скорочення втрат і відходів сировини, зниження ваги виробів, зменшення питомої витрати матеріалів, використання відходів, заміна натуральних видів сировини і матеріалів штучними. Серед можливих заходів економії матеріальних ресурсів особливої уваги заслуговують виробничо-технічні та організаційно-економічні (впровадження, ресурсозберігаючої техніки, маловідходної технології, поліпшення організації матеріального забезпечення виробництва, комплексне використання сировини, застосування системи економічного стимулювання). При цьому ґрунтовне вирішення питань заощадження ресурсів передбачає відповідні зміни (оновлення, реконструкцію) основних засобів. Повне і раціональне використання основних засобів дає можливість поліпшити основні техніко-економічні показники діяльності підприємства (продуктивність праці, фондівіддачу, динаміку випуску продукції, зниження собівартості, економію капітальних витрат) [7].

Таким чином, аналіз як найважливіша функція менеджменту складається з дослідження економічних процесів, що відбувалися на самому підприємстві в минулому, умов зовнішнього середовища в сьогоденні та встановлює тенденції розвитку підприємства, загрози і можливості, а також проблеми, що підлягають вирішенню. Тому фінансовий аналіз реальних інвестиційних проектів повинен давати можливість визначити привабливість запропонованих альтернативних варіантів, оцінити їх ефективність, допомогти сформулювати найбільш обґрунтоване управлінське рішення.

Отже, за результатами аналізу основних елементів системи прийняття інвестиційних рішень можна сформулювати вимоги до аналітичного забезпечення процесу визначення інвестиційної привабливості реальних проектів. Методичне забезпечення аналізу інвестиційної привабливості реальних проектів повинно бути зорієнтоване на користувача та враховувати особливості об'єкта. Для цього з огляду на складність урахування всіх факторів та непередбачуваність зміни зовнішнього середовища моделі, що використовуються, повинні бути гнучкими. Необхідно уникати намагання зробити їх «універсальними», всеохоплюючими. Показники, що включаються до моделі, повинні мати однакову спрямованість, а також відображати однакові аспекти діяльності (реалізації проекту). Сукупність таких моделей для особи, що приймає рішення, буде зрозумілішою, вона зможе їх доповнити аналізом факторів, що не могли бути включеними до моделі, і, таким чином, сформувати рішення з урахуванням найрізноманітніших аспектів реалізації проекту, яке залежне від досвіду, ступеня поінформованості, пріоритетів тощо [13].

При аналізі об'єкта необхідно враховувати стан галузі, оскільки він може впливати на пріоритети інвестування та очікувані результати. Крім того, прогнозовані зміни можуть стати визначальними у прийнятті рішення. Тому методи аналізу повинні враховувати динаміку процесів зовнішнього середовища (прогнозний аналіз).

Реалізація реальних проектів як одну із своїх підцілей передбачає підвищення ефективності операційної діяльності, головним узагальнюючим показником якої виступає рентабельність операційної діяльності. Існуюча на сьогодні методика його аналізу потребує

вдосконалення, оскільки при аналізі збиткових підприємств він має обмежене застосування. Перетворюючись фактично на показник збитковості, він спотворено відображає вплив факторів його зміни.

Тому запропоновано фактори впливу розглядати окремо, в ролі ж узагальнюючого показника пропонується використовувати середній темп росту часткових показників моделі рентабельності операційної діяльності, визначений на основі індивідуальних вагомостей кожного. Специфіка підходу полягає у більшому акценті не на абсолютних показниках, а на показниках динаміки, на виявленні тенденцій. Запропонована методика враховує системний підхід, при якому досягнення проміжних цілей інвестування розглядається як передумова досягнення кінцевих. Перевагою запропонованого показника є зручність інтерпретації, особливо для випадку збитковості.

Література

1. Аналіз господарської діяльності [текст]: навч. посіб. / [за заг. ред. І.В. Сіменко В.І., Т.Д. Косової]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
2. Бардиш Г. О. Проектний аналіз : підручник / Г. О. Бардиш. – [2-ге вид., стер.]. – К. : Знання, 2006. – 415 с.
3. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. О. Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2008. – 724 с.
4. Вергун А. І. Завдання фінансового аналізу при прийнятті інвестиційних рішень / А. І. Вергун // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНЕУ : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції, 15–16 квітня 2003 р. – Чернівці : Ант Лтд, 2003. – Вип. І. – С. 296–301.
5. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств та об'єднань : навч. посібник / [за ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова]. – Тернопіль : ТАНГ, 2009. – 298 с.
6. Крылов Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / Э. Крылов, В. Власова, И. Журавкова – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
7. Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування : навч. посібник / Т.В.Майорова, А. А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2011. – 271 с.
8. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В.О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 278 с. – Режим доступу: http://univer.nuczu.edu.ua/tmp_metod/519/Econ_analiz.pdf.
9. Митрофанов Г.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301 с.
10. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С.З. Мошенський, О.В. Олійник / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
11. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности / А.А.Пересада. – К. : ООО “Издательство „Либра”, 2009. – 344 с.
12. Пересада А.А. Фінансові інвестиції : підручник / А. Пересада, Ю. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2006. – 726 с.
13. Солдатенков В. В. Інвестиційно-інноваційна модель розбудови економіки України / В.В. Солдатенков // Будівництво України. – 2007. – № 6. – С. 22-26.
14. Buchner Robert : Grundzüge der Finanzanalyse / Robert Buchner. – München : Verlag Franz Vahlen GmbH, 2012. – 426s.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ І КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

3.1 ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Бабіч І.І, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Для стабільного, спрямованого на перспективу розвитку сільського господарства, необхідною умовою є створення економічно обґрунтованої системи управління, в якій центральне місце займає контроль господарської діяльності підприємства. Потреба у внутрішньому контролі, на сьогодні, пояснюється тим, що вища ланка управління сільськогосподарських підприємств не займається безпосередньо контролем поточної діяльності підприємства, в зв'язку з чим виникає необхідність в інформації, яка формується на нижчому рівні.

Отримання такої інформації стає можливим при організації дієвої системи внутрішнього контролю. Сьогодні проблема створення ефективно функціонуючого внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах, незважаючи на її актуальність, далека від свого вирішення.

Дослідженню проблем контролю присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених – економістів, спеціалістів в галузі обліку, аналізу, контролю і аудиту. Теоретичні і методологічні розробки знайшли своє відображення у працях Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, Л.В. Нападовської, Н.Г. Виговської, Є.В. Калюги, Н.І. Дорош та ін. [15, 14, 4, 7]. Серед зарубіжних авторів, які досліджували проблеми контролю слід назвати Р.Адамса, Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Фостера і ін.

В працях вчених, присвячених як розгляду питань розвитку контролю, так і дослідженню загальних проблем управління в сучасних умовах господарювання, контроль найчастіше виділяють в окрему функцію управління. Однак, недостатньо розробленими є теоретичні та практичні аспекти побудови належної системи контролю витрат саме на сільськогосподарських підприємствах, що зумовлено специфікою аграрного виробництва та неврегульованістю вимог до облікового забезпечення.

В даній публікації ми ставимо за мету висвітлити питання ролі внутрішнього контролю як фактору вдосконалення управління витратами виробництва у сільськогосподарських підприємствах.

Контроль – це комплекс заходів, спрямованих на безперервне спостереження за діяльністю суб'єкта господарювання, раціональне використання ресурсів, встановлення причин порушення законності та попередження зловживань на підприємстві.

І.А. Белобжецький відмічає, що контроль представляє собою систему спостереження і перевірки процесу функціонування і фактичного стану об'єкта з метою оцінки обґрунтованості і ефективності прийнятих управлінських рішень і результатів їх виконання. Тому контроль представляє собою самостійну функцію управління економікою, не поглинає інші функції не обслуговує їх у якості допоміжної функції, взаємодіє з ними і при цьому активно впливає на ефективність їх застосування[2, с.21-22].

Контроль, як стверджує М.Белов, передбачає постійну дію механізму повернення до раніше прийнятих рішень, що забезпечує гарантії їх виконання. Контроль – складова частина

будь-якої функції управління суспільним виробництвом, він сприяє досягненню поставлених цілей при оптимальних витратах робочого часу і ресурсів [3, с.5]. На думку Калюги Є.В., контроль потрібно розглядати не як обліково – перевірочну діяльність, а як функцію управління і важливий елемент реалізації економічного значення держави [7, с.29].

Ми погоджуємося з думкою тих авторів, які розглядають контроль в якості самостійної функції управління і направляють його на вирішення проблем підвищення ефективності виробництва [2, 7, 15, 14,17].

Багатогалузева діяльність сільськогосподарських підприємств потребує оперативної інформації про доцільність та законність господарських операцій, що відбулися чи плануються до виконання, на основі якої керівництво зможе приймати ефективні управлінські рішення.

Внутрішньогосподарський контроль являє собою систему, яка включає постійний нагляд та перевірку всіма посадовими особами підприємства, в межах їх компетенції, ефективності прийнятих управлінських рішень, виявлення нераціональних рішень, дотримання вимог законодавства, точності і повноти оформлення господарських операцій первинними документами, попередження помилок у і викривлень в звітності, раціонального використання виробничих ресурсів.

Він є формою зворотного зв'язку, завдяки якому орган управління отримує необхідну інформацію про дійсний стан підконтрольного об'єкта і реалізації управлінських рішень. Особливістю внутрішньогосподарського контролю є те, що він діє в момент здійснення і оформлення господарських операцій, що дає можливість вчасно виявити недоліки в роботі і вжити заходів до їх усунення. Аналіз літературних джерел щодо сутності внутрішньогосподарського контролю свідчить про неоднозначність підходів вчених до трактування даного терміну.

Окремі вчені внутрішньогосподарський контроль розглядають як взаємозв'язок учасників виробництва і стверджують, що в межах своєї компетенції контроль здійснюється відділами і службами, керівниками і спеціалістами підприємства. [16.]. Ряд вчених вважають, що контроль повинен повністю відповідати на запити управлінців та сприяти ефективному функціонуванню підприємства [4, 8, 14].

Метою внутрішнього контролю, як вважає Корінько М.Д., є забезпечення дотримання всіма співробітниками посадових обов'язків відповідно до цілей організації на підприємстві [8,с.75].

Отже, внутрішньогосподарський контроль, зважаючи на думки різних вчених, можна розглядати як:

- функцію управління;
- процес, що забезпечує досягнення цілей та ефективність діяльності підприємства;
- джерело інформації;
- процес, який здійснюється керівниками та спеціалістами в межах своєї компетенції; попередження негативних відхилень і зловживань;
- механізм перевірки господарської діяльності (нагляду, спостереження, попередження негативних відхилень і зловживань) та збереження майна;
- перевірку виконання планів;
- процес зворотного зв'язку.

Вважаємо, що внутрішньогосподарський контроль за діяльністю виробництва в

сільськогосподарських підприємствах – це систематична перевірка всіма посадовими особами, в межах їх компетенції, виконання наказів керівників, планових завдань щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, використання структурними підрозділами виробничих ресурсів, збереження власності і дотримання законодавства, з метою виявлення резервів підвищення ефективності виробництва і забезпечення достовірності інформації, яка є основою для прийняття управлінських рішень.

Чіткій організації внутрішньогосподарського контролю сприяє його класифікація, яка полягає у розподілі видів контролю за певними ознаками. Основною класифікаційною ознакою внутрішньогосподарського контролю є час його проведення, відповідно до якого вчені виділяють: попередній; поточний (оперативний); наступний контроль.

Попередній внутрішньогосподарський контроль є сигналом тих явищ, що можуть викликати негативні наслідки (втрати, непродуктивні витрати, розкрадання тощо), якщо не буде вжито негайних заходів на тих або інших ділянках роботи [7, с.144]. Поточний контроль має оперативний характер і здійснюється в процесі виконання господарських операцій. Тобто на служби внутрішньогосподарського контролю необхідно покласти функції попереднього і поточного контролю. За формою і спрямуванням оперативний контроль не повинен бути адміністративним засобом пошуку винних і т.п., а максимально наближатися до консультативно – дорадчого самоконтролю самостійного господарюючого суб'єкта [5, с.15].

Цінність оперативного контролю полягає в тому, що вони створюють реальну можливість для своєчасного усунення недоліків в діяльності господарства і його структурних підрозділів і обґрунтування заходів щодо залучення у виробництво додатково виявлених резервів.

Наступний контроль здійснюється після завершення господарських операцій на підприємстві. Вплинути на хід виконання виробничих завдань в цьому випадку неможливо. Основне призначення такого контролю полягає в перевірці діяльності підприємства з метою дотримання чинного законодавства, виявлення та попередження в майбутньому крадіжок та зловживань.

В процесі внутрішньогосподарського контролю використовують різні способи і прийоми перевірок, які дозволяють своєчасно виявити чи попередити порушення в процесі господарської діяльності, а також встановити конкретних винних осіб і розмір нанесеного збитку. В залежності від джерел контрольних даних розрізняють документальний та фактичний контроль.

Узагальнюючи пропозиції вчених – економістів стосовно класифікації та враховуючи особливості діяльності виробництва нами запропонована класифікація внутрішньогосподарського контролю витрат виробництва на сільськогосподарських підприємствах (рис.1).

Об'єктами внутрішнього контролю є функціональні цикли організації – постачання, виробництва і реалізації [8, с.73]. Об'єктами контролю можуть бути окремі сторони діяльності виробничих об'єднань, підприємств, господарських організацій. На рівні виробничого підрозділу, зазначають Лінник В.Г. та Коцупатрий М.М., об'єктом контролю є відповідне робоче місце [11, с.39]. До об'єктів контролю за витратами виробництва на сільськогосподарських підприємствах пропонуємо відносити: планування виробничої діяльності, операції щодо руху виробничих ресурсів (матеріальних, трудових, інших), надання послуг, виконання робіт.

В процесі здійснення внутрішньогосподарського контролю об'єктами нагляду є не тільки виробничі ресурси і процес виробництва, а також дії робітників, спеціалістів, які відповідають за збереження і ефективне використання виробничих ресурсів і дотримання законодав

ства в



Рис.1. Класифікація внутрішньогосподарського контролю витрат виробництва на сільськогосподарських підприємствах

Для успішного здійснення внутрішньогосподарського контролю важливо не тільки правильно визначити його об'єкти, але й також обґрунтовувати коло питань, які підлягають перевірці. Завдання контролю витрат виробництва наведені на рис.2.

Внутрішньогосподарський контроль за діяльністю внутрішніх виробничих підрозділів, на думку Жили В.Г., здійснюється на підприємствах, в організаціях і фірмах їх керівниками і спеціалістами, а також штатними контролерами – ревізорами [6, с.5].

Під суб'єктом внутрішньогосподарського контролю розуміють окремих посадових осіб, служби (відділи) чи громадські організації підприємства, які перевіряють той чи інший об'єкт. Для ефективного здійснення контролю необхідно чітко визначати контрольні функції кожного суб'єкта контролю.

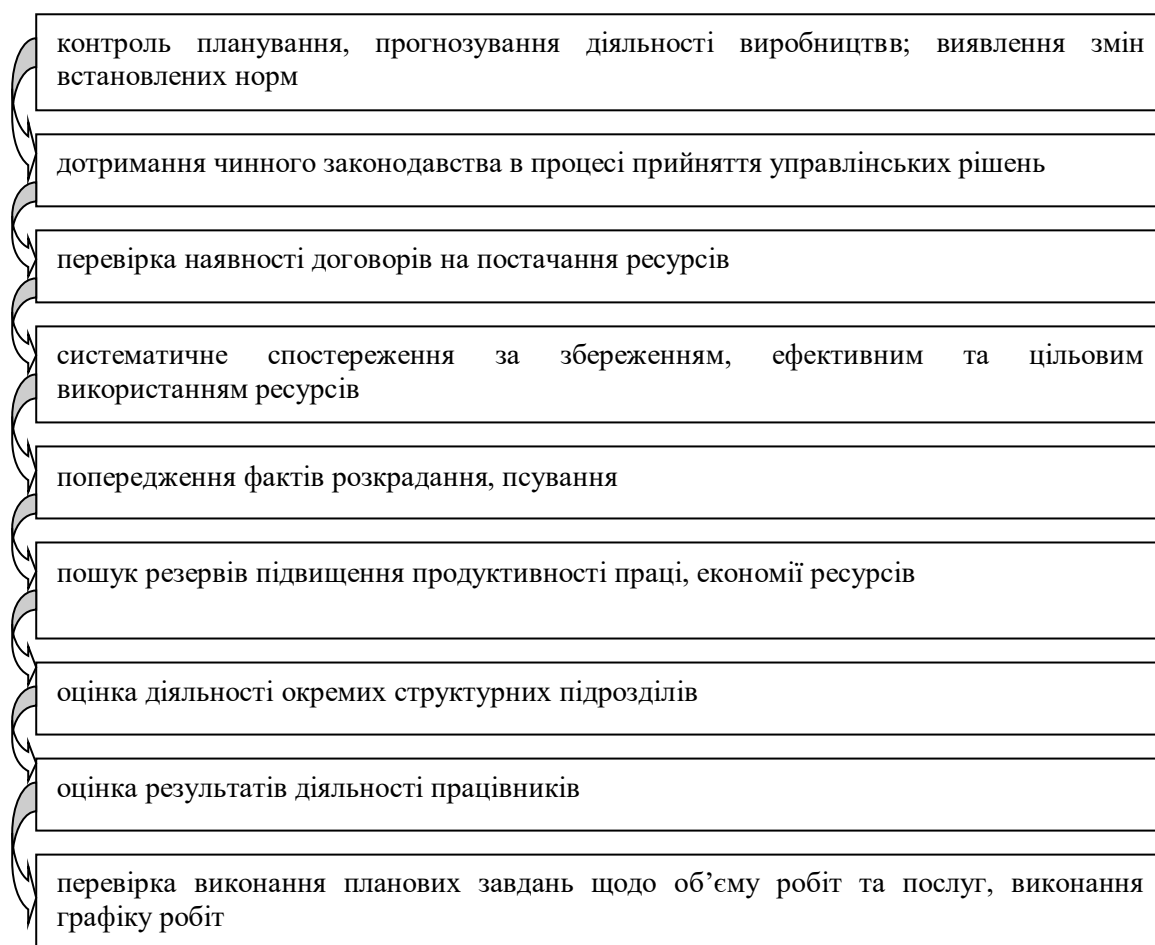


Рис. 2. Завдання контролю витрат виробництва

Склад і функції суб'єктів внутрішньогосподарського контролю за витратами в виробництві сільськогосподарських підприємств наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Контрольні функції суб'єктів внутрішньогосподарського контролю витрат виробництва на сільськогосподарських підприємствах

№ п/п	Суб'єкти внутрішньогосподарського контролю	Функції
1	2	3
1.	Керівник сільськогосподарського підприємства	Керує, організовує роботу і ефективну взаємодію структурних підрозділів підприємства
2.	Ревізійна комісія	Оцінка роботи посадових осіб щодо збереження власності і раціонального використання виробничих ресурсів
3.	Заступник керівника	Контроль за виконанням виробничих планів; за дотримання передбачених норм витрат ресурсів; організація розробки планової і облікової документації
4.	Головний бухгалтер, обліковий персонал	Прийом і контроль первинної документації: відповідність правилам ведення бухгалтерського обліку, дотримання чинного законодавства; калькулювання собівартості продукції, робіт і послуг виробництва; інвентаризація майна; контроль за раціональним використанням виробничих ресурсів

1	2	3
5.	Головний економіст (економічна служба)	Аналіз впливу роботи виробництва на фінансові результати; аналіз впливу витрат виробництва на собівартість продукції; організація внутрішньої звітності про виробництво; аналіз їх виробничої діяльності; виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності виробництва
6.	Головний інженер	Контролює складання дефектних відомостей на ремонт автомобілів, тракторів та іншої техніки; витрати паливно – мастильних матеріалів, виявляє причини відхилень від норм
7.	Керівники структурних підрозділів виробництва (завідуючий ремонтною майстернею, гаражем, бригадири)	Організують роботу підрозділу, забезпечують виконання правил експлуатації техніки і обладнання, слідкують за дотриманням виробничої і трудової дисципліни, контролюють використання виробничих ресурсів

Визначення об'єктів контролю, як стверджує Нападовська Л.В., повинно бути зорієнтовано на забезпечення постійної зацікавленості колективу в досягненні максимально можливих результатів, як підприємства в цілому, так і окремих його структур. Для цього доцільно формувати на підприємствах центри відповідальності, які відповідали б, з однієї сторони, за витрати, які вони понесли, а з іншого боку, за результат, якого вони досягли в процесі їх діяльності і в якому вони зацікавлені. Об'єктами внутрішнього контролю повинні стати центри відповідальності (цехи, функціональні відділи, дільниці, бригади) та місця виникнення затрат (види робіт або окремі операції) [14, с.57-58].

З такою думкою погоджується Кулинич М.Б., оскільки вважає, що організація управління витратами за місцями формування і центрам відповідальності необхідна для того, щоб створити умови, за яких виробничі підрозділи і функціональні служби підприємства були б відповідальними за результати своєї діяльності [10, с.124]. Т. Маренич визначає центр відповідальності як окремих сегмент підприємства, за результати діяльності якого несе відповідальність його керівник [12, с.21]. Центри відповідальності, як вважає Корінько М.Д., – це структурні підрозділи, очолювані керівниками, що несуть персоніфіковану відповідальність за результати роботи очолюваного ним підрозділу [8, с.77].

Центрами відповідальності, на думку В. Моссаковського, можуть бути окремі підрозділи, відповідні служби або особи, яким доручено виконання певних господарських операцій (процесів), затверджено виробничі завдання, доведено ліміт витрат, надано повноваження щодо контролю за названими показниками [13, с.39]. Сухарева Л.А. та Петренко С.Н. розглядають центр відповідальності як підрозділ підприємства, де відповідальною особою (менеджером) контролюється поява витрат, отримання прибутку та використання прибутку, що інвестується [17, с.27]. Отже, центрами відповідальності можна вважати окремі підрозділи підприємства, очолювані керівниками, які контролюють діяльність цих підрозділів і несуть відповідальність за результати їх роботи.

Для задоволення оперативних потреб управління інформацією про хід виробництва, в складі підрозділів пропонуємо виділяти наступні центри відповідальності та місця виникнення витрат (табл.2).

Центри відповідальності в виробництві сільськогосподарських підприємств

Центри витрат	Центри відповідальності	Керівник центру відповідальності	Основні види діяльності
Ремонтна майстерня	Ремонтна майстерня	завідуючий ремонтною майстернею	Послуги ремонту для внутрішньогосподарських підрозділів
Автомобільний транспорт	Гараж	Завідуючий гаражем	Автопослуги для внутрішньогосподарських підрозділів
		головний інженер (головний механік)	функціонування транспортних засобів
Жива тяглова сила	Ферма ВРХ	Завідуючий фермою	Послуги перевезення для внутрішньогосподарських підрозділів
Водопостачання	Водопостачання	інженер по водопостачанню	Послуги водопостачання
Електропостачання	Електропостачання	головний енергетик	Послуги електропостачання
Газопостачання	Газопостачання	інженер по газопостачанню	Послуги газопостачання
Теплопостачання	Теплопостачання	інженер по теплопостачанню	Послуги теплопостачання
Холодильні установки	Холодильні установки	інженер	Послуги охолодження

Таким чином, поряд з особами та органами, в обов'язки яких входить здійснення контролю, необхідно визначити осіб, відповідальних за використання ресурсів та експлуатацію підконтрольних об'єктів, тобто працівників, які здійснюють контроль по відношенню до підзвітних їм ділянок роботи з однієї сторони, а з іншої сторони їх діяльність піддається контролю з боку вищого керівництва. Як стверджує В. Ластовецький, контроль витрат ефективний тоді, коли можна конкретизувати відповідальність за витрачання конкретних ресурсів [9]. Визначення центрів відповідальності дає можливість закріпити відповідальність працівників за операційно-технологічними витратами в кожному окремому підрозділі виробництва та забезпечити ефективність виконання їх контрольних функцій.

Список літератури

1. Адамс Р. Основы аудита [Текст] / Р. Адамс Пер. з англ./ Под ред. Я.В.Соколова М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398с.
2. Белобжецкий И.А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм [Текст] / И.А. Белобжецкий. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 256с.
3. Белов Н.Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве [Текст]/ Н.Г.Белов – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Агропромиздат, 1988. – 320с.
4. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: [Текст] монографія./ Н.Г. Виговська – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532с.
5. Внутрішньогосподарські організаційно – економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств[Текст].// К.: ІАЕ УААН, 2003. – 204с.
6. Жила В.Г. Ревізія та аудит: [Текст] Навч. посібник./ В.Г. Жила – К.:МАУП, 1998. – 96с.
7. Калюга Є.В. Фінансово – господарський контроль у системі управління [Текст] монографія. / Є.В. Калюга – К.: Ельга - Центр, 2002. – 360с.
8. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація. [Текст] монографія. / М.Д. Корінько– К.: ДП «Інформаційно - аналітичне агентство», 2007. – 464с.
9. Ластовецький В. Облік і контроль технологічної та виробничої собівартості [Текст] / В. Ластовецький //Бухгалтерський облік і аудит.- 2004.- №5. – С.17.
10. Кулинич М.Б. Процеси формування собівартості продукції [Текст] монографія. / М.Б. Кулинич – Луцьк: РВВ «Вежа», Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2006. – 204с.
11. Линник В.Г., Коцупатрий М.М. Організація обліку і контролю на тваринницьких фермах[Текст]. / В.Г. Линник – К.: Урожай, 1991. – 232 с.
12. Маренич Т. Методи учета затрат и калькулирования себестоимости продукции[Текст] / Т. Маренич // Бухгалтерський учет и аудит. – 2006. - №12. – С.19 – 25.

13. Моссаковский В. Концепція побудови правління витратами у сільськогосподарських підприємствах [Текст] /В. Моссаковский // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. - № 6. – С.32 – 42.
14. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці [Текст] монографія. / Л.В. Нападовська – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224с.
15. Сопко В.В., Кужельный Н.В., Шпырко Е.М. Организация контроля и учета в объединениях [Текст]. /В.В. Сопко – К.: Техника, 1984. – 199с.
16. Сук Л.К. Облік і контроль виробництва сільськогосподарської продукції. [Текст] / Л.К. Сук –К.: Урожай, 1990. – 168с.
17. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. [Текст] / Л.А. Сухарева– К.: Эльга, Ника – Центр, 2002. – 208с.

3.2 FINANCIAL STATEMENT FRAUD: DEFINITION AND IMPORTANCE

Bachev I., PhD, HIGHER SCHOOL OF INSURANCE AND FINANCE, Bulgaria

Introduction

The interest towards fraud in the past decades reflects the evolution of the global business environment. The environment's complexity has increased exponentially thanks to the advancements in technology together with the multitude of interactions between different players both on macro and micro levels. This has increased the difficulty of prevention and investigation of different caliber of fraud. **Johnson and Indvik** [1] argue that one of the top threats to business is fraud. A 2011 survey made by **Ernst and Young** [2] positioned fraud as one of the most important issues in business around the world together with cyber breach and insider threat. Findings by **PriceWaterhouseCoopers** [3] reinforce the significance of this problem by reporting that 50% of companies around the world have experienced a financial fraud in some form in a two year diapason.

According to the 2014 “Report to the Nations” published by the American Association of certified fraud examiners (ACFE) only 9,9% of all fraud are related to the financial statements. This is a 5.1% increase with respect to the same report in 2010. Although the percentage related to this type of fraud represents one tenth, the financial loss associated with it is ten times greater. This makes the negative impact following such type of fraud much more severe – and from there the importance of the problem associated with it. Moreover the financial loss is not the only aftermath after such event – the reputation damage and harm to the stakeholders' confidence is not always quantifiable to estimate the exact negative impact. In recent decades cases like Enron Tyco, Global Crossing are examples of how devastating financial statement fraud can be – declining confidence of investors and the public are just the beginning of such fraudulent acts. Authors like **Rezaee at al**, [4] **Brody and Pacini** [5] are just a few that contribute to the research on the topic. Two other important areas of the topic concern the underlying reasons and logic that leads to financial statement fraud [6] and the exact ways of detecting such type of fraud [7]. When financial fraud occurs there are no positive effects to society making efficiency and value addition disappear. If fraud is eliminated or at least strongly reduced the main driver for economic and other benefits would be the value added by organizations.

Therefore the controls and methods related to prevention and detection of financial statement fraud are crucial for every organization operating in this day and age. Combating such fraud requires the aligned actions of parties in all organizational levels including the board of directors, top executives, audit function and ordinary employees responsible for the day to day operations of the organization. Although that strategies for fraud detection and prevention are discussed in the literature by researchers and professional bodies such as the Institute of Internal Auditors, the Association of Certified fraud examiners, American Institute of Certified Public Accountants and

Big Audit firms just to name a few the need for further investigation is still needed in order to counteract the financial statement fraud.

Financial statement fraud is still a relevant factor in the developed countries where the processes techniques and controls for fighting against it haven't had enough time to mature and work efficiently. However combating such fraud is even more relevant in countries where such processes are still being tailored to their respective environments. Given the importance of combating this type of fraud there is a lack of research of how the existing literature and practice of occurrence detection and prevention of financial statement fraud translates into Eastern European context.

1.What is fraud? Classification of fraud

Fraud has been present in the human environment since the ancient of times. In the broadest sense it is defined as a “wrongful or criminal deception which results in some form of personal gain” [8] or an “intentional perversion of truth in order to induce another to part with something of value or to surrender a legal right [9] Generally a number of conditions have to be met in order to classify a case to be fraudulent. **Davia [10]** outlines several items that constitute a fraudulent act: there must be a victim (could be one person or many) which are led to a loss via a deceptive act by someone (also called the perpetrator). Moreover evidence about the intent and profit of the perpetrator must be present. Putting it in another way – a fraud could involve one or more individuals which act in secret for their own enrichment by depriving another of something of value. Fraud is more comprehensively defined as a combination of means, result of man's ingenuity, for obtaining advantage of one individual over another through deceitful proposals or concealment of truth. [11] including: Fraud-abuse - The difference is sought in the deliberateness and intention in the actions of an individual who is aware in advance that these actions would be prejudicial for the entity. Fraud-error: The difference consists in the presence of intentional acts aiming to gain an advantage over others through fraudulent manipulation. Fraud elements according to include pressure/motive; opportunity; justification/rationalization; concealment t; and encashment There is a certain motivation or pressure when speaking of fraud. **Dinev [11]** states that fraud is always perpetrated in favor of someone, in favor of an enterprise or for both cases. It could be generated by greed, substantial financial liabilities, unexpected financial needs, unsatisfactory recognition of the work performed, desire for better life, etc.

When we look at fraud and ask who the perpetrator is two types are prevalent in the literature. First and most prevalent one statistically is the white color fraud [12] (also known as employee fraud) usually associated with theft, embezzlement of cash by individuals, breach of fiduciary duty and other illegal acts. Second classification is fraud made by high level of management (management fraud) where the negative consequences are much more severe and in most cases many individuals are involved due to the inherent complexity of the fraud. On the other hand when fraud is looked at in relation to the organization/entity classification is made of internal or occupational – committed by managers, board of directors, internal auditors, ordinary employees - versus external – committed by suppliers, external auditors, investors [13].Other general classifications of fraud are available. So is the one by type are proposed by **Albrecht and Albrecht [14]**.They distinguish and explain the different types of fraud and connect them to the most common victim and perpetrator, those include: employee embezzlement (occupational fraud), management fraud, investment scams, vendor fraud, customer fraud. **Dinev [11]** argues that the correct classification of fraud contributes to the better examination, recognition, detection and prevention of fraud. He indicates the following criteria for the classification of fraud: penal code;

place of fraud being committed; public domain; type of legal registration of the perpetrator; orientation (direction); technology of business activities performed.

Another aspect of fraud concerns the perpetrators of such acts. The question of “what are the features of people that commit fraud” are answered by **Ozkul and Pamakcu [15]** who bring us a comprehensive list of features of fraudsters. There are a few features that can be used to describe a fraudster- , educational level, age etc. All of which play an important role to the type and severity of fraud he/she is able to commit. Individuals that commit fraud in many cases have common personality traits that is accompanied with the fraudulent act such as controlling behavior or sudden changed in behavior. A study conducted by **KPMG [14]** a typical fraudster: is between 36 and 55 years (in more than 70% of the cases reviewed, male, undertaking fraudulent behavior against the organization and has been working in the company between 2 to 10 years on average 66% of cases). Only in 1% of the cases the fraudster has worked for the company for less than a year and in 33% more than 10 years. This characteristic lead us to individuals that are on senior position that tend to know the structure of the organization very well (with all control strengths and weaknesses) and engaging in fraudulent activity over a long period of time. A point has to be made that this fraudulent activity in the majority of cases involves the overriding controls that are established in the organization. The most common method is exploiting weak internal controls – 74% of the cases (KPMG, 2011 followed by collusion in order to circumvent good controls (11%) and just acting fraudulently regardless of controls (15%). Of course the methods vary with the specifics of each type of fraud perpetrated.

2. Financial statement fraud: definitions, importance, consequences

Financial statement fraud is a type of fraud perpetrated by high level of management. The official definition by the American Association of the Certified Fraud Examiners is “the intentional, misstatement (or omission) of material facts or other type of data which when considered with other publicly available information would make the user of the information change or alter his/her’s judgment. It is one of the three branches of occupational frauds used by the ACFE together with corruption and asset misappropriation. The National Commission on Fraudulent Financial reporting **[17]** states that fraud in the financial statements is a reckless conduct by act or omission that is likely to result in materially misleading financials. Other definitions vary but the common thread is that it involves a deliberate misleading or omitting of information in the financial statement in order to misinform misdirect and “injure” the users of this information (investors, creditors, auditors and other stakeholders). **Gravitt [18]** presents several schemes that are involved in financial statement fraud: 1) manipulation or falsification of the financial information and any supporting documents; intentional misuse of procedures, policies and relevant accounting principles used in the preparation of the financials and deliberate omissions or alteration of events and transactions that have relation to the reporting of the financial position of the company. **Razaee [19,20]** expands on the schemes of financial statement fraud by including: the use of aggressive accounting techniques via illegal earning management and using loopholes in the accounting standards that allows the entities to conceal the real situation of the entity.

Financial statement fraud has been defined as a financial crime. According to the Financial Services and Market act of 2000 passed in the United Kingdom it includes three aspects: 1) a fraud or dishonest action, 2) that includes misconduct or misuse of information that related to the financial markets, or 3) handling the proceeds of such crime. The UK fraud act of 2006 further reinforces the notion and definition of such crime acknowledging that such fraud incorporates 1) false numbers and/or representation; 2) inaccurate information that might lead to failure to disclose

the correct information and 3) involvement on the side of the organizations management or directors.

According to the ACFE [12] the average organization worldwide has an estimated 5% of revenue lost due to fraud which translates into trillion of dollars lost worldwide. Although the frequency of financial statement fraud is low compared to other types of fraud the median loss associated with such fraud a million dollars which is ten times more compared to other types of fraud. Moreover there is an increase of fraud related to the financials in the past few years which increases the seriousness of the problem. The Center for Audit quality [21] states that the aftermath following a financial statement fraud does not only include financial losses but loss of shareholder value, bankruptcies. There are consequences for those individuals that have conspired in committing the fraud. They are not only fired but could be jailed or fined. In many cases their reputation prevents them from being hired in other organizations. It has to be mentioned that fraud in organization is not limited to only one form but it can incorporate a combination of different schemes in conjunction with fraud in the financials.

However not all discrepancies in records or information could be a direct result of fraud. The other reason is an error which is unintentional and caused by a computational or human fault. Such errors in the financials are not considered fraud but rather mistakes. They could be due to a mistake in the gathering and processing of financial statement data, inaccurate accounting estimates or by simple mistake in the application of the accounting principles [22]. Those are the opposite to irregularities that lead to fraud including: the intentional omission of events and transactions or misapplication of accounting principles with specific intent. **M.Dinev [23]** points out that “unlike errors, fraud results from mercenary motives intentionally and predominantly committed in an organized way. Moreover a fundamental characteristic of fraud is that an advantage is obtained through the use of fraud, it is always the advantage that is sought. Fraud, as the author specifies, „is a method to overcome the advantage of others, to create another idea of the perpetrator against some kind of a benefit“. **Vaysel [29]** points out that in the scientific literature, the attention is primarily drawn to fraud. - This is so because the risk of not being able to detect material misstatement due to fraud is greater than the risk of material misstatement due to error. Fraud can be associated with complex and carefully organized schemes created to conceal, for example, a forgery, a deliberate omission to register a transaction, secret agreements and others.

The Institute of Certified Public Accountants (AICPA) and the Statement on Auditing Standards 99 defines two main possible misstatements in relation to the financial statements that constitute fraudulent activity: the first one is fraud due to fraudulent financial reporting and the second is fraud due to misappropriation of assets. Each of the two categories is constituted of variety of ways for their perpetration. Generally the consequences from fraudulent financial reporting are considered of much bigger magnitude due to their effect on the organization and even society.

Fraudulent financial reporting incorporates actions designed to deceive the users of such information, usually with the purpose of an indirect benefits for the individual committing the fraud. The primary objective of such reporting is usually to show a better financial position of the entity and one way is overstate the revenue and/or income. The same effect can be achieved by understating the expenses and cash outflows of the entity. The Securities and Exchange Commission (SEC) [30] sees fraudulent financial reporting as the use of tricks in order to achieve a specific results by manipulating the financial information (performance) of an organization. The literature discusses two types of fraudulent financial reporting that result in direct or indirect

manipulation of the profits and losses of organization [31]. The first one is inclusive meaning that misstatements in the financials arise from overstatements of revenues assets and or understatement of liabilities. The second one is exclusive and it involves an intentional omission of liabilities and/or other obligation from the company's financials. In many cases financial statement manipulation is done in order to report a constant, steadily increasing income which creates an impression of minimization of the unpredictability of the operations of the company and influencing the value of the organization. The so called "grey zone" exists in which the distinction line between fraudulent behavior and aggressive but appropriate accounting methods is blurred. International accounting standards such as the Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) allow for a variety of ways for representing the operations and current financial situation of a company which include legitimate accounting choices. This in many cases can blur the real financial position of the organization which inclines to the fraudulent spectrum of managing the entity. Other name for this process is "aggressive accounting" which is comprised of earnings management techniques that allow the organization's management to meet the desired performance indicators and make the company's financials look better. **Griffiths [23]** states that those manipulation techniques are the biggest trick invented after the Trojan horse. However management's intent is important. If applying such principles is done with clear intent to conceal a fraud or make one, the actions of the perpetrators should be treated as misconduct. On the other hand any misrepresentation of the financial situation of the organization could be due to error or misapplication of the relevant principles.

Such misstatements can arise in a multitude of ways including stealing company's assets, embezzlement and other types of fraud that might indirectly influence the financial reporting. An example is showing that inventory exists on the books but in fact it does not. The assets can be either of physical (supplies, inventory, and machinery) or monetary nature. Monetary assets include cash or cash equivalents that are of high liquidity and in many cases easily accessible by employees, making them a preferred asset for misappropriation. Although when looking such fraud in isolation the materiality of seems negligent the frequency of occurrence could turn it into an important factor leading to misstated financials. This section outlines the most common fraud types regarding misappropriation of assets:

3. Fraud Occurrence: Researchers have different opinions on the causes behind the existence of fraud. The causes could be viewed from different angles including structural, psychological, operational and social.

3.1 Early research on fraud occurrence:

The reasons behind people committing fraud were first studied by **Donald Cressey**, a criminologist, in the 1950s. His research encompassed 250 individuals who met the following two criteria: first the individual must have had a position of trust and second he/she must have violated that trust. The study found that three factors need to be present: pressure, opportunity and rationalization. In general pressure can be a double edged sword. **Hooper and Pornelli [33]** suggest that pressure can be a positive or a negative force on an individual's motivation to act. Nevertheless in many cases it is one of the drivers that makes a person resort to fraud. It can include a variety of things ranging from financial problems to expensive taste and addiction problems. Frequently those needs are perceived to be non-sharable and non-socially-sanctionable by the thrust violators and must be kept and dealt with in secret [34]. Furthermore Cressey [35] argued that in many cases the individuals committing the fraud have never done so in the past. **Murdock [36]** concluded that the pressure can be financial, non-financial (lack of discipline, gambling) or even political or social

one. **Albert et al. [37]** give examples of how the financial pressure can encourage organizational fraud and lead to financial losses and inability to compete effectively. Because of individuals greed and living beyond their means. Furthermore they make a categorization of the pressure factor in several groups that include: economic, vice, job related and other pressures. **Roggeveen [39]** points that everyone can resort to fraud in the financial statements if the incentive is large enough. Moreover the rationalization is influenced a lot by the corporate environment of the organization: a popular example is that if the top management has disregard for giving fair representation of the financials it is unlikely that the rest of management would.

Some motivational/pressure factors that could lead to fraudulent behavior in the financial statements include:

- **Debt** - research has shown that the level of debt a firms has indeed leads to higher likelihood of fraudulent behavior [39]. Statistically results show the same positive correlation between debt and the possibility of fraud [40]. Contributing factors include meeting loan covenants or the desire to avoid pending bankruptcy. In relation to financial statement fraud a very common pressure (incentive) happens to be the decline of the future financial prospects of the organization. In this situation the management might have to take out a loan or acquire further financing by investors which might otherwise not be possible. Another common incentive is when the management has embedded financial interest in the organization which could translate into bigger bonuses and other financial gains. Last but not least come the pressures associated with financial difficulties which in many cases lead to fraudulent behavior.

- **Liquidity** is another relevant factor- research has found that the lower the liquidity of an organization the higher the probability of financial statement fraud [41]. This is usually done in order to give a better picture on the situation of the firm at the given time - usually done by an overestimation of the company's assets and underestimation of the company's liabilities. Some of the contributing factors include lack of working capital for day to day operations and a big collection of accounts receivable becoming non-collectible.

- **Performance** – in relation to financial statement fraud a very common pressure (incentive) happens to be the decline of the future financial prospects of the organization. Reverse relationship has been found between the likelihood of fraud and how well the organization performs [42][43]. The reason behind this is that the lower the performance the higher the motivation for fraud in order to show better results to the stakeholders and avoid any negative effects associated with low performance. Some of the contributing factors include unrealistic profit expectations, the need to meet the expectations of analysts and declining market. Another reason could be the negative effect of the poor performance results on significant current or future transactions such as contract awards and other business dealings.

Rationalization is a very important factor in committing fraud since it related directly to the individual doing so. It involves the fraudster giving excuse to his behavior with universal notions of trust and decency. One of the most popular rationalizations include: believing that fraud could be justified in order to save a loved one (higher purpose), believing that no help is available anywhere, unhappiness with the job and notion that the individual deserves more than he/she gets. Moreover **Cressey [44]** concluded that the perpetrators in many of the cases knew that what they were doing was wrong but tried to rationalize that it was not illegal. Other rationalization reasons include: the excuse that other firms are doing it; excuse that the fraudulent activity is just for some limited time until things are better; excuse that it is done for the good of the company and protection of shareholders' interest.

For the prevention of fraud, opportunity is considered the most important factor to be taken into account. It is the capacity to commit the fraudulent act from beginning to end, without detection. **Kelly and Hartley [45]** suggest that people will take advantage of the opportunities presented to them. **Wilson [46]** sees the opportunity element as the ability to circumvent the fraud related controls. The opportunity in most cases depends on improper organizational structure – inefficient procedures, improper division of labor and poor management oversight opens the possibility of fraud to occur. **Kenyon and Tilton [47]** support this statement by discussing how opportunities for fraud are created when lack of supervision, weak controls and inappropriate segregation of duties exist in the organization. Opportunity is the element that organizations can control most. Thus the importance of preventive measures that do not put the employees in positions to commit fraud.

The element opportunity arises when the perpetrator sees himself in a position where the possibility to commit fraud is present. **Lister [48]** supports this by defining the opportunity as “the oxygen that keeps the fire burning) – a the crucial factor in committing fraud since even if a motive is present, the he/she won’t be able to do so without an existing opportunity. Strong organizational controls sometimes are insufficient to prevent the opportunity of fraud. **Vance [49]** argues that sometimes the effectiveness of the organizational controls is diminished in presence of domineering individuals in key positions as CEO or CFO. **Roggeveen [38]** argues that the opportunity for fraud in the financial statements is more likely for organizations that rely on estimates and individual judgments rather on strict rules. This on the other hand makes the role of control structures such as the internal and external control systems much more important.

3.2 Further development

A variation of the Fraud triangle was proposed by **Albrecht et al. [50]** named the “Fraud Scale model” where the rationalization component is replaced by personal integrity (which includes ethics and values of the individual that make up his code of behavior- and the extent to which he/she is willing to divert from them to achieve the desired results). Researchers agree that fraud can often be result of the individual’s lack of morals and personal integrity since ethical norms are embedded into ones decision making and judgments about situations [51]. That is not to say that people with high moral code are not likely to resort to fraud – they are but not under the same conditions as those with low ethical guidelines [52]. The other two components – situational pressure and perceived opportunities remain the same. The authors argue that this model is more suitable for fraud related to financial reporting where the sources of pressure are of different nature and more predictable – ranging from demand for earnings growth, positive analysts forecast and share price increases.

Even though Cressey’s model was supported by variety of institutions and professionals during the years, it has not remain static. **Wolf and Hermanson [53]** further developed the theory by publishing the so called “Fraud Diamond Model. In the new framework developed by the authors a new component is added to the three existing ones in the original fraud triangle. This component is “capability”. The main argument for including it is that even with all factors: pressure, rationalization and opportunity existing the fraudster still needs to have the necessary qualities and skills to execute the fraudulent act from start to finish. **Albrecht et al. [50]** argue that capability is an extremely important factor especially when a long term large scale fraud is occurring. The more complex the fraud (and for a longer period) the more capable must be the person committing it. **Wilson [46]** connects the rationalization and the capability as intertwined influencing the rest of the elements in the model.

3.3 Other models explaining the occurrence of financial statement fraud

3C's model for Financial Statement Fraud

Models explicit for the reasons and occurrence of financial statement fraud have been developed as well. Such is the model developed by **Rezae [19]**. According to the model the presence of each of the three elements should be accepted as an environment favorable to financial statement fraud. Any combinations between the elements increases the possibility and opportunity for the management to be involved in such fraudulent acts. The elements are conditions, capital structure and choice.

Crime model:

Another structural model that explain the cases of financial statement fraud is based on Rezaee [19] findings. He pinpoints five elements/factors that could explain such fraud which are denoted by the acronym – CRIME.- C is for Cooks, R is for Recipes I for incentives, M for monitoring, E for end results.

4. Fraud Prevention and Detection and fraud risk element:

Several parties and factors play crucial role in prevention and detection of fraud in the financial statements and are:

Board of Directors and audit committee

Board of Directors represents the leadership of the organization and is a crucial factor for preventing fraud [54]. The most important aspect of having a leadership position is to set the ethical tone of the organization - any credible leadership would set an example of integrity and hard work as the reasons for promotion within the organization [55].

The 2009 Economic Crime Survey [3] found that more than 70% of the fraud in organizations have the ethical tone and culture as the root cause. A strong ethical culture on the starts with setting the right values at the top which then resonate down to the rest of the organization. It can be argued that the organizational culture has its influence on all the three sides of the fraud triangle – it limits the rationalization by having established values and principles, supports controls that are well designed and effective in fraud detection and prevention and sets and expectation of doing the right thing not focus solely on short term self-interest.

Furthermore any conflict of interests of the board members that oppose their duty must be eliminated in order to make sure they act in the best interest of the organization. Many researchers argue that the board of directors is the outmost internal control in regards to the monitoring of top management. However in many cases a strong domineering individual or equity owner that sits in the board of directors can undermine the role that the board of directors should take. **Beasley [56]** concludes that fraud can easily occur in firms where the boards are dominated by inside directors and had the company founder taking the position of a CEO. **Dechow at al. [43]** reinforce and add to this by arguing that firms where fraud occurs are more likely to have a board dominated by management, have the same person taking CEO and board chairman positions and are less likely to have an outside major shareholder. Last but not least family relationships between directors and/or officers are fairly common in organizations associated with financial statement fraud. The audit committees usually exist in traded companies and represent an operating committee of the board of directors responsible for the financial reporting and disclosure aspects of the company's operations - including the internal and external audit functions. Usually the members of the committee serve on the board of directors of the organization with a chairman selected among them. **Beasley et al. [57]** found that in many organizations where financial statement fraud occurs either did not have such a committee or it met only once per year. Moreover the audit committees of such organizations

lacked the necessary financial and accounting capabilities to exercise their function properly. The board of directors (and its subcommittees such as the audit committee) are responsible for setting the compensations of the executives and top management which makes them in the perfect position to make sure to set incentives and compensations that align with the long term business goals and values of the organization. It has to be mentioned that those parties that are responsible of the governance of the organization need to show how exactly they exercise their oversight responsibilities over management's actions for identifying and responding to the risks associated with financial statement fraud. **Fama and Jensen [58]** argue that the monitoring efficiently of the board of directors could be increased by bringing directors from the outside which are experts in the industry and are able to make decisions in regards to control and oversight. **Beasley [56]** argued that the composition of the board of directors can play an important role in financial statement fraud prevention and deterrence. Financial reporting regulators acknowledge the role of the board as well by defining it as one of the most important internal control mechanisms.

Role of Management

The role of management is best summarized by **Ghana, [59]**. In first place those parties must ensure the efficiency effectiveness of day to day activities of the company. Second - selection of callable and qualified staff appropriate for the organizational structure. Third – identifying relevant risk and ensuring a correct risk response to them. Forth – Making sure that the financial reports represent reality to the fullest extend in order to bring actionable and useful information to stakeholders. Fifth- Avoiding any conflict of interests and establishing a system of internal control that gives “reasonable assurance” that records are up to date. It has to be mentioned that according to the International Accounting Standard 240 – the primary responsibility in fraud detection and prevention rests with the parties responsible for governance and management of the entity. Moreover the management has to disclose to the auditors any knowledge of fraud or suspected fraud affecting the entity involving employees, management and other parties that could contribute to material misstatements in the financial statements. ISA 240.90 states that the auditors are expected to obtain a written acknowledgement by the management about this disclosure. The role of management does not end there - it has the crucial role of reinforcing the organizational culture and establishing the system that drive the organization forward. Management does not only have to have a clear position on the ethical principles they stand for but also live by those daily serving as an example of what is right and what is not to be tolerated. Another way to reinforce the organizational culture is via clear policies and constant and consistent messaging throughout all levels of the organization – from top management to middle management and supervisors. The messaging should aim not only at making employees follow the prescribed principles but encourage them to report any behavior that might be considered unethical. On the other hand the executives of organizations have the greatest financial incentives to resorting to fraud. The financial incentives include selling stock holdings or receiving greater compensation during their working period in the organization especially in period of business decline or slowdown. Various reports (including published by ACFE, Committee of Sponsoring Organizations and other) show that senior executives are frequently involved in the fraudulent financial reporting. Some numbers go above 80% showing that either or both the CEO and CFO have been accomplice in such fraud. Fraudulent financial reporting could involve management's: manipulation or alteration of different accounting records or supporting documentation which are used as a preparation basis of the financials; misrepresentation or intentional omission of events or transactions or misapplication of the accounting principles. In many cases such actions can be achieved by the management's override of

relevant controls by several Management could participate in the misappropriation of assets as well by embezzling the receivables or stealing assets from the organization (physical or intellectual property). Such deeds are often concealed by forging of documentation in order to hide the fraud.

Role of Internal and External Auditors

Altanmuro and Beatty [60] discovered that the role of internal control is of high importance in relation to producing fair financial statements and preventing fraud. However that role is often crippled by a limitation of the ways that the internal auditors could contribute to the governance and risk management processes. It has to be mentioned that there exists a gap between the public expectations regarding the role of internal audit, which in the eyes of the public has to guarantee the accuracy of the financials. In practice however internal auditors are expected to give a reasonable assurance that the financials are free from any material misstatement by identifying the relative risks. Materiality of the information depends on its ability to influence the decisions of a rational person using the information. And reasonable assurance is the level of certainty that the auditor provides with the completion of the audit engagement. Since it is a reasonable not an absolute assurance the auditor cannot certify that the financials are 100% correct. The creation of perception of fraud detection is a needed component of the work of auditors. It involves informing all personal that the internal auditors are actively looking for fraud, welcoming any relevant information and conducting engagements in relation to this area of fraud.

On the other hand external auditors are usually concerned primarily with the verification of the company's financial statements and attest to their fair representation. They give their opinion on the audited financial statements after completing their audit methodology. External audit is the last wall that protects the confidence of creditors and investors from financial statement fraud. In some cases they are responsible for the overview of internal controls and procedures as well. SAS 82 states that the external auditor needs to obtain reasonable (not absolute) assurance that the financials are free from any material misstatement be it from fraud or error. They should always assume the probability of fraud even though the company's statements were correct in past periods. Although the audit process is still subject to cost relating to benefits for the external auditors to be able to fulfil their duty two requirements need to exist: 1) They must remain independent and 2) the bias in the engagement needs to be kept to minimum possible - thus the auditing profession has strict rules and code of conduct that needs to be followed at all times. Moreover the ability to look beyond the financial statements and understand the industry of the entity and possible motivations of management to engage in fraud is critical for external auditor. Another needed expertise is recognition of organization with weak governance by the board of directors which increases the audit risk of the financial statements. Last but not least company procedures and guidelines need to exist in order to foster the objectivity and independence of both external and internal auditors.

As indicated by **Dinev [11]** by definition, the risk of fraud is different from the traditional control risk. The thing that distinguishes fraud is the presence of intention, and the intention to commit a fraud is a major element of the risk of fraud [11]. The risk assessment can be regarded as a systemic process of collecting, obtaining, analyzing and assessing data and facts in order to determine the probability of occurrence of fraud and malpractices in an organization and to undertake an adequate reaction and opportune decisions by the stakeholders so as to increase the probability of their prevention [11]. Therefore, risk assessment presumes the implementation of certain procedures for determining the probability of fraud and making specific decisions for its prevention. Risk factors related to the operation and financial stability are: problems with cash flows; need of additional financing; assets, liabilities, income and expenses are to a great extent

based on forecasts; transactions with related parties for substantial amounts; complex operational structure; difficulty in identifying the individuals who control the entity; unrealistic increase in sales; bonus programs based on profit gained.

Audit Risk Model (AICPA) is used by auditors to determine approach needed to gain enough evidence to provide reasonable assurance. It involves the use of judgment to assess the relevant risks and the necessary procedures to be carried out in order to do so. It allows for a multitude of audit approaches to determine the risk of fraud and requires the auditors to gain an understanding of the company's internal control structure and processes for the best way of testing to be chosen. For example if the auditors know that particular controls are not as efficient, more detailed testing would be needed to assess the risk of fraud in that area. The audit model is applied from the beginning of the engagement and is subject to revisions as the audit progresses.

Generally the model takes the form of: $AR = IR \times CR \times DR$. Where AR represents the audit risk – or the risk that the auditors might produce incorrect opinion in regards to fraud in the financial statements. It depends on three factors which are the inherent risk (IR); control risk (CR) and detection risk (DR).

5. Other theories, important guidance and legislation passed

Agency theory- This is the old school management theory, introduced by **Jensen and Meckling in 1976 [61]** it depicts the so called principal agent problem dividing the two parties with their respective interests. The two sides are represented by shareholders (the principal) and the management (the agent) that acts on the shareholders behalf. Since each individual aims at extracting maximum benefit for oneself, a conflict of interest arises named the “principal agent problem”- where the agent does not necessarily act his duty to make decisions that are in best interest of the principal. Common example is when the management is interested in getting the short term bonus rather than thinking about the long term future and competitiveness of the organization. Researchers have found out that management often commits fraud because it was in their short term interest to do so [62]. **Berle and Means [63]** see the root cause of this problem in an organizational context to be the separation between shareholders and board of directors. Two underlying components of the theory concern the opportunism of the agent (chosen leader of the organization) and the information symmetry present. The opportunism concerns the before mentioned selfish actions by the agent in self-favor which is made possible by the information symmetry between the agent and the principal which represents the different amount and quality of information available to both parties. This inherent discrepancy possessed by the parties increases the risk of fraudulent behavior by allowing any conflict of interest to be allowed to exist without consequence. **Aggarwal and Samwick [64]** take the view that this problem arises because managers try to maximize their compensation at the expense of the owners where as others like **Holmstrom [65]** see the underlying problem as the desire of managers to retain and benefit from their positions in the long term.

In relation to financial statement fraud **Bergstresser and Philippon [66]** state that individuals in high positions in an organization may take advantage of this asymmetry of information in order to take advantage of stock options. **Burns and Kedia [67]** support this finding by arguing that the motivation to resort to fraud in the financials is stronger with the presence of stock options relative to other forms of compensation

Positive accounting theory [68]

Speaking of financial statement fraud, accounting choices matter a lot since they are the vehicle used to give a faithful representation of the company's situation. The base of this theory focuses on the interaction between different individuals (e.g. shareholder and upper management)

and how different accounting methods are chosen to support in those relations. Similar to agency theory the assumption is that people have their own self-interest and take actions only to fulfil it. **Deegan and Unerman [69]** state that in that case one cannot expect others to keep their loyalty or morality. The theory itself is composed of three hypotheses, which are the “Bonus plan”, Debt and Political cost.

The **Stewardship theory** is a more contemporary theory which lies on the opposite spectrum of the agency theory - suggesting that instead of self-interest the motivation aspect is more complex and varied. It has to mention that the theory does not reject the agency theory but rather expands on it to add to the opposite specter of behavior in an organization. The agent element is replaced by the so called “stewards” and they would in many cases have an identification with the organization itself and would act in its favor no matter if there are any other personal incentives **[69]**. The stewards like to have earned the respect their peers, shareholders and board of directors. Although the theory gives more insight on particular behaviors of individuals it still fails to explain the exact willingness to resort to fraud in all situations **[70]**. In this case the alignment of all party’s interests is present and the only possibility of fraud is by mistake or with specific reason the only explainable reason is not to make assume the steward has failed the stakeholders, hoping that in future he could fix the situation. **Watoseniyi [71]** reached to similar idea by concluding that individuals are not only interested in their own self-interest but in the working environment and conditions around them. The feeling towards work and relationships are influenced by the norms and values ingrained in the individual.

Two lesser known theories are the power perspective and the resource dependency theory which are concerned with who holds the real power in an organization and who is responsible for allocating the resources that are needed for the day to day operations of the company. In many cases the board of directors appears to have a secondary place after the CEO which makes him in charge of the organization **[72]** and makes the board’s function pointless.

There is one more aspect which those theories/models cannot explain fully- they do not explain how the fraudsters makes other individuals/parties become involved in committing the financial crime. Research based on the financial statement fraud has shown that such frauds are often committed by multiple individuals in (sometimes and outside) the entity working together **[73,12]**. One explanation are the set of shared and taken for granted implicit assumptions within the organization that determine the perception and actions of different parties in it **[74]** – or in other words the organizational culture. Another explanation involves the concept of power – which means to be able to influence another person or outcome. In case of financial statement fraud the fraudster is able to influence other individuals to act as he/she pleases. Power is suggested to be comprised of five variables that determine the strength of the relationship between the power holder and the rest on which the power is influenced **[75]**. **However Wolfe and McGinn [76]**, suggest that not the real power is the reason for reaching a particular outcome but rather the perceived one. If one creates the perception of possessing one or a combination of the elements of power described by French and Raven he/she can influence the actions of others.

Other important guidance and legislation passed are:

Financial Statement Fraud SAS guidance [86]

The statement on auditing standards (SAS) 99 provides a guidance on assessing the risk of fraud and emphasizes the consideration of fraud in the organization regardless of the auditor’s beliefs about the likelihood of fraud and management’s honesty and integrity **[77]**. According to

SAS risk factors include events and conditions that could indicate incentive or pressure for fraud and provide opportunity and rationalization to justify such action.

International Standards for Auditing and Financial Statement Fraud (ISA) Guidelines

Using ISA as a basis for the identification of risks of material misstatement in the financial statements due to fraud is dependent on several elements that contribute information in order to assess the risk of such fraud (many of the factors overlap with other discussed standards as the SAS):

The National Commission on Fraudulent Financial Reporting (NCFRR) in the US published a report in the 1990s that has been relevant up to this day. It outlines factors that need to be considered when internal controls, policies and procedures are discussed and established in order to provide reasonable assurance that financial statement fraud is detected early or prevented altogether. Many of the items have been used in internal control frameworks. Those include: accounting controls, internal environment, financial characteristics, company's operations, individual management characteristics, external environment

Sarbanes-Oxley act

Probably the most famous intervention of regulators in recent history is the passing of the Sarbanes-Oxley act in response to the big financial fraud cases in public companies of the early 2000's to a. It is referred to as being the most important legislation since the passing of the securities laws in 1930 and 1940s. Moreover due to its importance in recent history it is the first example worth discussing of how such interventions aim at protecting the investors and other stakeholders by improving the financial disclosure process. Other international acts have adopted many of the changes the SOX introduced to fight fraud. The act introduces new standards and penalties regarding corporate accountability towards the stakeholders. Moreover it outlines new financial reporting responsibilities that incorporate internal control changes and procedures that ensure the validity of the financial reporting process. It consists of several titles each with its own contribution for achieving its goals. **(Sarbanes Oxley, 2002)**. Summary of the titles and their relation to regulation and control which range from solving problems with auditors independence, corporate governance and internal control

Theft act

The theft act incorporates several sections that aim at reducing fraud in the financials mainly the false accounting and false statements presented by the directors of the organizations. False accounting refers to any offence that includes the destruction, falsification, concealment of any documents required for accounting purposes, Moreover the act establishes a liability of the company's management in relation to any offences that are related to false accounting. The penalty for such acts must not exceed seven years.

Financial services and market act

The financial services and Market act aims at strengthening the regulatory system over financial markets and services by establishing principles of good regulation which are listed by **Turkington [79]**: efficient and economic use of resources; facilitation of innovation, reinforcing the internationalization nature of the financial markets and minimizing any negative consequences that could occur.

Companies act of 2006 [85]:

The companies act was a direct successor to a previous act passed in 1985. It introduces principles that are connected to the common law and concerts the duties of directors in an organization. The act itself consists of several parts that are connected to issuing account and

reports, audit, company amendments and possible investigations and transparency in the obligations.

Fraud Act of 2006 [80]:

The fraud act improves upon the Theft Act of 1968 by focusing on fraud and obtaining services in a dishonest way. Moreover it imposes penalties for misrepresentation, failure to disclose information and abuse of position. Last but not least a national anti-fraud strategy against financial fraud was established represented by a proactive and planned approach for fraud detection and prevention. Several parties are responsible for executing the strategy including the National Fraud Reporting Centre and National Fraud Strategic Authority. **Ussher [81]** sees this act as a sign of the determination of the UK government to protect the public from fraud and keep the country and efficient place to do business in.

6. Detection and prevention of financial statement fraud. Models for dealing with Fraud

Committing fraud with financial statements is not an easy task, the fraudsters usually utilize a variety of fraud schemes that aim at minimization of likelihood of detection this makes detection of such frauds a difficult task for parties responsible for its detection (external, internal audit etc). That is probably the one of the reasons why whistleblowing/tips has been marked as the most frequent way of finding about fraudulent financial statements. The role of management is of second highest importance in detection of fraud. In the case of financial statement however this is not exactly true given the possibility that the fraud is done with the involvement of management in first place. Studies have found that in 83% of the time either the CEO and/or the CFO had an involvement in the financial statement fraud in an organization [57] and this trend has continued. In many of the cases the CEO is involved as a member of the board of directors as well, which diminishes the oversight role of the board. The detection by the auditors (auditor committees) lacks behind since the audit committees meet infrequently (once per year) and or are lacking the expertise needed to detect and prevent fraud of such caliber. Third is the role of the internal audit function with specific emphasis on implementation of surprising audit engagements. According to ACFE fraud can be reduced up to 60% given the implementation of such audit schedule .Although the detection of financial statement fraud is not an obligation of the auditors they are still responsible for ensuring that the accounting records are properly recorded and standards met.

Dinev [11] defines fraud detection as a process associated with „ understanding the types of fraud and the areas in which it could be carried out, recognizing the indicators and examination for the purpose of determining whether fraud has been committed Dinev’s compass outlines the framework of the scope /direction/ of fraud detection process, which more specifically involves constituent elements of fraud, identification of the type, stage, methods for detecting fraud indicators and other.

Another popular model for dealing with fraud in many organizations is presented by **Albrecht and Albrecht [14]** which consists of four stages: fraud incident, investigation, action and resolution. Since the model starts after a specific occasion has taken place is it a reactive model – where the reaction is triggered by specific event in our cause the occurrence of fraud.

A theoretical approach that focuses on preventive measures is the General Deterrence Theory or GDT. It focuses on activities that can be seen as countermeasures for fraud and their collective effect on the occurrence of fraud. The basis of the theory is based on the argument that potential fraudsters can be stopped from committing fraud via the use of countermeasures [82]. The theory sees deterrence as the inhibition of fraudulent action thought his use of fear of punishment which is a passive method relying on the individuals for compliance to. **Whitman [83]** sees the aim of

deterrence as providing a disincentive for occurrence of fraud in the organization by establishing and raising the awareness by individuals for fraud and its potential consequences for the ones committing it. The GDT consists of four building blocks: deterrence, prevention, detection and remedy.

To summarize the models dealing with financial statement fraud all have similar elements. The difference is in the proactive or reactive attitude for combating financial statement fraud. The proactive attitude, on one hand, incorporates forward looking fraud risk assessment and continued monitoring of the applicable controls in the financial reporting process. This financial statement risk assessment includes the identification of areas in the financial reporting process that have high susceptibility of fraud whereas the monitoring focuses on the prevention and detection controls put in place to limit the risk in the areas identified during the risk assessment. One way of doing better managing the the risk of financial statement fraud is adopting an internal control framework in the organization.

7.Internal Control frameworks:

Frameworks used for internal control: although the term internal control suggests processes inside the organization all the relevant frameworks are obliged to take into account any external regulations or necessities for the operation of the entity. **Altanmuro and Beatty [60]** argue that utilization of internal control frameworks could lead to producing fair financial information by preventing and detecting the instances of this type of fraud. In internal control systems need to affect every level in the organization in order to be effective.

ISO 31000

The system of internal control not only plays crucial role in achievement the objectives of the entity but in deterring and detecting fraud as well. The framework can vary with the type and size of the organization, however in order to continue to be of effective use it needs to continue to help achieve the objectives of the entity overtime. Standard ISO 31000 defines a framework as “a set of components that provide the foundations and organizational arrangements for designing, implementing, monitoring, reviewing and continually improving risk management thought the organization” [84].In order to be successful implemented the framework’s design needs to be incorporated into the entity’s strategy policies and procedures. Moreover a continual monitoring and reviews open the door for future improvement of the framework and assurance that the framework reaches its purpose by helping the organization achieve its objectives.

COSO’S Internal Control Integrated Framework (COSO, 2016)

It was established in 1992 with an aim to establish internal control systems that helps organizations achieve their objectives effectively and efficiently. It defines internal controls as an ongoing processes that is affected by individuals in all organizational levels (the board of directors, management and other personal) designed to provide reasonable assurance in three main categories – operations, financial reporting and compliance [85]. The Reporting and Compliance categories are subject to factors entirely in the hands of the organization making them easier to control and provide reasonable assurance. It has to be mentioned that the framework was not designed for small to mid-sized companies but rather large organization with complex structure.

COCO

The CoCo model was established with the purpose of improving organizational performance by relying on better governance, risk management and control establishment. The model consists of 20 criteria which are gathered in 4 components that held to achieve the organizational objectives of effectiveness and efficiency of operations, reliability of internal and external reporting and

compliance with policies laws and regulations (Same as COSO's objectives). Those four components are purpose, commitment, capability and monitoring and learning

COBIT

COBIT was released in 1996 by the Information Systems Audit and Control Association (ISACA). It is based on several principles. The value creation as the foremost stakeholder need and principle in the framework. The value creation by itself depends on three components - realization of benefits, optimization of risk and optimal use of resources. The value creation changes in time since the needs of the stakeholders change overtime.

Other principles embedded in the COBIT framework are the application of a single integrated framework that covers the entity end to end in order to ensure proper governance and communicate the desired information in a proper way, the framework is not specified for a specific entity but rather can be applied regardless of the hardware and software used by the organization.

Conclusion

No matter how we define it the financial statement fraud has severe consequences for society. By combining theory and practice the main parties responsible for prevention and detection of such can successfully limit the risk of such fraud (by adopting internal control frameworks). However this can be facilitated by strong and relevant legislation that eases the processes.

References

- [1].Johnson, P. R., & Indvik, J. (2002). Too many hands in the cookie jar: Conflict between employees and organizations over theft. *Proceedings of the Academy of Organizational Culture, Communications and Conflict*, 7(2), 9-13.
- [2].Ernst and Young (2011) Growing beyond: a place for integrity – The twelfth GFS (global fraud survey).
- [3].PriceWaterHouse Coopers (2007). Survey, Economic Crime Survey: people, culture and
- [4].Rezaee, Z., Crumbley, D. L., & Elmore, R. C. (2004). Forensic accounting education. *Advances in Accounting Education: Teaching and Curriculum Innovations*
- [5].Brody, R. G. & Pacini C. (2006). Accountants' perceptions regarding fraud detection and prevention methods. *Managerial Auditing Journal* Vol. 21 No. 5 pp. 520-535
- [6].Wuerge, A., Borba, J. (2010). Accounting fraud detection: is it possible to quantify undiscovered cases?. *Social Science Research Network*.
- [7].Dechow, P., Larson, Sloan. (2011). Predicting Material Accounting Misstatements. *Contemporary Accounting Research* .Vol. 28 No 1.
- [8].Oxford Dictionary (2016). Available at: [oxford dictionary.com](http://oxforddictionary.com)
- [9].Merriam Webster Dictionary (2016). Available at: <http://www.merriam-webster.com/>
- [10].Davia, R. (2000). *Fraud 101. Techniques and Strategies for Detection*. Wiley & Sons, Incorporated. ISBN-13: 9780471373094.
- [11].Dinev D. (2006) *Economic fraud Part One APII*.
- [12].Association of Certified Fraud Examiners (2014). Report to the Nation on Occupational Fraud. Retrieved May 01, 2016, <https://acfe.com/documents/2014Rttn.pdf>
- [13].Bologna, J., Lindquise, R.(1995). *Fraud Auditing and Forensic Accounting: New tools and Techniques*. Wiley 2nd edition. ISBN-13: 978-0471106463.
- [14].Albrecht W. and Albrecht C. (2003). *Fraud examination*. South-Western, Mason, OH, s.65
- [15].Ozkul, FU & Pamukcu, A.(2012)*Fraud Detection and Forensic Accounting*. In K. a. Caliyurt, *Emerging Fraud: Fraud Cases and Emerging Economies*, (pp. 19-41), Springer, Berlin.
- [16].KPMG (2011) Who is the typical fraudster? Available at: <https://home.kpmg.com/us/en>
- [17].National Commission on Fraudulent Financial Reporting (1987). Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting. Available at: <http://www.coso.org/FraudReport.htm> Accessed 5.5.2016.
- [18].Gravitt, J.(2006). Recognizing financial statement fraud red flags. Hamilton, S.,A. Micklethwait
- [19].Rezaee, Z. (2002). *Financial statement fraud. Prevention and detection*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- [20].Rezaee, Z. (2005). Causes, consequences and deterrence of financial statement fraud, *Perspectives on Accounting Critical* 16.pp 277-298.
- [21].Center for Audit Quality. (2010) *Deterring and Detection financial reporting fraud: A platform for Action*
- [22].Kwok, B.(2005). *Accounting Irregularities in Financial Statements: A definitive Guide for Litigators, Auditors and Fraud Investigators*. Gower.ISBN-13: 978-0566086212
- [28].Dinev, M.(2015) *Control and Regulation in social management*. Publishing House UNWE
- [29].Veysel, A. (2017) *Auditing*. Ciela Publishing
- [30].Securities and Exchange Commission (1999). Annual Report available at <https://www.sec.gov/>

- [31].Dooley, D.(2002). Financial Fraud: Accounting Theory and Practice. Fordham Journal of Corporate and Financial Law.
- [32].Griffiths, I. (1986). Creative accounting: How to make your profits what you want them to be. London: Unwin Hyman Ltd.
- [33].Hooper, M. J., & Pornelli, C. M. (2010). Detering and detecting financial fraud: A platform for action. [http://www.thecaq.org/docs/reports-and-publications/detering-and-detecting financial-reporting-fraud-a-platform-for-action.pdf](http://www.thecaq.org/docs/reports-and-publications/detering-and-detecting-financial-reporting-fraud-a-platform-for-action.pdf)? Retrieved on 2 March 2016.
- [34].Rasha, K., & Andrew, H. (2012). The New Fraud Triangle, Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences, Vol. 3(3): Retrieved from google.com July 13, 2016
- [35].Cressey, D. R. (1950). The criminal violation of financial trust. American Sociological Review, 15(6), pp.738-743, December, pp.1-15. Retrieved from www.JSTOR.org
- [36].Murdock, H. (2008). The Three Dimensions of Fraud: Internal Auditors. Retrieved on June 01, 2016 from www.emerald.com.
- [37].Albrecht, W., Albrecht, C. & Albrecht C. (2008). Current Trends in Fraud and its Detection: A Global Perspective. Information Security Journal Vol.17. Retrieved from www.ebscohost.com on 02th June, 2016.
- [38].Roggeveen, L.(2009).Are Auditors more alert on fraud. Erasmus University Rotterdam Faculty of Economics.
- [39].Beneish, M. (1999). The detection of Earnings Manipulation. Accounting forum. Financial Analysts Journal: 24-36.
- [40].Smaili, N., Labelle, R., Stolowy, H. (2009). La publication d'une information financière non conforme à la loi et aux normes : Déterminants et conséquences. Comptabilité - Contrôle - Audit, n° 15 (1), 2009, p. 159-198.
- [41].Kirkos, E., Spathis, C., Manolopoulos, Y. (2007). Data mining techniques for the detection of fraudulent financial statements. Expert systems with applications, 32(4), p995-103.
- [42].Summers, S., Sweeney, J. (1998). Fraudulently Misstated Financial statements and insider trading: An empirical analysis. The Accounting Review, 73(1), pp. 131-146.
- [43].Dechow, P. M., R. G. Sloan, and A. P. Sweeney. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. Contemporary Accounting Research 13 (Spring): 1-36.
- [44].Cressey, D. R. (1953). Other People's Money. Montclair, NJ: Patterson Smith, pp.1-300.
- [45].Kelly, P. and Hartley, C. A. (2010). Casino gambling and workplace fraud: a cautionary tale for managers. Management Research Review, Vol. 33, No. 3, 224-239.
- [46].Wilson, I. (2007), Regulatory and institutional challenges of corporate governance in Nigeria post consolidation. Nigerian Economic Summit Group (NESG) Economic Indicators, April-June, Vol. 12, No 2
- [47].Kenyon, W. and Tilton, P. D. (2006). Potential red flags and fraud detection techniques: A Guide to Forensic Accounting Investigation, First Edition, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey.
- [48].Lister, L. M. (2007). A Practical Approach to Fraud Risk: Internal Auditors.
- [49].Vance, S. (1983). Corporate leadership: Boards, directors and strategy. New York: McGraw-Hill.
- [50].Albrecht, S., Howe, K. & Romney, M. (1984). Detering Fraud: the Internal Auditor's Perspective: Institute of Internal Auditors Research Foundation.
- [51].Rae, K., and Subramaniam, N. (2008). Quality of internal control procedures: Antecedents and moderating effect on organizational justice and employee fraud. Managerial Auditing Journal, 23(2), 104-124.
- [52].Appelbaum, S.H., Shapiro, B.T., & Molson, J. (2006). Diagnosis and remedies for deviant workplace behaviors. Journal of American Academy of Business, 9, 14-20.
- [53].Wolf, D.T. & Hermanson, D.R. (2004). The Fraud Diamond: Considering the Four Elements of Fraud.The Certified Public Accountants (CPA) Journal.
- [54].Okaro, S. C., (2005).The Role of Directors in Good Corporate Governance in Nigeria. Journal of Global Accounting, 1(1), 67-74.
- [55].Suttinee, P., and Phapruek, U. (2008).Causes and consequences of corporate Governance in Thai Listed Companies. Review of Business Research, Vol.8 (2)
- [56].Beasley, M. (1996). An empirical analysis of the relation between the board of director independence and financial statement fraud. The Accounting Review 71 (4): 443-465.
- [57].Beasley, M. S., J. V. Carcello, and D. R. Hermanson. (1999). Fraudulent Financial Reporting: 1987-1997, An Analysis of U.S. Public Companies. New York: COSO.
- [58].Fama, E. and Jensen, M. (1983) Separation of ownership and Control. Journal of Law and Economics, 26 (6), 301-324
- [59].Ghana. (2010). Corporate Governance Guidelines of Ghana. [Online] Available at http://www.ecgi.org/codes/all_codes.php Accessed: February 1, 2016.
- [60].Altamuro, J. L., Beatty, A. L. (2010). How does internal control affect financial reporting? Journal of accounting and Economics, 49, 58-74.
- [61].Jensen, M., Meckling, W.(1976) Theory of the firm: Managerial behavior costs and ownership structure. Journal of Financial Economics Volume 3 Issue. Pp305-360.
- [62].Davis, H, Shoorman, F. Donaldson, L (1997). Toward a Sterardship Thoery of management, The Academy of management Review Volume 22, Number 1.
- [63].Berle, A., Means, G. (1932). The modern Corporation and Private Property. Indiana Law Journal Volume 8 Issue 8.
- [64].Aggarwal, Rajesh K., Andrew A. Samwick. 1999. The Other Side of the Trade-off: The Impact of Risk on Executive Compensation. Journal of Political Economy 107(1):65-105.
- [65].Holmstrom, Bengt. 1999. Managerial Incentive Problems: A Dynamic Perspective.

Review of Economic Studies. 66(1): 169-182.

[66].Bergstresser, D., Philippon, T. (2006). CEO incentives and earnings management: evidence from 1990s. Journal of Financial Economics Volume 80, Issue 3, June 2006, Pages 511-529.

[67].Burns, N., Kedia, S.(2006). The impact of performance –based compensation on misreporting. Journal of Financial Economics. Vol. 79. Issue. 1 pp. 35-67.

[68].Watts, R. & L. Zimmerman (1986).Positive Accounting Theory. Prentice Hall.

[69].Deegan, C., Unerman, J. (2004). Positive Accounting Theory. In C. Deegan, & J. Unerman, Financial Accounting Theory (pp. 205-265). New York: McGraw-Hill.

[70].Choo, F., Tan, K. (2007). An “American Dream” theory of corporate executive Fraud. Accounting Forum 31, 203-205.

[71].Watoseninyi, A. (1995).Financial Control in the Nigerian Public Sector, unpublished Faculty of Administration seminar paper, A.B.U. Zaria.

[72].Daily, C., Daltom, D., Cannella, A.(2003). Corporate Governance: Decades of Dialogue and Data”. Academy of Management Review. Volume 28, Pages 371-383.

[73].Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).(2016). “Internal control— integrated framework.” Online at: www.coso.org/IC-IntegratedFramework-summary.htm

[74].Schein, E. (1992). Organizational culture and leadership 2nd edition. San Francisco

[75].French, J.,Raven, B.(1959). The Bases of Social Power. In D. Cartwright

[76].Wolfe, J. R., & McGinn K. L. (2005) Perceived Relative Power and Its

Influence on Negotiations. Group Decision and Negotiation, 14, 3-20.

[77].Arens, A., & Elder R., & Beasley M. (2008). Auditing and Assurance Services, Pearson Prentice Hall

[78].Sarbanes-Oxley Act of 2002, et seq. (2002). Print.CA: Josse-Bass.

[79].Turkington, S.(2004) Financial services regulation- The reform of the English system. Available at http://archivioceradi.luiss.it/documenti/archivioceradi/impresa/banca/Sarah_Regulation_UK.pdf (last accessed: 19 July 2016)

[80].Fraud act of 2006 (2016). Available at: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/35/contents> (Last Accessed August 10 2016)

[81].Ussher, K. (2007) Fighting Fraud Together – the attorney general sets out a new vision fortackling fraud, Attorney General’s Office, 9 October. Available at: <http://www.northwestfraudforum.co.uk/Downloads/Attorney%20General%20NFRC%20-%20PR%20Oct07.pdf> (Last accessed: June 12 2016)

[82].Straub, D. W. and Welke, R. J. (1998). Coping with systems risk: security planning models for management decision making, MIS Quarterly, (22:4), pp. 441-469.

[83].Whitman, M. E. (2004). In defence of the realm: understanding the threats to information security, International Journal of Information Management, (24:1), pp. 43-57.

[84].Institute of Internal Auditors (2010) Standards for the Professionals Practice of Internal Auditing. Available at: <https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx> (Accessed: April 28 2016)

[85].Applegate, D. & Willis, T. (1999). Struggling to incorporate the COSO. Recommendations into your audit process? Here’s one audit shop’s winning strategy. Internal Auditor.

[86].Companies Act of 2006 (2016). Available at <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/contents> (Last accessed august 10, 2016)

[86].Statement on Auditing Standards. (2016) Association of certified public accountants Available at: <http://www.aicpa.org/Research/Standards/AuditAttest/Pages/SAS.aspx>

3.3 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Писаренко Т.М., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Гайневич Л.А., Луцький НТУ

Важливим аспектом ефективного управління підприємством є вмiле планування діяльності підприємства в цілому, та зокрема, доходiв вiд його операцiйноi діяльності.

Для кожного підприємства з метою утримання провідних позицій на ринку виникає необхідність у здійсненні діяльності з управління своїми доходами, формуванні та реалізації шляхів їх зростання на перспективу. Необхідно підтримувати такий рівень дохідності підприємства, який буде достатнім для покриття постійних та змінних витрат, податкових та інших загальнообов’язкових платежів до бюджету, а також дозволить отримувати прибуток вiдповiдно до бажаного рiвня рентабельностi. Виконання даних умов є важливою передумовою для зростання та конкурентоспроможностi пiдприємств України.

Потреба в підвищенні ефективності обліку та контролю доходів і витрат від операційної діяльності постає важливим завданням для керівництва підприємств легкої промисловості.

Легка промисловість – багатогалузевий комплекс з виробництва товарів народного споживання. До легкої промисловості належать наступні основні галузі: текстильна (виробництво тканин), швейна (пошиття одягу, білизни тощо), шкіряно-взуттєва (вичинка шкіри, пошиття взуття) та хутрова (виробництво хутра, хутрових виробів). Легка промисловість виступає соціально важливим сектором економіки, який орієнтований на забезпечення потреб кінцевого споживача. Українська легка промисловість сьогодні є потужним багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання. Пріоритетність даної галузі визначається швидким обігом капіталу, низькою енергоємністю виробництва, незначним впливом на довкілля. За оцінками експертів ринок одягу та взуття входить в 20 найрозвинутіших ринків України [1].

За даними Державної статистики України в Україні у 2015 році зареєстровано 135149 підприємств, які займаються промисловістю в тому числі легкою (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2015 році

Показник	Усього, одиниць	У тому числі			
		підприємства		фізичні особи-підприємці	
		одиниць	питома вага	одиниць	питома вага
Усього	1974439	343561	100,0	1630878	100,0
у тому числі					
сільське, лісове та рибне господарство	79284	46744	13,6	32540	2,0
промисловість	135149	42564	12,4	92585	5,7
будівництво	55128	29165	8,5	25963	1,5
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	989064	93643	27,3	895421	54,9
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	119037	15148	4,4	103889	6,4
тимчасове розміщування й організація харчування	58436	7700	2,2	50736	3,1
інформація та телекомунікації	116136	13617	4,0	102519	6,3
фінансова та страхова діяльність	12381	4454	1,3	7927	0,5
операції з нерухомим майном	94077	32719	9,5	61358	3,8
професійна, наукова та технічна діяльність	131035	29780	8,7	101255	6,2
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	47361	15646	4,6	31715	1,9
освіта	10873	2089	0,6	8784	0,5
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	21683	4307	1,2	17376	1,1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	14887	2089	0,6	12798	0,8
надання інших видів послуг	89908	3896	1,1	86012	5,3

Промисловість в Україні включає в себе наступні структурні складові: обробна промисловість; добувна промисловість і розробка кар'єрів; водопостачання, каналізація, поводження з відходами; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

Легка промисловість належить до обробної промисловості. Обробна промисловість в свою чергу складає більшу половину в структурі промисловості України (рис. 1).

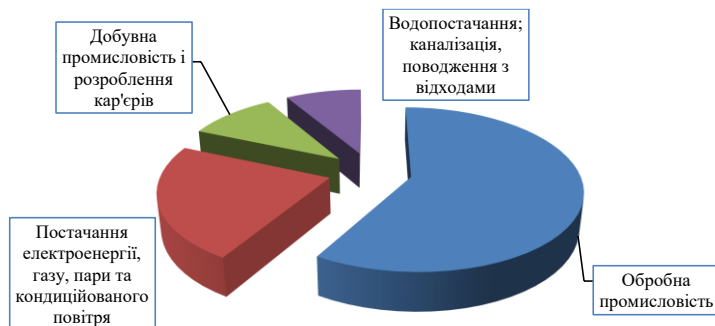


Рис. 1. Структура промисловості України

У Волинській області поряд з виробниками продукції легкої промисловості з багаторічною історією (ПАТ «Луга», ПАТ «Нововолинська швейна фабрика», ТЗОВ «ВКФ «Ковель»»), успішно працюють молоді підприємства: ТЗОВ «Промтексервіс», ТЗОВ «Жасмін Лінжері», ТЗОВ «Мода Текс», ПрАТ «Едельвіка», Приватне підприємство «Територія дитячої білизни».

У січні-квітні 2015 підприємствами-виробниками продукції легкої промисловості Волинської області реалізовано продукції на 33,2 млн. грн., з яких майже дві третини реалізації належить приватним акціонерним товариствам «Едельвіка», «Луга», товариствам з обмеженою відповідальністю «Промтексервіс», ВКФ «Ковель». Понад 45% продукції легкої промисловості відвантажено на експорт [2].

Вище нами наведено певні статистичні дані щодо операційної діяльності виробників продукції легкої промисловості Волинської області. Що ж таке операційна діяльність? Про це піде мова далі.

Науковці по-різному трактують визначення «операційної діяльності». Капінос Г.І. вважає, що операційна діяльність – це діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги). На думку Терещенко О.О. операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства. Бланк І.А. стверджує, що операційна діяльність – це основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена. Але найчастіше науковці притримуються думки, що операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [3-10].

Операційна діяльність підприємства характеризується наступними положеннями:

1. Операційна діяльність є головною складовою всієї господарської діяльності підприємства, базовою метою його функціонування. Основний обсяг активів, що формуються на підприємстві, обслуговує основна чисельність персоналу підприємства. Прибуток від операційної діяльності за нормальних умов функціонування підприємства займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі прибутку підприємства.

2. Операційна діяльність є пріоритетною по відношенню до інших видів діяльності підприємства. Тому розвиток інших видів діяльності не повинен суперечити розвитку операційної діяльності, а лише підтримувати її. Відповідно й прибуток від інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності не повинен формуватися у збиток формування прибутку від операційної діяльності.

3. Інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним критерієм оцінки окремих етапів життєвого циклу підприємства. Відповідно до можливості формування операційного прибутку на різних етапах життєвого циклу підприємства визначають цілі та задачі не лише політики управління прибутком, але й напрямки загальної стратегії розвитку підприємства.

4. Господарські операції, що входять до складу операційної діяльності підприємства, носять регулярний характер. У порівнянні з операціями інших видів діяльності частота операцій по ній найвища. Це визначає регулярність формування операційного прибутку за нормальних умов господарювання підприємства.

5. У процесі операційної діяльності здійснюються значні затрати живої праці. Відповідно й здатність підприємства створювати операційний прибуток у значній мірі залежить від достатності трудових ресурсів, професійного та кваліфікаційного складу персоналу. Використання живої праці в значній мірі визначає специфіку операційних витрат, пов'язаних із стимулюванням персоналу, забезпеченням належних умов праці, формуванням особливих видів податкових платежів підприємства, що відображаються і на умовах формування його операційного прибутку [11].

Операційний прибуток – це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто від виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт. Управління операційним прибутком охоплює велику кількість операцій, які виконуються на різних етапах руху грошових коштів, що надійшли від реалізації продукції, послуг, робіт, і забезпечують отримання чистого прибутку. У зв'язку з цим основною метою управління прибутком є оптимізація грошових надходжень та витрат, виявлення резервів та їх мобілізація.

У процесі операційної діяльності формуються доходи, витрати та фінансові результати.

Поняття «дохід» широковживане та багатозначне. Тлумачення поняття «дохід» з точки зору деяких зарубіжних і вітчизняних науковців подано у таблиці 2.

Таблиця 2

Тлумачення поняття «дохід» в економічній літературі

№ з/п	Автор, джерело	Посилання на літературу	Визначення
1	2	3	4
1.	А. Сміт	[12]	Заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу. Усякий інший дохід одержують з одного або іншого із цих джерел.

1	2	3	4
2.	ПсБО 15 «Дохід»	[9]	Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.
3.	МСФЗ 18 «Дохід»	[13]	Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.
4.	Податковий кодекс України	[8]	Дохід – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.
5.	В.В. Сопко	[14]	Дохід - як валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства.
6.	В.В. Полянко	[15]	Дохід – це надходження, одержані в результаті господарської діяльності підприємства за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику, досягнутого рівня конкурентних переваг внаслідок інноваційної активності та відповідного конкурентного монопольного) становища на певному сегменті ринку.
7.	Т.О. Примаєв	[16]	Дохід – це виторг підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору.

Наведені визначення доходу підприємства в більшості трактують його як позитивну різницю між тим, що воно отримало, та витратами, що здійснювалися для цього. Також «дохід» визначають тільки як суму коштів, що надійшли до суб'єкта господарювання від його діяльності. Отже, економічна суть доходів полягає у відшкодуванні витрат на ведення діяльності й отримання відповідної суми прибутку, яка забезпечує досягнення стратегічної мети підприємства – приріст власного капіталу, а логічна та структурована класифікація доходів дає можливість ефективно ними управляти та бути складовою сучасної системи управління.

Витрати посідають визначне місце в обліково-аналітичному процесі підприємства, оскільки на них базуються економічні показники виробництва продукції. Поняття «витрати» є широким за своєю суттю, і серед вчених не існує одностайної думки щодо його визначення (табл. 3).

Як бачимо, майже всі науковці розглядають поняття «витрати» з позиції використання ресурсів.

Тлумачення поняття «витрати» в економічній літературі

№ п/п	Автор, джерело	Посилання на літературу	Визначення
1.	ПсБО 16 «Витрати»	[10]	Зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.
2.	Податковий кодекс України	[8]	Витрати - сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).
3.	В. П.Савчук	[17]	Зменшення активів або збільшення зобов'язань (пасивів), або поєднання того чи іншого у зв'язку з виробництвом і постачанням товарів у рамках діяльності підприємства.
4.	В. С. Лень	[18]	Матеріальні і грошові кошти, витрачені з метою їх повернення у збільшеній кількості, тобто з метою одержання доходу.
5.	О.В. Крушельницька	[19]	Витрати – грошова оцінка матеріальних і трудових ресурсів, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, надання послуг.
6.	Палій В. та Вандер Віл Р.	[20]	Під витратами розуміють увесь комплекс матеріальних та грошових ресурсів, який необхідний для створення продукту.
7.	Е.С. Хендриксен та М.Ф. Ван Бреда	[21]	Зазначають, що «витрати» є несприятливим рухом ресурсів, який зменшує прибуток фірми. Проте не кожен несприятливий рух є витратами. Більше того, витрати це використання або споживання товарів і послуг у процесі отримання доходу».
8.	В.В. Сопко	[14]	Використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці» відносить до затрат. До витрат належать адміністративні витрати і витрати на збут, тобто витрати, пов'язані з часом.

Таким чином, витрати – це спожиті у грошовому вираженні ресурси (трудові, матеріальні, нематеріальні та фінансові) для досягнення підприємством певної мети (в основному, для виробництва і реалізації товарів і послуг). Витратами визнаються ті з них, які зменшують активи чи збільшують зобов'язання. Під операційними витратами (собівартість) розуміються виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів для здійснення операційної діяльності.

Проаналізуємо дані Державної статистики України щодо операційної діяльності підприємств різних галузей (табл. 4).

З даних таблиці видно, що текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів за рівнем рентабельності займає четверте місце після

виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, добувної промисловості, виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення.

Таблиця 4

Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності за січень-вересень 2015 року, млн. грн. [2]

Показник	Результат від операційної діяльності	Витрати операційної діяльності	Рівень рентабельності, %
Промисловість	47740,4	1396820,5	3,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	24522,4	165311,0	14,8
Переробна промисловість	26527,7	912893,6	2,9
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	14270,8	288922,2	4,9
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	1152,6	10721,5	10,8
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	3314,0	35034,4	9,5
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	4607,7	42430,4	10,9
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	-11875,1	80811,6	-14,7
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	3106,1	13662,6	22,7
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	-417,2	70240,3	-0,6
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	6464,8	246201,2	2,6
машинобудування	5511,6	106058,4	5,2
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	392,4	18811,0	2,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	-1605,5	298289,7	-0,5
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-1704,2	20326,2	-8,4

Організація обліку операційної діяльності займає важливе місце в системі управління прибутком підприємства і водночас є однією з найскладніших ділянок обліку. Розмір отриманих доходів визначає економічну стратегію підприємства з питань управління матеріальними ресурсами та витратами, персоналом та політикою підприємства.

Основними завданнями організації обліку операційної діяльності підприємства є забезпечення:

- розмежування доходів, витрат і фінансових результатів за різними видами діяльності;
- достовірної оцінки доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності;
- документального оформлення та своєчасного відображення в облікових регістрах доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності;

– організації контролю за визначенням фінансового результату відповідно до діючого законодавства України;

– надання повної та достовірної інформації щодо доходів, витрат, фінансових результатів для потреб управлінського персоналу.

Для належної організації обліку і контролю операційної діяльності має значення класифікація доходів, витрат і фінансових результатів.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі не існує єдиної думки щодо термінології, кількості та складу ознак класифікації виробничих витрат. Облік витрат у фінансовому обліку здійснюється за економічними елементами. Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші витрати [10].

З урахуванням трактування сутності понять «витрати» та «операційна діяльність» у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 16 «Витрати», під операційними витратами (або витратами операційної діяльності) потрібно розуміти вибуття активів, пов'язане з виробництвом або реалізацією продукції, яке відбувається під впливом структурних та функціональних факторів операційної діяльності та забезпечує одержання конкурентних переваг у галузі функціонування в сучасних умовах господарювання [7, 10, 22]. Схематично запропоноване визначення ілюструє рис. 2 [22].

Для обліку витрат використовують 8 і 9 клас рахунків. На рахунках класу 8 «Витрати за елементами» обліковують та накопичують витрати підприємства за економічними елементами, інформація про які необхідна для заповнення розділу II «Елементи операційних витрат» Звіту про фінансові результати.

Для узагальнення інформації про витрати від різних видів діяльності використовують рахунки 9 класу «Витрати діяльності». На рахунках класу 9 обліковують та накопичують витрати, пов'язані з господарсько-фінансовою діяльністю підприємства.

Виробничі витрати на підприємстві відображаються протягом місяця на рахунку 23 «Виробництво» та 91 «Загальновиробничі витрати». По закінченні звітного періоду здійснюється розподіл загальновиробничих витрат (закриття рахунку 91 «Загальновиробничі витрати») та остаточний розрахунок собівартості реалізованої продукції. Саме собівартість реалізованої продукції відображається на рахунку 90 «Собівартість реалізації».

Накопичені на рахунках 92-94 невиробничі операційні витрати по значенні звітного періоду (в кінці року) списується заключними записами з кредиту цих рахунків на дебет субрахунку 791 «Результат основної діяльності» [23].

Джерелом даних про витрати є первинні документи, які несуть інформацію про величину витрат і необхідні групувальні ознаки (табл. 5).

Для узагальнення інформації про доходи від різних видів діяльності призначені рахунки 7 класу «Доходи і результати діяльності».

На рахунках класу 7 протягом звітного року по кредиту відображається сума загального доходу разом із сумами непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), що включені до ціни продажу, по дебету – щомісячне відображення суми непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), віднесення суми чистого доходу на рахунок 79 «Фінансові результати».

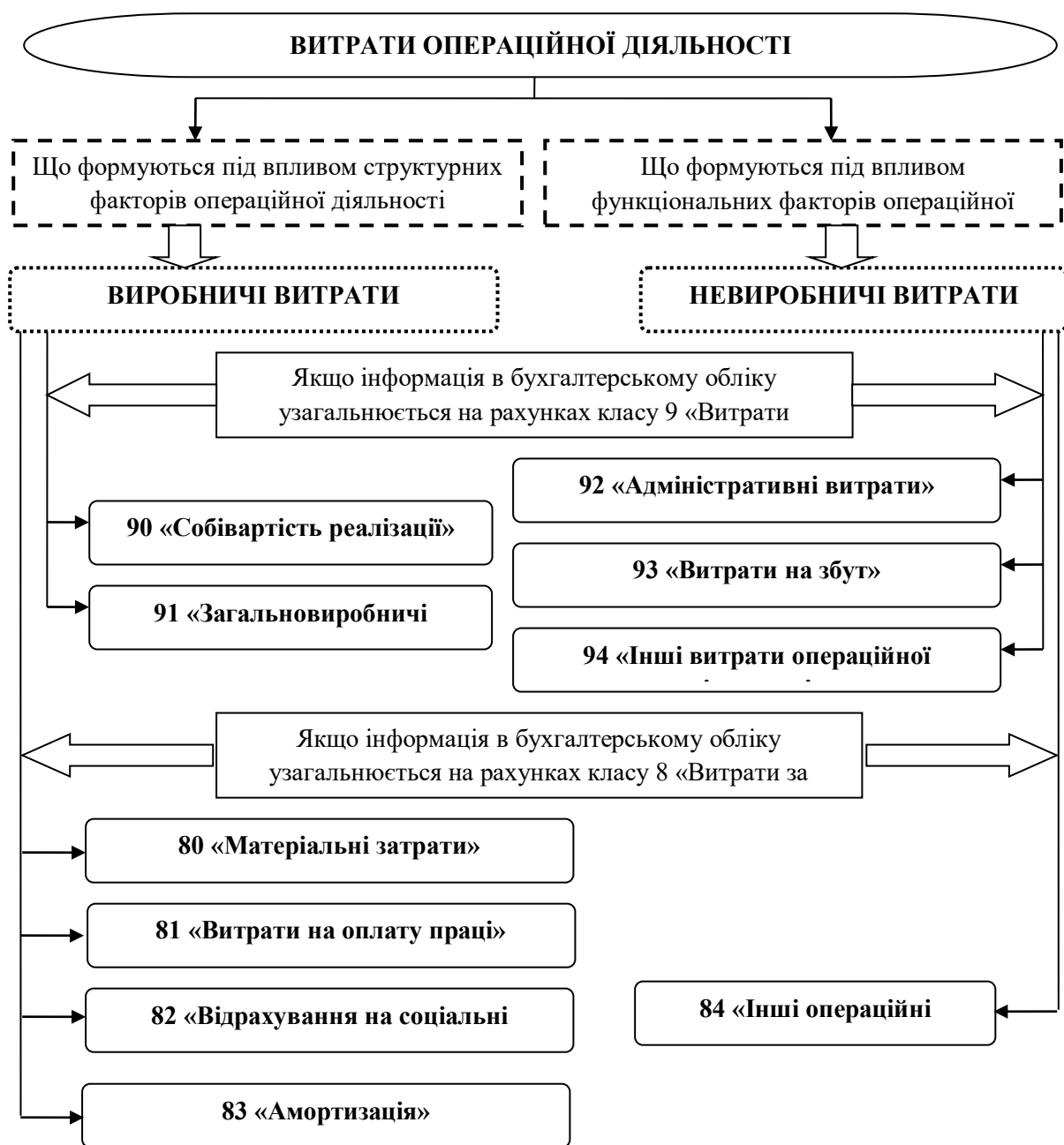


Рис.2. Характеристика витрат операційної діяльності підприємства

Таблиця 5

Документування операцій з обліку операційних витрат

№ п/п	Рахунок	Первинні документи
1.	20	Акти-вимоги, акти на списання (палива, енергії), накладна, лімітно-забірна картка, довідка бухгалтерії, розрахунок бухгалтерії
2.	66	Наряд, табель, акт виконаних робіт, довідка бухгалтерії, розрахунок бухгалтерії
3.	65	Розрахунок бухгалтерії, довідка бухгалтерії
4.	13	Розрахунок бухгалтерії, довідка бухгалтерії
5.	90	Розрахунок бухгалтерії, довідка бухгалтерії
6.	91	Авансовий звіт, акт виконаних робіт, видатковий касовий ордер (ВКО), накладна, рахунок, посвідчення про відрядження, розрахунково-платіжна відомість, довідка бухгалтерії, розрахунок бухгалтерії, акт відремонтованих об'єктів

Відображення в обліку доходів від операційної діяльності здійснюється за допомогою таких первинних документів: прибутковий касовий ордер, виписка банку, накладна, рахунок, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, акт виконання робіт (наданих послуг), договори купівлі-продажу, інвентаризаційний опис товарно-матеріальних цінностей, інші.

Особливістю документування окремих операцій з доходами, витратами та фінансовими результатами підприємства є те, що інколи для них не передбачено типових форм документів, що були б безпосередньо затвердженими відповідними нормативами. Підприємство розробляє довідки, розрахунки, враховуючі свою специфіку діяльності та управлінські потреби.

Контроль за веденням обліку на кожному підприємстві забезпечується наказом про облікову політику, який обов'язково повинен містити ряд розділів. Зокрема, у наказі повинен бути розділ про облік доходів, витрат та фінансових результатів діяльності. На рис. 3 визначено об'єкти облікової політики щодо доходів, витрат і фінансових результатів, що повинні бути відображені у наказі про облікову політику підприємства [24].

Функціонування будь-якого господарюючого суб'єкту залежить від нормативної бази, що регулює правові та економічні відносини підприємства з державою, з іншими підприємствами та організаціями, з трудовим колективом тощо. Тому одним із важливих питань є огляд нормативно-правової бази з обліку, аналізу, контролю доходів і витрат.

Нормативно-правове забезпечення – це сукупність нормативно-правових актів найвищих гілок влади у державі (законодавчої, виконавчої та представницької), Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств, кожного окремого підприємства.

Нормативно-правові акти України, які пов'язані з обліком доходів і витрат перебувають під постійною увагою як науковців-економістів, так і практиків (керівників, головних бухгалтерів підприємств). Для вдосконалення діючої нормативної бази у нормативно-правові акти України періодично вносять зміни. Наприклад, до П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» з моменту їхнього прийняття (1999 р.) до нині (2016 р.) вносили суттєві зміни шість разів.

Основною проблемою обліку витрат і доходів підприємств в Україні є проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Найбільша частина витрат, що залишається поза обліком, належить до оплат по оплаті праці. Основними причинами цього є значні відсотки відрахувань до соціальних фондів оплати праці, високий рівень корупції в державних і місцевих органах влади, відсутність дієвої нормативно-правової бази, низький рівень контролю. Що ж стосується доходів підприємства, то найбільшою проблемою є заниження виручки від реалізації продукції, що тягне за собою й заниження бази для оподаткування підприємств податком на додану вартість.

Відсутність єдиної інформаційної бази норм і нормативів для обліку та контролю за витратами та доходами є ще однією проблемою обліку. Адже вітчизняна продукція характеризується значною матеріаломісткістю порівняно з закордонною. Це пояснюється тим, що величезна частка матеріалів, що списується на витрати підприємств, насправді розкрадається чи використовується на виготовлення тіньової продукції, яку підприємство ніяк не відображає в обліку і за яку не платить жодних податків.

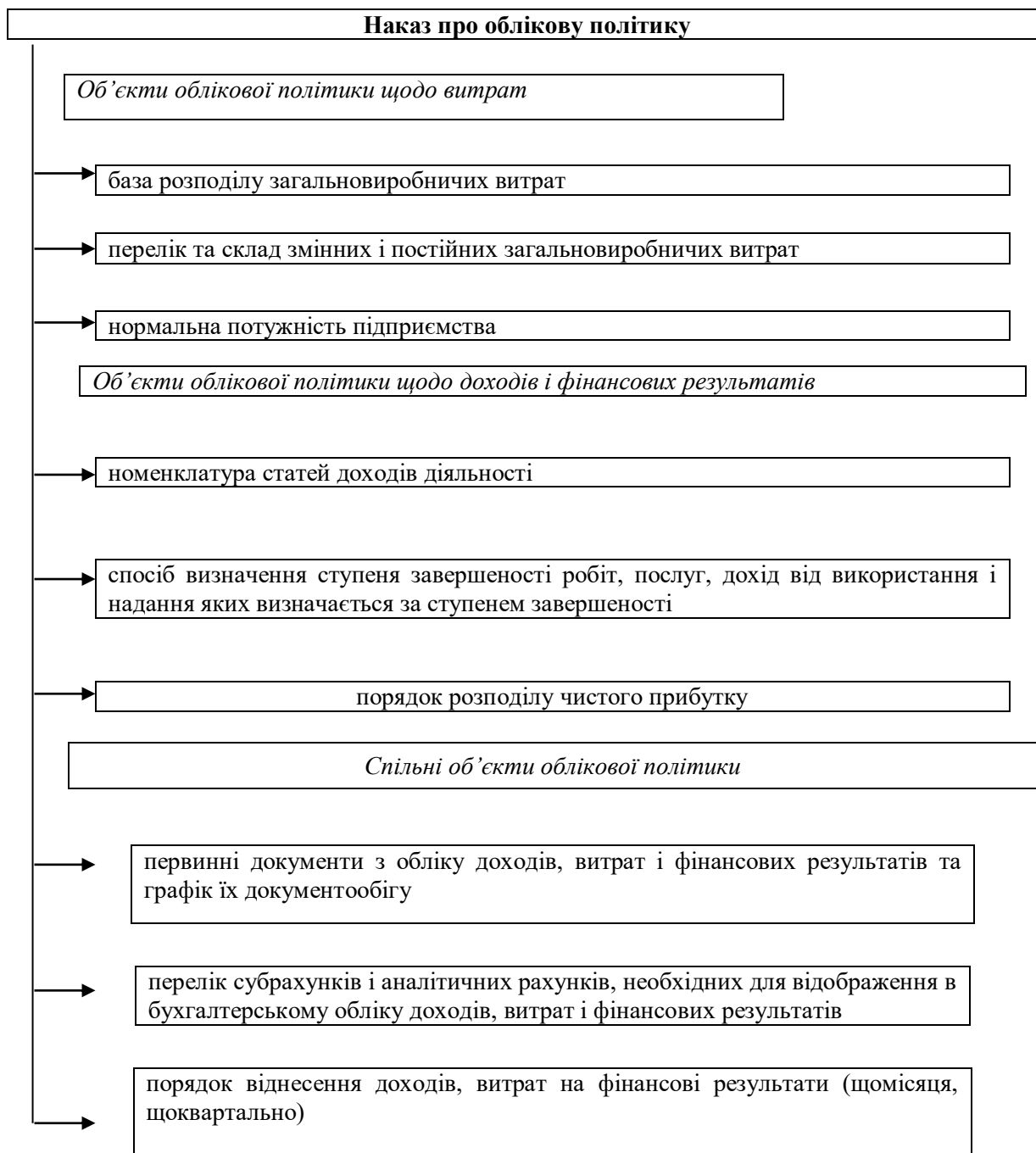


Рис. 3. Об'єкти облікової політики щодо доходів, витрат і фінансових результатів [24]

Таким чином, нормативна база України є застарілою та потребує вдосконалення. Створення нової нормативної бази або вдосконалення діючої допоможе навести лад в обліку доходів і витрат підприємства, скоротить суми непродуктивних витрат та необліковуваних доходів.

Література

1. Гавришук Т.Б., Філіппов М.І. Стан та перспектива розвитку конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості України / Т.Б. Гавришук, М.І. Філіппов. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=2239>.
2. Статистичний щорічник України. – К.: Держкомстат України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Абрамова О.В. Аналіз витрат операційної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.09 / О.В. Абрамова; ДВНЗ «Київський нац. Економ. університет ім. Вадима Гетьмана» Міністерства освіти і науки України. – Київ, 2015. – 21 с.
4. Аркушенко О.П. Облік доходів операційної діяльності / О.П. Аркушенко. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vtei.com.ua/doc/22.pdf>.
5. Баканів М.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.І. Баканів. – К.: Кондор, 2009. – 296 с.
6. Бенько М.М. Розвиток контролю результату операційної діяльності з урахуванням сучасних запитів / М.М. Бенько. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3768>.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Положення стандарт бухгалтерського обліку 15 «Доходи», затверджене наказом МФУ від 29.11.1999 р. № 290. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
10. Положення стандарт бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом МФУ від 31.12.1999 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
11. Миськова Л.Г. Організація обліку, контролю і аналізу витрат операційної діяльності на підприємстві. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vtei.com.ua/doc/22.pdf>.
12. Рибалко О.М. Узагальнення змісту доходів і витрат у системі управління підприємством / О.М. Рибалко // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С. 163-166.
13. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 18 «Дохід». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
14. Сопко В.В. Концепція бухгалтерського обліку як інструмента управління економікою // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2010. – № 4. – С. 115-136.
15. Полянко В.В. Стратегія управління доходами як складова загальної стратегії управління торговельним підприємством / В.В. Полянко // Стратегічні пріоритети розвитку регіонів у системі економічної політики в Україні. – Чернівці: ЧТЕІ КНЕУ, 2010. – Вип. 2. – С. 135-140.
16. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Т.О. Примак — К.: Вікар, 2012. – 176 с.
17. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук. – К.: «Максимум», 2004. – 600 с.
18. Лень В.С. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
19. Крушельницька О.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / О.В. Крушельницька // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1. – С. 125-129.
20. Вандер Вил Рей, В. Палий. Управлінський облік. – М.: Инфра – М, 1997. – 480 с.
21. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
22. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Є.В. Мних; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/ekonomika/ekonomichniy_analiz_-_mnih_yev/.
23. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
24. Полянко В.В. Стратегія управління доходами як складова загальної стратегії управління торговельним підприємством / В.В. Полянко // Стратегічні пріоритети розвитку регіонів у системі економічної політики в Україні. – Чернівці: ЧТЕІ КНЕУ, 2010. – Вип.2. – С. 135-140.
25. Пилипенко А.А. ПЗ2 Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія/ А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчук; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенка А.А. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.

3.4 ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ І СПЛАТИ ПДВ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Сидоренко Р.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Система організації оподаткування податком на додану вартість (ПДВ) є однією з найбільш важливих складових елементів ефективного розвитку країни, оскільки надходження від цього податку є найбільшим джерелом доходів для державного бюджету, а

228

його частка в структурі доходів постійно зростає: 2014 рік – 30,5 %, 2015 рік – 32 %, 2016 рік (план) – 38,6 %, 2017 рік (проект бюджету) – 40,1 %. Тому, саме цьому аспекту національної економіки приділена як значна увага на законодавчому рівні, так і численні наукові дослідження.

ПДВ є одним із наймолодших податків в світовій економіці.

Ідея першого практичного застосування даного податку була використана М. Лоре в податковій системі Кот-д'Івуару, тодішньої французької колонії, в 1954р. Після того, як експеримент був визнаний вдалим, ПДВ у себе запровадила і Франція (1958 р.)

Головними проблемами практичного застосування ПДВ, з якими неминуче зіштовхуються всі країни, які вводять у себе такий податок, є:

- визначення оптимальної ставки податку та переліку об'єктів оподаткування;
- повернення деяким платникам раніше сплачених сум податку.

Механізм нарахування і стягнення ПДВ в Україні регламентує Податковий кодекс України [5].

Обов'язковій реєстрації платником ПДВ підлягають юридичні і фізичні особи, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів (робіт, послуг) протягом 12 останніх календарних місяців сукупно перевищує 1 000 000 гривень.

Суб'єкти господарювання, які не відповідають даним вимогам, але мають бажання бути платниками ПДВ можуть подати заяву до місцевих органів податкової служби і бути добровільно зареєстрованими платниками ПДВ.

Базою оподаткування з ПДВ є:

- для покупних товарів – не нижче ціни придбання;
- для готової продукції, наданих послуг, виконаних робіт – не нижче звичайних цін;
- для необоротних активів – не нижче залишкової вартості.

Основна ставка ПДВ становить 20 %. Паралельно з основною ставкою використовується ще дві додаткових: 7 % і 0 %.

За ставкою 7 % оподатковуються операції по продажу медичних препаратів.

За нульовою ставкою оподатковується:

- експорт товарів;
- постачання товарів для заправки морських або повітряних суден;
- міжнародні перевезення пасажирів та вантажу (нульова ставка застосовується до операцій з постачання послуг з міжнародного перевезення вантажів по всьому маршруту перевезення вантажів у цілому, без поділу його на відрізки в межах митної території України та поза межами митної території України, за умови що таке перевезення здійснюється за єдиним міжнародним перевізним документом).

Також, є певний перелік операцій, які не підлягають або звільняються від оподаткування ПДВ (передача або повернення майна у відповідальне зберігання або лізинг (крім фінансового лізингу), надання послуг зі страхування постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят, постачання послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами тощо).

З 1 липня 2015 року (а в тестовому режимі ще з 1 лютого 2015 року) в Україні запрацювала система електронного адміністрування ПДВ. Тепер можливість реєстрації податкових накладних та сплата власне самого ПДВ проходить під контролем електронних рахунків, що спеціально відкриті для всіх платників ПДВ в Держказначействі.

Для сільськогосподарських підприємств передбачено спеціальний режим сплати зобов'язань по ПДВ. Розподіл сум податку сплаченого на електронні рахунки відбувається наступним чином:

- операції з зерновими і технічними культурами – 85 % до державного бюджету, 15 % на спецрахунок;
- операції з продукцією тваринництва – 20 % до державного бюджету, 80 % на спецрахунок;
- операції з іншими сільськогосподарськими товарами та послугами – 50 % до державного бюджету, 50 % на спецрахунок.

Кошти зі спецрахунків використовуються підприємством для власної діяльності.

Оцінювати ефективність національної діючої системи оподаткування ПДВ слід з довготермінових планів розвитку країни. Головним напрямом майбутніх дій як економічного, так і політичного, спрямування України є не лише вступ до Європейського Союзу, а й впровадження у вітчизняну економіку сучасних прогресивних напрацювань щодо вдосконалення податкової системи. Саме тому доцільно провести дослідження діючих систем оподаткування ПДВ не лише наших найближчих сусідів-членів ЄС, але й і тих країн, що формують свою податкову систему спираючись на національні потреби і особливості.

З огляду на розробку підходів до формування системи організації оподаткування ПДВ країни Східної Європи можна розділити на дві частини: країни-члени ЄС, які зобов'язані дотримуватись загальних вимог щодо оподаткування розроблених і затверджених для всіх членів ЄС, та інші країни пострадянського табору, які розробляють самостійні системи оподаткування ПДВ.

У відповідності до «Директиви Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість» для запобігання виникненню структурної неврівноваженості у Співтоваристві та викривленню конкуренції в деяких царинах діяльності внаслідок застосування Державами-членами різних стандартних ставок ПДВ, встановлюється мінімальна стандартна ставка в розмірі 15% з можливістю перегляду [1].

Держави-члени ЄС можуть застосовувати одну або дві знижених ставки. Знижені ставки встановлюються як відсоткова ставка бази оподаткування котра не може бути нижчою 5 %, однак для ряду країн встановлені винятки, що застосовуються до окремих товарів, робіт і послуг.

Також виділені певні території на яких ПДВ не нараховуються. Здебільшого це острівні території, що розміщені на значній віддалі від континентальної Європи. Наприклад, Нормандські острови і Гібралтар (Великобританія), Гваделупа, Гайана, Мартініка і Реюньон (Франція), Гренландія і Фарерські острови (Данія) тощо.

Переходячи до розгляду фактичних систем оподаткування ПДВ, що є чинними в країнах Східної Європи-членах ЄС, слід відмітити, що мінімальну ставку в 15 % не використовує ніхто. Дещо відрізняється і перелік напрямів діяльності та видів продукції (робіт, послуг), які підпадають під пільгове оподаткування.

Так, у Польщі (був введений в дію в 1993 році, замінив собою податок з обороту) основна ставка ПДВ (Podatek od towarow uslug - VAT) становить 23 %. Пільгові ставки, 5 % і 8 %, застосовуються до медичних послуг, продуктів, фармацевтичної продукції та друкованих видань.

Для продукція, яка експортується на територію країн-членів ЄС, застосовується нульова ставка податку.

Обов'язковими платниками податку виступають суб'єкти господарювання з річним доходом понад 150 тис. злотих.

В Чехії ПДВ (DPH – Dan z pridane hodnoty) також виступає одним з головних джерел наповнення бюджету. Податок нараховується лише на різницю між ціною придбання і ціною реалізації, тобто, лише на додану вартість. З 1 січня 2015 року в Чехії застосовуються три ставки ПДВ: основна – 21 %, знижена – 15 % (вода, газ, тепло, електроенергія, ремонт медичного обладнання, догляд за дітьми та інвалідами тощо) та друга знижена – 10 % (харчування для немовлят, медичні препарати, друковані видання). Перші дві ставки діють з 2013 року, друга знижена – з 2015 року.

Обов'язковим платником податку зобов'язаний зареєструватись суб'єкт господарювання у якого за 12 останніх місяців сума доходу перевищила 1 млн. чеських крон. Також, є можливість і добровільної реєстрації платником ПДВ.

Слід відмітити, що Чехія є країною ЄС з найменшою різницею між основною ставкою податку та пільговою (зниженою).

Основна ставка ПДВ в Словаччині становить 19 %. Платниками податку зобов'язані реєструватись фірми загальний товарообіг яких за останні 12 місяців перевищив 50 000 євро. В цій сумі враховується лише товарооборот з резидентами Словаччини.

Знижена ставка (10 %), застосовується до фармацевтичної продукції, книг, інвалідних колясок тощо.

Звільненими від оподаткування ПДВ виступають наступні операції: поштові послуги, охорона здоров'я, спортивні послуги, експорт в країни ЄС і інші.

Угорщина є країною з найвищою основною ставкою ПДВ (AFA) серед країн ЄС – 27 %. Також діє дві знижених ставки:

- 5% – на медичні послуги і медичне обладнання, книги (в т.ч. електронні), журнали і деякі послуги;
- 18% – на молоко і молокопродукцію, кукурудзу, муку і деякі комерційні послуги (це найвища «знижена» ставка ПДВ серед країн-членів ЄС).

З 1 січня 2016 року суттєво знижено ставку ПДВ на житлове будівництво – з 27 % до 5 %. Це рішення повинно призвести до підвищення темпів житлового будівництва, доступності житла та збільшення кількості робочих місць. Також, з 27 % до 5 % знижена ставка ПДВ на свинє м'ясо, а з 2017 року до цього списку ще будуть додані пташине м'ясо, яйця і молоко, що, на думку влади, призведе до росту споживання та зменшення тіньового сектору економіки Угорщини. До 18 % планують понизити ставку на ресторанний бізнес.

Під тенденцією зниження ставок ПДВ проходять останні роки у ще одного сусіда України – Румунії. Основна ставка податку, 24 %, діє в країні з 2010 року – до того часу було 19 %. Підняття ставки податку було обґрунтовано необхідністю скорочення дефіциту бюджету країни.

З 1 червня 2015 року до 9 % була знижена ставка оподаткування ПДВ продовольчих товарів, безалкогольних напоїв, послуг в ресторанах та кейтерингу. З 1 січня 2016 року до 20 % була знижена і основна ставка, а з 1 січня 2017 року вона має зменшитись ще на 1 % – до 19 %.

В Болгарії основна ставка ПДВ становить 20 %, знижена – 9 %. Платниками виступають фірми з річним оборотом понад 50 тис. левів. Кожен платник зобов'язаний відкрити в банку спеціальний рахунок «ПДВ», який буде використовуватись лише для сплати податку та відшкодування платежів.

Нульова ставка податку застосовується при експорті товарів і послуг та міжнародних перевезеннях. Не підлягають оподаткуванню ПДВ медичні, освітні та соціальні послуги. Частково або повністю можуть бути позбавлені обов'язку платити ПДВ суб'єкти господарювання, які проводять діяльність в муніципалітетах де рівень безробіття перевищує середній показник по країні[4].

Характерною особливістю податкової системи Литовської республіки є дореєстраційний контроль платників ПДВ. Особа, яка хоче зареєструватись платником цього податку зобов'язана заповнити відповідну анкету, дані якої перевіряються. Чинним законодавством визначено підстави, при наявності яких особі може бути відмовлено у добровільній реєстрації (якщо така особа не веде економічної діяльності). Таким чином до реєстрації платником ПДВ проводиться перевірка на спроможність особою займатись заявленим видами діяльності [2].

Остання зміна основної ставки ПДВ в країні відбулась в 2009 році – з 18 % до 21 %. Податок зобов'язані сплачувати ті компанії, дохід яких протягом року перевищив 45 000 євро. Існують дві знижені податкові ставки: 9 % (книги, періодичні видання, пасажирські перевезення) і 5 % (фармацевтичні медична продукція, допомога інвалідам). За ставкою 0 % оподатковуються міжнародні перевезення.

Основна ставка ПДВ в Латвії – 21 %. Знижена – 12 % (медикаменти, медичне обладнання, харчування для немовлят, перевезення пасажирів, друковані видання тощо).

В Естонії ПДВ також виступає головним джерелом наповнення держбюджету, тому до всіх платників цього податку завжди пильна увага зі сторони держави. Кожному платнику ПДВ присвоюється його власний ПДВ-номер. ПДВ-номер необхідний для суб'єктів господарювання, які:

- планують продавати свою продукцію (надавати послуги, виконувати роботи) на території Естонії і в країнах Євросоюзу;
- оборот яких за рік в Естонії становить понад 16 000 євро.

ПДВ-номер можна отримати заздалегідь. Для цього потрібно довести, що діяльність буде вестися найближчим часом. Доказами можуть бути: бізнес-план, угоди, договори, сайт компанії, банківські виписки тощо.

В Естонії є лише 2 ставки ПДВ: 20 % і 0 %:

- 20% – при продажу товарів/послуг на території Естонії, а також у країни ЄС фізичним особам і компаніям, у яких немає ПДВ-номера;
- 0% – при продажу товарів/послуг фізичним особам і компаніям з ЄС, які мають ПДВ-номер, а також в інші країни (крім Естонії та ЄС), при закупівлі товарів/послуг в ЄС та інших країнах [6].

Республіка Білорусь не входить до складу членів ЄС і тому формує податкове законодавство спираючись лише на національні особливості та потреби.

У відповідності до Податкового кодексу Білорусі платниками ПДВ зобов'язані зареєструватись всі юридичні особи та підприємці, у яких виручка від реалізації за 3 попередніх послідовних місяці перевищила 40 000 євро [7].

Основна ставка податку становить 20 %.

Знижена (10 %) застосовується при:

- реалізації продукції рослинництва і тваринництва;
- імпорті продуктів і товарів для дітей.

Ставка 0 % застосовується при експортних операціях, ремонті і модернізації літаків і залізничного транспорту тощо.

У Росії платниками ПДВ визнаються всі діючі юридичні особи та приватні підприємці у яких за 3 попередніх послідовних місяці сума реалізації товарів, робіт і послуг становить понад 2 млн. російських рублів.

Схема оподаткування ПДВ в Росії дуже схожа з білоруською: одна основна ставка і дві додаткові. Відмінністю є те, що основна ставка дещо нижча – 18 %.

За ставкою 10 % оподатковуються продовольчі товари, товари для дітей, друковані періодичні видання, медичні товари, внутрішні перевезення залізничним та авіатранспортом.

Нульова ставка застосовується для експорту, міжнародних перевезень, робіт і послуг пов'язаних з транзитом товарів через територію Росії тощо.

Оцінюючи практику застосування ПДВ нашими сусідами-членами ЄС слід відмітити збіжність основних пунктів застосування системи оподаткування:

- встановлення вартісної межі щодо обов'язкової реєстрації платником ПДВ та надання можливості реєстрації платником на добровільних засадах;
- виділення основної ставки податку близько 20 %;
- існування кількох понижених ставок;
- схожість в переліку операцій, які відносяться до оподаткування за зниженими ставками (дитяче харчування, медичне обладнання і препарати тощо);
- застосування нульової ставки до експортованих товарів, робіт і послуг.

Суттєвою відмінністю є те, що в Україні для сільськогосподарських виробників діє не понижена ставка податку, а окремий варіант розподілу сум ПДВ до сплати, який був описаний вище.

Слід відмітити загальну сходу рису існуючих систем оподаткування ПДВ – періодичне коригування основної податкової ставки або переліку операцій, які нею оподатковуються, в залежності від економічної ситуації в країні та напрямів розвитку національних економік.

Література:

1. Директиви Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_928.
2. Щодо особливостей податкової системи Литовської республіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/print-55350.html>.
3. Закон Латвії «Про податок на додану вартість» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.smartlatvia.lv/zakon-onaloge-na-dobavlennuju-stoimostj/>.
4. Світовий досвід оподаткування: Болгарія [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/bulgaria/print>
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Чому українцям вигідно вести бізнес в Естонії? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/explain/accounting_and_law/1411633-chomu-ukrayincyam-vigidno-vesti-biznes-v-estoniyi
7. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://налоговый-кодекс.бел>
8. Налоговый кодекс Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.garant.ru/10900200>

3.5 PROBLEMS AND APPROACHES FOR ACCOUNTING AND CONTROL OF PROJECTS FINANCED BY EUROPEAN FUNDS AND INTERNATIONAL INSTITUTIONS

Tanchev M., PhD, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

1. Concept for accounting treatment of the life cycle of a project

The term project is a relatively new concept that has been applied over the last forty years and as a type of activity incompletely researched. There are a number of authors in contemporary literature who present their views and definitions of the concept of a project, and in almost all the definitions presented, the following general features:

- activity;
- achieving objectives and tasks;
- time-limited activity;
- for achieve, resources are invested - human, monetary, material, etc.

Based on these common features, the author accepts as a working version of the concept of a project, the following definition:

"Non-cyclical activity, implemented with certain resources, aimed at achieving a set of objectives and tasks for a specific period of time".

Each project, through its "life", goes through various stages that shape its "life cycle" [1]. Each of these stages characterizes the progress and development of the project, from its beginning to its completion. The lifecycle of projects funded by European funds is characterized by two additional restrictive lines:

- approval of a project and conclusion of a contract;
- project report and its acceptance.

These restraining lines are an integral part of the life cycle of projects funded by European funds, as these funds provide resources for the realization and / or provision of the resources invested by the enterprise for the realization of the project.

Based on this, the author suggests a concept for accounting treatment of the project lifecycle. From the position of the accounting unit, and in particular from the point of view of creating accounting information, the life cycle of a project funded by European funds or international organizations can be represented by the following model (Figure 1):

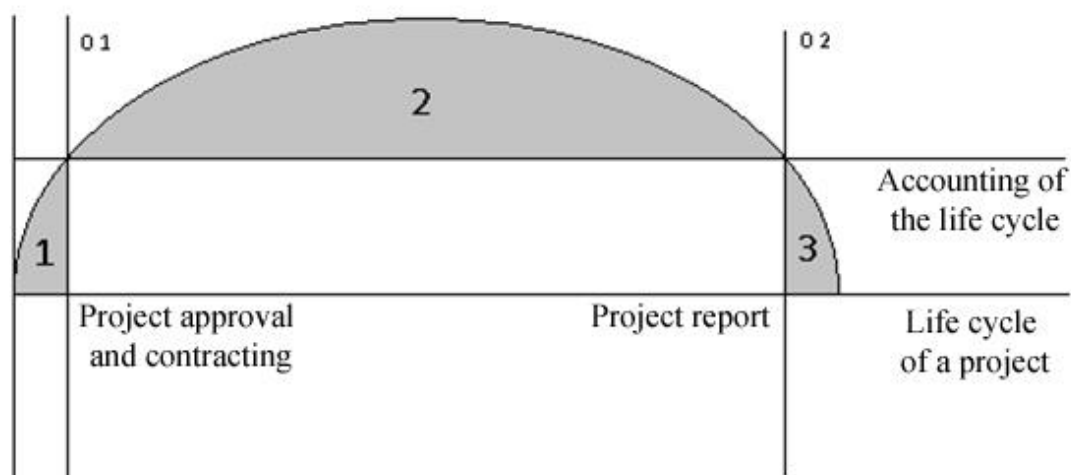


Figure 1. Concept for accounting of the life cycle of a project (author's development 2013)

In the author's opinion, the accounting of the life cycle of a project funded by the European Funds is passed through three separate stages separated from two restrictive lines.

Stage One - Preparatory stage. It takes the decision to create a project, its research, development and submission for application to the relevant European fund or international organization. The accounting information being created at this stage is considerably less than that generated at the stage of actual realization of the project.

O1 - Restriction Line 1. The first of the two constraints of the project. This is the moment when the project may be terminated and not implemented, in the event of its rejection or be approved and a contract to be concluded for its realization.

Stage Two - Implementation stage. This is the stage of actual implementation of the project. The accounting information that is created is the largest volume for the whole life cycle of the project and should be of greatest interest to the accounts.

O 2 - Restriction line 2. The second restriction line of the project. This is the moment when the project activities have been completed (or should have been completed) and the beneficiary has submitted a comprehensive report on the implementation of the project to the relevant European Fund or international organization.

Stage Three - post project stage. In the author's opinion, the concept of accounting treatment of the life cycle of the project continues beyond the full implementation of the project and its reporting. The accounting information that is being created at this stage and, in particular, the accounting information received for the purchase of tangible fixed assets is one of the most widely discussed topics in practice.

2. Accounting as an information and control system for reporting and project management

2.1. Representation of the information function in project reporting and management

Based on the claim that the information function of accounting is first and fundamental to all its other functions, it is logical to consider that this function will also have a huge impact in project reporting and management [2]. In terms of project activities, the function is explored in two aspects - informed and informative.

The author defines the information function of accounting as a fundamental tool in project management and reporting. The significance of this management function is manifested at a very early stage of the project, namely at the planning stage. Based on the concept of accounting treatment of the life cycle of a project (Figure 1) presented by the author, the last passes through three stages, respectively - preparatory, stage of implementation and post project stage. In the author's opinion, the information function of accounting is manifested in each of the three listed stages of the project, which determines its fundamental importance for management

Stage One - preparatory stage

The manifestation of the information function of accounting at this stage is fundamental and at the same time unique in its essence. The importance of the information function of accounting is to provide management with the potential resources which will be spent, based on information gathered in previous periods and outdated actions and phenomena. Thanks to the information function of accounting, management has the ability to plan all these potential costs that will be needed to implement the project, based on previously reported information in previous periods.

The information function of accounting is unique because it manages to provide the management with accurate and reasoned information about the potential costs for realizing this unique activity (project). Not based on previous information about the specific activity collected

and reported in a past period as there has not been realized in practice, but thanks to its complex information system, it is able to provide accurate, clear and logically bound information on the potential costs, based on similar costs.

Stage Two - implementation stage

At this stage, the information function of accounting is perhaps the most widely used and diverse. It has its manifestation, both informed and informative. In the process of realizing a project, the actual spending of resources and funds for its implementation starts. It is in the course of this process that prerequisites and the opportunity to collect information on the realization of the project are created, which is to be processed and reported, a means of the information system that characterizes its awareness. Based on the already collected data and information, the other functional characteristic of the system is also presented - informative. By means of the already collected information, the accounting can inform the management about the actual resources used to implement the project at any moment.

Stage Three - post project stage

The final stage of the concept of accounting treatment of the life cycle of a project is the stage when the project is already implemented. At this stage, the information function of accounting is manifested by collecting and processing data about the effect of the project already implemented and the reflection on its organization. At this stage, there is again a manifestation of the information system in its two functional characteristics, informing the real economic situation through the collection and reporting of information and the subsequent informing of the management.

By its nature, the information system of accounting holds an important role in managing and reporting a project, manifesting itself in each of the stages of the concept of accounting treatment of the life cycle of a project. Last but not least, the information system provides prerequisites for manifestation in the context of project management and reporting and the other main function of accounting - the control function.

2.2. Representation of the control function in reporting and project management

The control function of accounting is an essential tool of management in the context of overall control, management, implementation and reporting of a project. By its very nature, the control function of accounting provides an opportunity for management to control the actual realization of the project from a financial and accounting point of view as well as the actual spending of resources of the organization. The author believes that the control function of accounting can be most widely demonstrated in stage 2 - implementation stage, in stage 3 - post project stage, as well as in restriction line 2 of the concept of accounting treatment of the life cycle of a project.

Stage Two - Implementation stage

The project implementation stage is the process of implementing the project idea and its realization. The manifestation of the control function of accounting at this stage is widely represented and it has an important role in the context of the realization of the overall project. Thanks to the accumulated and processed information through the realization of the information function, the accountancy has the opportunity to provide the data necessary for the management to control the whole project and its realization. The manifestation of the control function stands out at any stage of the project implementation stage. The control should cover the overall realization of the project and the spending of resources of the organization in the implementation of the project and provide an opportunity to compare the planned resources and funds with the real expenditures.

Stage Three - Post project stage

The manifestation of the control function of the accounting in the post-project phase is determined by control over the effect of the already realized project of the organization. At this stage, management should assess the effect of the project that it has over the reporting entity, and in order to obtain adequate financial information, accounting and its manifestation are used in both its information and control functions. By means of the control function it is possible to reliably and accurately assess the already collected information about the effect the project that it has over the organization.

Restriction line 2

The effect of the controlling function of accounting, at this point in the concept of accounting treatment of the life cycle of a project, is of utmost immense importance for management in order to achieve an adequate financial assessment of the project. In the context of project implementation through funding, this is the moment when it is determined whether the costs incurred and what part of them will be verified and classified as financing and respectively referred to as real costs for the realization of the project.

2.3. Essence of accounting organization for project reporting and management

By its very nature, the organization of the accounting process has a functional and technological aspect. The functional aspect of the organization of accounting refers to the very structure of the accounting work in a reporting unit. The technological aspect is the very organization of the reporting process, i.e. the framework and the approach by which the collection, presentation and disclosure process is carried out, underpinning the accounting information system [3].

Based on the specificity of reporting a project funded by European programs and international institutions, the author considers that there should be set up a separate organization of accounting system for the project system, which in turn should be part of the global accounting system of the organization. The author will attempt to substantiate this claim based on the results of the study of the project's distinctive features as an accounting item. They can in principle be formulated as follows:

- the specificity of project reporting and management over the enterprise's cyclical activity - the project is, by its very nature, a unique process aimed at achieving a certain non-cyclical objective in the context of the overall activity of the enterprise;
- the specificity of the information to be provided during project implementation and reporting - the information provided to the management and generated in the context of the implementation of the overall project provides an opportunity for an adequate and timely evaluation of the project and its potential effect;
- the specificity of the project implementation period (which in most cases does not correspond to the generally accepted accounting period 01.01.xx - 31.12.xx.).

At figure 2 is represented the author's vision for the place of the project accounting system, in relation to the global accounting system in one organization and according to the specifics of the project as an accounting entity.

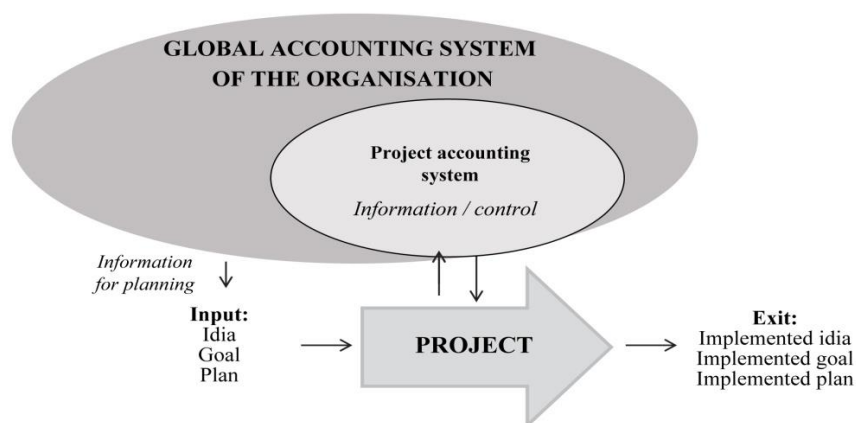


Figure 2. Presentation of the project accounting system in the global accounting system, in the context of a project (author's development)

3. Representation for accounting purposes of projects funded by the European Union and other international institutions in reporting units of the non-financial sector

By its very nature, funding received under European Union projects or programs or other international structures is intended to compensate for the costs already incurred by the organization, namely in the implementation of the approved project. In the process of implementing a project funded by European programs and other international structures, the organization should take into account different conceptual frameworks in terms of project reporting, such as:

- Accounting law;
- ISA;
- Other applicable national laws;
- Law for the Management of the Funds from the European Structural and Investment Funds;
- European regulations and directives;
- Decree of the Council of Ministers.

From the ensuing legal frameworks, perhaps the most important recognition of accounting for the funding received is ISA 20 Accounting for Government Grants and Disclosure of State Aid and the Law for the Management of European Structural Funds and Investment Funds. In the first regulatory framework, the funding received should be recognized for accounting purposes only after there is "reasonable assurance that:

- a) The entity will meet the conditions attached to it; and
- 6) The funds will be received "[4a].

As far as the second regulatory framework is concerned, the beneficiary receives funding, that is, an incoming cash flow, following the implementation of a project funded by the European Funds [5a].

The common from both regulators for recognition for accounting purposes of funding from European programs and projects are:

- the costs that funding revenue is intended to compensate must be verified;
- the enterprise must have met all the requirements for funding;
- There is an acceptable guarantee that the funds will be received.

The existence of different regulatory frameworks, when reporting a project funded by European programs and international institutions, raises a number of issues for the accounting of these projects. Some of the important issues that should be noted are:

- How should be reported the receiving of the advance payment, defined as "working capital", from the financing of European projects and programs?

- At what stage should income from financing be recognized for project cash inflows? At the input stage or at the verification stage of outgoing cash flows as part of a fully reflected accounting cost?

- How the entity should proceed if, over a specific period from the mandatory retention period of five years (for example, the third year of funding), the acquired tangible fixed asset is lost?

- What should happen and how should be reported, if the asset is lost, as a result of force majeure - a natural disaster?

- What should happen with already recognized funding income, in case of potential asset loss?

- Should the enterprise recognize revenue from financing only after the five years in which the entity still has contractual obligations in view of the above-mentioned requirement to keep the asset for at least five years?

- Is it not in breach of the precautionary principle, the recognition of income from financing, before fulfilling all requirements and responsibilities of the enterprise under the financing agreement?

4. Opportunities and opportunities to improve the accounting of projects funded by the European Union and international institutions

4.1. Opportunities and suggestions for improvement of the accounting regarding the received advance payment

An advance payment can be defined as: non-verified cash flows for working capital that the beneficiary is required to secure and recover if the funds are not verified as project costs. According to the Law for the Management of European Structural Funds and Investment Funds, "Beneficiaries provide advance payment collateral" [5b]. Another text of the Act reads: "The financial correction shall be made by voluntary implementation by the beneficiary or by a subsequent payment of the project, and where this is impracticable - by exercising rights under the guarantees provided by the beneficiary under Article 61, paragraph 2, together with interest due on arrears after the end of the 14-day voluntary execution period"[5c]. From the above-mentioned text, the author concludes that if the beneficiary does not reimburse the sums paid in excess within the specified period or is subject to a financial correction, the organization owes interest which is calculated from the moment the funds are received to the beneficiary's account. In this case, in the specific case of the advance payment received, that are non-verified, if a organization delay their recovery, the beneficiary owes interest on the working capital received on its account, from the time the money were received, until their recovery.

Table 1.

Comparative analysis between received pre-financing and loan contract terms

Prepaid payment received	Terms of loan agreement
Receiving unverified money from the MA	Receiving money
Refund of cash that is not verified or subject to financial correction	Reimbursement of cash
Presence of interest that has been agreed in advance	Presence of interest that has been agreed in advance
Providing a promissory note of the value of the unverified cash provided	Providing a promissory note (in most cases)

From the carried out comparative analysis, the author concludes that the provided pre-funds for accounting purposes should be treated as a loan, as the requirements of the Law for the

Management of European Structural Funds and Investment Funds and requirements of a loan agreement (referred to in the Bulgarian legislation in the Law on Obligations and Contracts for a Loan Contract). In view of this conclusion, the author corrects the concept of "advance payment for European programs and projects" presented above, as follows:

Advance payment - Loans provided to be used as working capital and which the beneficiary is required to secure and reimburse to the part that is not verified as a cost to the project.

4.2. Opportunities and possibilities to improve accounting for funding

Under the applicable accounting rules, the reporting agent should reflect revenue from financing on a systematic basis over the period in which the expenditure he is to offset. From the point of view of the regulatory requirements for funding under European projects and programs, the beneficiary receives an inflow of cash equivalent to the verified cash outflows directly related to the implementation of the project. It is in the reflections thus presented that the author points out the conceptual difference in the regulatory frameworks:

Not all cash inflows from financing may be recognized as revenue financing at the time of their receiving, as not all verified outflows were recorded at the time as an accounting expense to the receipt of cash inflows from financing. These cash inflows will be recognized as income from financing after the recognition of the accounting expense they are intended to offset to the portion to which it has been verified.

Therefore, the beneficiary receives an inward cash flow from financing after verification of an equivalent outflow of cash directly related to the realization of the project. That is, at the time of receipt of the incoming cash flow from financing, the Beneficiary has fulfilled all the necessary conditions for its receipt.

From the point of view of accounting regulators, and in particular ISA 20, the reporting entity has reported expenditure (part of which has been verified) and has received an inflow of cash intended to partially offset this cost. In order to meet the requirements of the standard, the reporting entity should recognize the received cash inflows from financing as income from financing. The same should be used to offset the expenditure already booked to the part it has been verified.

This reasoning is inconsistent with the precautionary principle, the concept of probability and the concept of conservatism, as well as with the stipulated condition in ISA 20, which states: *Grants are not recognized until there is reasonable assurance that the enterprise will meet the conditions associated with them and that the grant will be received. The receipt of a grant does not in itself constitute irrefutable evidence that the conditions attached to its receipt have been or will be fulfilled. [4b]*". Based on this condition, the received cash inflow from financing intended to offset a verified cash outflow (representing part of the total cost) is not conclusive evidence and should not give an acceptable assurance to the reporting entity that the expense in its entirety will be recognized as a justified cost of the project and will be verified accordingly. Therefore, the cash inflow received from cash-flow verification (example: partial payment under a delivery contract), representing only a portion of the totally reflected accounting expense, cannot be considered as an acceptable assurance that the outflow of cash (The final payment under a delivery contract) will be verified and, accordingly, the expenditure in its entirety will be recognized as a project cost to which the revenue from financing should be correlated. Therefore, the cash inflow received from a verified outflow of cash flow as part of a fully booked accounting expense should not be recognized as income on a systemic basis until there is reasonable assurance that the overall cost will be verified. This reasonable assurance will only occurred after the verification of the cash outflow that

forms the remaining part of the booked cost (after verification the final payment under a delivery contract).

To overcome the existing conceptual divergence between the two regulatory frameworks (accounting and European funds), the author proposes introducing an additional criterion for recognizing income from funding under European or other international programs and projects: the accounting for the expenditure that the funding is intended to compensate for.

On this basis, the approach proposed by the author for the accounting of interim payments for European projects is: *cash inflows to be recognized as income from financing after the accounting for the expenditure that they are intended to compensate and after reaching an acceptable guarantee for the beneficiary that the conditions for receiving the funding will be met.*

4.3. Opportunities and possibilities for improvement of the accounting presentation in case of eventual loss of the tangible fixed assets, subject of financing

The rule that the applicable accounting standards require acquisitions to acquire tangible fixed assets is that the reporting entity initially reflects future income by recognizing current earnings for subsequent periods using the accrual and costing system on a systematic basis. Under this approach, revenue or losses will be recognized over the useful life of the asset other than depreciation costs.

Based on these texts, the author examines the potential opportunity and the necessary accounting for the eventual loss of an asset after the expiration of the contract but before the useful life of the asset expires. For the purposes of this article, the author will present a definition of an irregularity that is considered applicable to accounting practice and theory. According to Article 1 (2) of Regulation (EC) No 2988/95, 'irregularity' means any infringement of the provisions of Community law resulting from an act or omission by an economic operator who has or would have had resulting in a breach of the general budget of the Communities or of the budgets managed by own resources which are collected directly on behalf of the Communities or by an unjustified expense "[6]. The emphasis of the presented definition "as a result of the action or inaction of an economic operator", according to the author, is significant for the studied problem. In practice, the following two hypothetical situations are possible: the absence or presence of an action or omission on tangible fix assets funded by European programs and projects.

The loss of an asset as a result of force majeure - a natural disaster, does not fall into any of the two situations under consideration - an act or omission, that is, a lost asset as a result of a natural disaster, is not a breach of Regulation (EC) No 2988/95. In this case, the situation in question falls into the second group of cases: "where the irregular expenditure does not fall within the scope of the definition of irregularity. In these cases, an irregularity is not recorded in the Irregularity Register "[7a].

Considerably more interesting from an accounting point of view would be the situation where the asset perishes after the conclusion of the contract but before expiry of its five-year useful life, as a result of an "act or omission of an economic operator". In this situation, in the case of an established action or omission of an economic operator, there is also a violation of the beneficiary under the contract. In this case, the situation in question falls into the first group, "where the irregularity is covered by the definition of irregularity. In such cases an irregularity shall be recorded in the Irregularity Register, with the recovery of the amounts following the general procedure laid down in national law - voluntary reimbursement within the prescribed period ... "[7b]. From the above, it follows that when registering a breach of performance of the contract, the beneficiary enterprise should recover the amounts received under the contract relating to the acquisition of the asset. In such a situation, the beneficiary enterprise must first remove the carrying

amount of the lost asset, then remove the future income from the financing of the asset, which has to be repaid to the MA / IB and then record the cost of recovering the rest of the funds.

A possible approach to resolving this problem is for the beneficiary to register an initial future income as a result of the financing agreement. To register on a systematic basis, contingent finance income, within the useful life of the asset or until the expiration of the probable period of five years. After this period the beneficiary should reflect the income from financing in profit or loss. In this way, the beneficiary enterprise will be able to comply with the precautionary principle as well as the reliability of the financial statements as only after the expiry of the period under consideration the finance contract will be considered complete and only then will the enterprise fulfilled all the conditions for obtaining a grant for the acquisition of an asset. Last but not least, by applying this approach, in the event of a loss of an asset, an enterprise will not have to record two different expenses, of the same amount - depreciation and reimbursement costs for the asset.

4.4. Life cycle accounting model of a project funded by European programs and other international institutions

In the context of the research carried out and the made proposals for optimizing the accounting presentation of the projects, the author presents a model considered with the different stages and moments of the proposed concept of accounting treatment of the life cycle of a project.

5. External control (audit) of projects funded by European funds and international institutions

5.1. Essence of external control (audit)

In the context of the research object, namely projects funded by European funds as part of the funding opportunities of international organizations, the regulatory framework for auditing by the European Court of Auditors (ECA) reads as follows: "The European Court of Auditors Perform their audits in line with international auditing standards and codes of conduct by applying them in the specific EU context by applying these standards to ensure both the quality and the professional performance of the activity But also to the ECA and its effectiveness The ECA contributes to the improvement of standards through its participation in international cooperation." [8]

On the basis of the presented framework, the definitions adopted by the European Court of Auditors [9a] for the different types of audit are:

- *financial audit* - "Verifies the accounts of all Union revenue and expenditure and all bodies, offices or agencies established by the Union, insofar as the act establishing them (ie the legal act establishing the relevant body) does not preclude such verification" [9b]

- *compliance audit* - "The purpose of the compliance audit is to enable the auditor to conclude whether activities, financial operations and information are consistent across all relevant aspects of the applicable regulatory framework" [9c];

- *audit of the implementation* - "The audit of the implementation is an independent, objective and reliable audit to determine whether enterprises, systems, operations, programs, activities or organizations operate in accordance with the principles of economy, efficiency and effectiveness, and whether improvements are possible" [9d].

Table 2.

Full accounting and presentation model of a project funded by European programs or by international organizations

№	Moment / Activity	Verified costs	Incoming cash flows at the moment	Accounting	
				At the moment	At a later moment
1.	Stage One - Preparatory stage				
1.1.	Develop a project	-	-	No accounting reporting	
1.2.	Submission of a project	-	-	No accounting reporting	
2.	Restriction line 1				
2.1.	Project approval	-	-	No accounting reporting	
2.2.	Signing a contract	-	-	No accounting reporting	
3.	Stage Two - Implementation stage				
3.1.	Request for an prepaid payment	No	No	No accounting reporting	
3.2.	Prepaid payment received	No	Yes	Increase of funds on the current account and increase of the liabilities in the account "Loans from European programs and projects" or in the account "Loans from international organizations".	Accrual of provisions at the statutory interests
3.3.	Expenditure incurred and expended directly	-	-	Recording of expenses and referral to the project "Expenditure on Project Implementation"	
3.4.	Purchased and paid Tangible fixed assets	-	-	Occurrence of a Tangible fixed assets	Depreciation accounting
3.5.	Interim payment for already completed full cost of operation	Yes	No	Recognition of income from financing with the value of the received cash inflow	
3.6.	Interim payment for completed full cost of operation	Yes	Yes	Reflection of received incoming cash flow	

3.7.	Interim payment for purchased Tangible fixed assets	Yes	No	Registration of Funded and Income for future periods	Recognition of financing income after the completion of the five years required to hold the fixed assets after the completion of the project
3.8.	Interim payment for purchased Tangible fixed assets	Yes	Yes	Reflection of received incoming cash flow	
3.9.	Interim payment for costs that are part of an overall larger expense that has not yet been incurred	Yes	No	Registration of Funded and Income for future periods	After complete inventory recording, revenue allocation from Financing.
3.10.	Interim payment for costs that are part of an overall larger expense that has not yet been incurred	Yes	Yes	No accounting reporting	
3.11.	Other direct costs incurred	-	-	Recognition of revenue from funding, at the expense of registered Funding and future earnings	
4.	Restriction line 2				
4.1.	Project report and its acceptance			No accounting reporting	
5.	Stage Three - Post project stage				
5.1.	Verification of direct costs	Yes	No	Recognition of Revenue from Financing	
5.2.	Verification of direct costs	Yes	No	Recognition of revenue from finance for advances (if incurred at the expense of direct costs) at the expense of the debts reflected in the "Loans from European Programs and Projects" account; Write off of the provisions charged in the process of realization of the project in connection with the received prepaid.	
5.3.	Verification of direct	Yes	Yes	Reflection of received incoming cash	

	costs			flow	
5.4.	Verification of funds for purchased Tangible fixed assets	Yes	No	Registration of Funding and Income for future periods	
5.5.	Verification of funds for purchased Tangible fixed assets	Yes	No	Registration of Funding and Income for Future Periods (if prepaid funds were at the expense of purchase of tangible fixed assets) at the expense of the debts reflected in the Loans from European Programs and Projects account; Write off of the provisions charged in the process of realization of the project in connection with the received prepaid	
5.6.	Receipt of report and verification of funds for purchased Tangible fixed assets	Yes	Yes	Reflection of received incoming cash flow	Recognition of financing income after the completion of the five years required to hold the fixed assets after the completion of the project
5.7.	Include information in the non-financial statement on the project (for enterprises that should prepare a non-financial statement)	-	-	Include in the non-financial statement information about: 1. Policies related to environmental issues; in the process of project implementation and project activities; 2. Policies on social issues, in particular regarding employees, diversity and gender equality, with the participants / employees involved in the project; 3. Policies on corruption issues in the context of the project activities;	
5.8.	After the expiry of the five-year deadline for the tangible fixed assets	-	-	Recognition of Revenue from Funding at the Expense of Signing Up of Funding and Income for Future Periods	

Each of the types of audit presented so far has a specific subject, focus, purpose, main tasks and regulatory regulators that the author analyzes in more detail in tabular form, referring to the European Court of Auditors'.

Table 3.

Comparative analysis between financial audit, compliance audit and audit of the implementation

Activity	Type of audit		
	<i>Financial audit</i>	<i>Compliance audit</i>	<i>Audit of the implementation</i>
Subject of the audit	Reliability of annual reports	Legality and regularity of the underlying transactions and compliance with applicable laws and other legal acts in the field of the chosen topic	Functioning in accordance with the principles of economy, efficiency and effectiveness, and whether improvements are possible
	Effectiveness of the Internal Control System		
Focus	Financial operations, accounting and key control procedures		Policy, program, organization, activities and management systems.
Goal/Aim	Determining whether the statements present fairly, in all material aspects, the financial position and results of operations and cash flows in accordance with the applicable financial reporting framework	Determining whether operations are consistent, in all material aspects, with applicable laws and other statutory instruments	Establish that enterprises, systems, operations, programs, activities or organizations operate in accordance with the principles of economy, efficiency and effectiveness, and whether improvements are possible
Main tasks	Check the reports to determine if they give you a true and fair view	An overview of the procedures and financial records to determine whether the laws, other regulations, rules and procedures laid down in the legislation have been complied with. Verification of the reality and legality of the operations concerned.	Checks on economy, efficiency or effectiveness, or a combination thereof, depending on the identified significant potential risks.
	Testing the systems to determine if they are efficient for their intended purpose (reliability or compliance)		
Regulators	ISSAI 1200 (ISA 200)	ISSAI 4200 (ISA 4200)	ISSAI 3000 (ISA 3000)
Steps to perform an audit	Three stages - planning, checking, reporting		

The audit of projects funded by European funds and international institutions is in essence ending as an evaluation activity which assesses the efficiency and effectiveness of implementing the activities envisaged in the project. Through the information that is collected and audited, the auditor should obtain a clear idea of whether the expenditure is spent expediently and efficiently and whether it meets the project's activities and budget as well as assessing the credibility of the report. The audit also assesses the internal control system and controls, their availability, efficiency and effectiveness in use. Due to the particular nature of the projects funded by European funds and international institutions, and in particular the way it take into account the implementation of the projects, the audit itself is subject to subsequent verification and evaluation at the verification stage by the relevant Contracting Authority.

5.2. Normative framework, processes and audit activities of projects funded by European funds and international institutions

The specific legal acts to be followed and the basis on which the audit of a project funded by European programs and projects and by international organizations may be divided into the following groups:

- International normative acts and standards;
- European normative acts, rules and regulations;
- National laws and regulations

Referring to the three audit stages presented above, the author determines the following stages of auditing projects funded by European funds:

Stage 1: Planning and acceptance of a commitment to audit the implementation of activities and reporting on the cost of implementing a project funded by European programs or by other international institutions;

Stage 2: Audit of the implementation of activities and reporting of costs for the implementation of a project funded by European projects and programs or by other international institutions;

Stage 3: Finalizing the audit of the implementation of the activities and reporting the costs of implementing a project funded by European projects and programs or by other international institutions.

The scope of the potential audit procedures which has to be performed in relation to the audit of a project funded by European programs and projects is divided into the three stages.

Based on the concept of accounting treatment of the life cycle of a project funded by the ESF or other international institutions, figure 1, the author presents a model of the control procedures of the life cycle of a project (figure 3).

In relation to the procedures presented above, the auditor should perform the following analyzes and activities:

- an analysis of the internal control system;
- analysis of the information environment and information flows;
- ongoing monitoring;
- risk analysis.

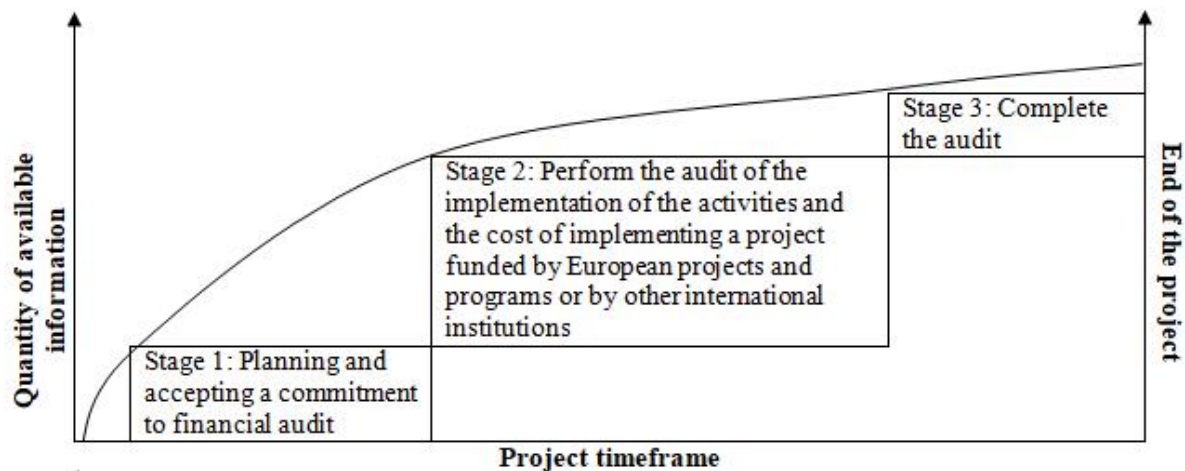


Figure 3. Model of control procedures of the life cycle of a project (author's development)

At each stage of the control model of the life cycle of a project, there can be determined specific activities, which the author presented in figure 4.

Conclusion

Over the past decade, European and international programs have provided businesses with the opportunity to implement initiatives in different sectors of the national economy. Businesses in Bulgaria, as well as European enterprises, have succeeded and managed to get funding from these programs, but unfortunately the implementation of the projects is not always successful. One of the reasons for the failures is the poor knowledge of the specifics of accounting reporting and the control of these projects. Through this report, the author attempted to clarify the specificity and nature of projects funded by European funds and international structures as an accounting entity. The author also attempted to provide suggestions and guidelines for optimizing their reporting, presentation in financial statements and control.

Bibliographic reference

- [1]. A Guide to the project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide) 5th edition, „Project Management Institute“ (PMI), USA, 2013
- [2]. Dushanov, I., (2002). Nature and principles of accounting. Accounting as an Information and Control System, "Bulgarian Accountant", ed. 11/2002, S., p. 7
- [3]. Basheva, S. and Co. (2007). Principles of Accounting, S., p. 41
- [4 a, b]. ISA 20 Accounting for Government Grants and Disclosure of State Aid
- [5 a, b, c]. The Law on the Management of the Funds from the European Structural and Investment Funds
- [6]. Source: www.eufunds.bg/document/536, Last access: 07.10.2013
- [7 a, b]. Source: <http://eufunds.bg/document/1868>, Last access: 07.10.2013
- [8]. Source: <http://www.eca.europa.eu/bg/Pages/AuditMethodology.aspx>, Last access: 23.03.2017
- [9 a, b, c, d]. Financial Audit and Conformity Audit Manual, Source: http://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/FCAM_2012/FCAM_2012_BG.pdf, Last access: 23.03.2017 and Audit of the implementation Manual, Source: http://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/PERF_AUDIT_MANUAL/PERF_AUDIT_MANUAL_BG.PDF, Last access: 23.03.2017

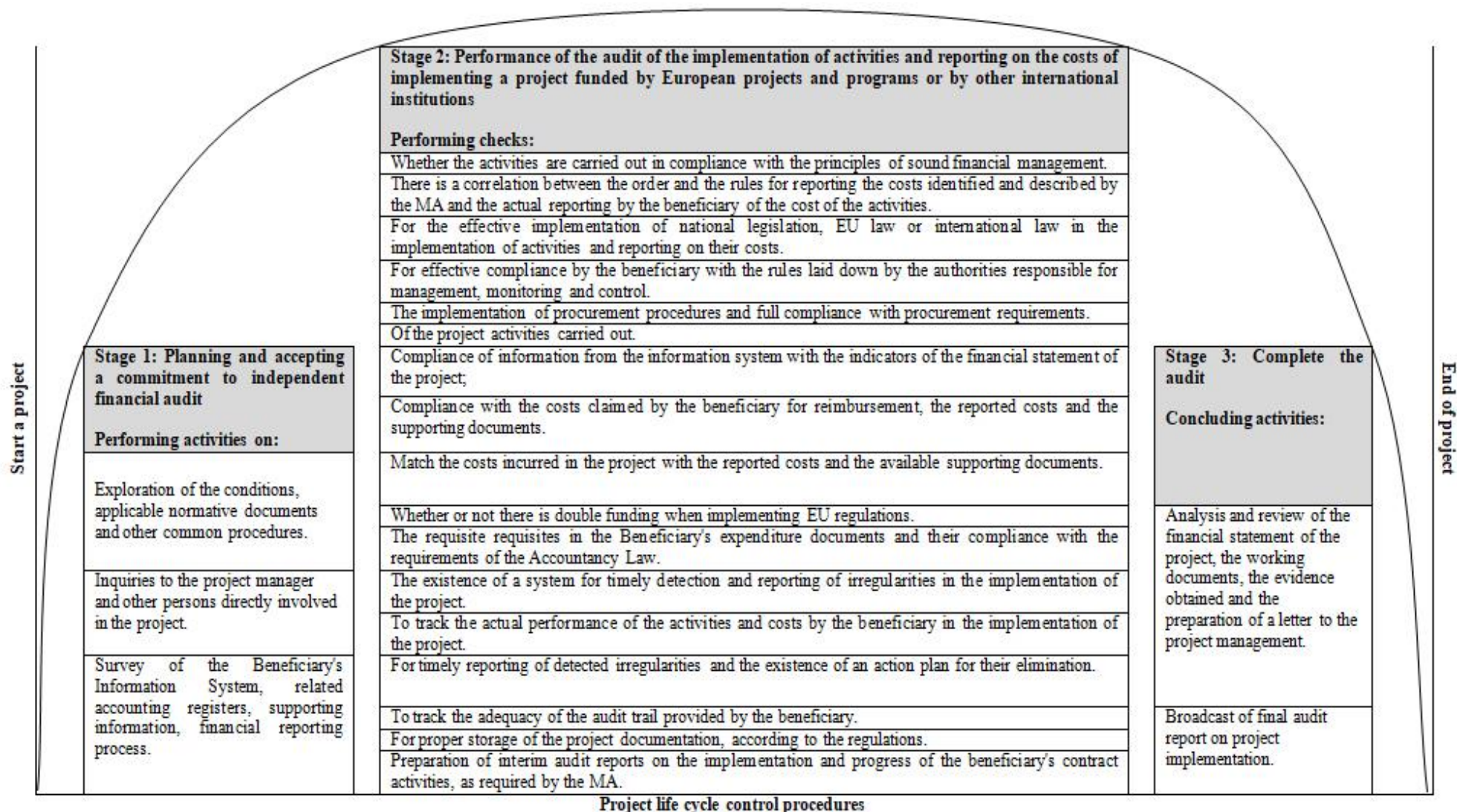


Figure 4. Extended model of life-cycle control procedures of a project funded by the ESF or other international institutions (author's development)

3.6 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ КОНТРОЛЮ СОЦІАЛЬНИХ ВИТРАТ

Ткачук І.М., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

Бодячук К.В., магістр кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ

У сучасних умовах господарювання соціальна політика є важливою складовою під час здійснення діяльності підприємства на всіх стадіях і процесах. Інтереси працівника і роботодавця взаємопов'язані, адже величина прибутку і продуктивності праці знаходяться в прямій залежності від рівня соціальної захищеності персоналу, а це в свою чергу означає, що для благополуччя трудових відносин необхідно потурбуватися про питання соціального захисту.

Соціальна діяльність підприємницьких структур дозволяє суттєво змінити формат самих соціально-трудова відносин і соціально-психологічних методів управління на підприємствах, дотримання етичних норм поведінки в трудових колективах, піклування керівництва про задоволення соціальних потреб працівників, їх сімей, поліпшення умов їх існування – все це сприяє гармонізації суспільних відносин на основі розв'язання нагальних соціальних проблем [9].

Трансформація взаємовідносин суспільства і бізнесу в умовах ринкових перетворень нерозривно пов'язана зі змінами у їх соціально-економічному житті. Так, розробка підприємством політики направленої на соціальний захист персоналу не тільки забезпечує соціальні потреби працівників, але й надає додаткові економічні та соціальні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Соціальний захист працівників є проявом соціальної відповідальності бізнесу, а отже дедалі частіше продукуються питання пов'язані із відображенням витрат, які виникають у процесі реалізації соціальної політики підприємства.

Фактичну суму витрат підприємства на утримання працівників, Нападовська Л.В. і Головай Н.М. визначають як соціальні витрати, які є важливим мотиваційним механізмом залучення кваліфікованого персоналу, підвищення продуктивності праці і, як результат, – зростання економічної ефективності діяльності підприємства [13, с. 29].

При цьому, проблема здійснення соціальних витрат, з точки зору Чебан Ю.Ю., пов'язана насамперед із соціальним захистом працівників за такими напрямками як соціальний захист населення, соціальна відповідальність бізнесу, соціальне партнерство, управління витратами підприємства, управління персоналом, соціологія та економіка праці. Соціальна складова діяльності підприємств є присутньою під час здійснення всіх видів діяльності на всіх стадіях і процесах, що підтверджує складність процесу обліку і контролю соціальних витрат [20].

Важливого значення набуває контроль соціальних витрат у системі управління діяльністю підприємства. Адже, ефективна система соціального захисту на підприємстві сприяє залученню висококваліфікованих фахівців, знижує плинність кадрів, зміцнює корпоративний дух і є основою успішної виробничої діяльності. В свою чергу, питання контролю соціальних витрат пов'язане із соціальним захистом працівників за такими напрямками як соціальна відповідальність бізнесу, соціальне партнерство, управління витратами підприємства, управління персоналом.

Відповідно, контроль як важлива функція управління, що гарантує підприємству досягнення своїх цілей, повинен забезпечувати ефективне узгодження структурних змін у системі управління та планування соціальними витратами. А своєчасне і повне виявлення

соціальних проблем суспільства має вирішальне значення у побудові та вдосконаленні системи контролю соціальних витрат.

У літературних джерелах економічного та юридичного спрямування досить багато уваги приділено теоретичним та практичним питанням контролю. Зокрема, у розробку теоретичних і прикладних основ контролю соціальних витрат вагомий внесок зробили: Пацула П.О. [14], Стрибулевич Т.О. [17], Чебан Ю.Ю. [20], Фоменко Г.Г. [19] та інші. Проте, недостатньо розкритою залишається деталізація особливостей контролю соціальних витрат. Також, на увагу заслуговують питання організаційного та методичного забезпечення контролю соціальних витрат в умовах застосування сучасного інструменту управління, із врахування специфіки та масштабів діяльності підприємства.

В сучасних умовах розвитку соціально-економічної науки існує значний масив як методологічних, так і практичних питань, пов'язаних із систематизацією та узагальненням підходів стосовно контролю соціальних витрат. Формування системи контролю соціальних витрат пов'язане насамперед із соціальним захистом працівників за такими напрямками як соціальна відповідальність бізнесу, соціальне партнерство, управління витратами підприємства, управління персоналом.

Як зауважують Амосов О. і Дегтяр А., одним з головних чинників управління інноваційно орієнтованим підприємством стає підвищення рівня загальної та професійної освіти кадрів, посилення їх зацікавленості в розвитку та вдосконаленні виробництва, використання належних особистісних якостей працюючої людини – здатність швидко сприймати нову інформацію, цілеспрямованість, критичність мислення тощо. Для цього застосовуються різні форми підготовки та перепідготовки кадрів: програми стимулювання бізнес-лідерства, самоосвіта, вдосконалення навичок керівництва для спеціалістів різних ланок управління, курси підвищення кваліфікації та інше [2].

Тобто, підприємство повинне забезпечити концепцію соціальної відповідальності бізнесу, невід'ємною складовою якої є понесення соціальних витрат. В свою чергу, соціальні витрати підприємства – це витрати на заходи, спрямовані на підвищення продуктивності праці персоналу, стимулювання їх лояльності і мотивації задля забезпечення безпечного і гідного рівня життя персоналу. Також соціальні витрати сприяють зростанню ефективності діяльності підприємства, створенню іміджу, підвищенню конкурентоспроможності.

Заслужує на увагу твердження Бабіч І.І., що найбільш очевидними є три важливі складові наслідків правильної соціальної політики компанії, які врешті компенсують всі соціальні витрати. Перший – можливість залучати і утримувати кваліфіковані кадри в умовах їх дефіциту. Другий – зміцнення довіри з боку зарубіжних партнерів по бізнесу та державних органів, які більш охоче будують ділові стосунки на довготривалій основі з соціально успішними компаніями. Третій – формування довкола підприємства зони соціального благополуччя [3].

Згідно з Лімською декларацією керівних принципів контролю (стаття 1 Загальних положень), прийнятою IX конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів в 1977 році, контроль – не самоціль, а невід'ємна частина системи регулювання, метою якої є визначення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності та економічного витрачання матеріальних ресурсів на можливо більш ранній стадії з тим, щоб мати можливість прийняти коригуючі заходи, в окремих випадках притягнути винних до відповідальності, отримати компенсацію за завдану шкоду і здійснити заходи щодо запобігання таких порушень в майбутньому [11].

Головацька С.І. та Хаймьонова Н.С. визначають середовище контролю, як характерні для підприємства процеси, операції та розподіл повноважень щодо їх виконання, спрямовані на забезпечення реалізації законодавчо закріплених за організацією функцій [8].

Два основних підходи до визначення завдання контролю розглядає Шевчук О.А. Так, за першого підходу завданням контролю є контрольованість стану та поведінки об'єктів контролю відповідно до встановленої норми. За другого – завдання контролю полягає в тому, щоб виявити фактичний стан справ, порівняти його з наміченими цілями, оцінити ситуацію й запропонувати, за необхідності, коригувальні заходи [23].

Враховуючи вище зазначене, можна виділити такі ключові завдання контролю соціальних витрат на підприємстві:

- недопущення ухвалення управлінських рішень, які суперечать чинному законодавству (аналіз нормативно-правових актів, методичних розробок);
- забезпечення своєчасного та повного відображення всіх господарських операцій пов'язаних із соціальними витратами;
- виявлення недосконалих положень щодо формування та списання соціальних витрат;
- вивчення стану аналітичного і синтетичного обліку соціальних витрат;
- розробка пропозицій щодо підвищення ефективності цільового використання ресурсів направлених на формування соціальних витрат.

У контексті сучасної парадигми дослідження, актуальною є думка Чебан Ю.Ю., Боднар О.А., Горбач С.О. про те, що контроль соціальних витрат є необхідним для оцінки виконання та забезпечення насамперед соціальних гарантій держави, а також дотримання суб'єктами господарювання законодавчо встановлених норм соціального забезпечення. При цьому, підвищити ефективність контроль соціальних витрат повинні аналітичність обліку та внутрішня звітність щодо соціальних витрат [21].

За даними проведеного дослідження Фоменко Г.Г. зауважує, що правильний контроль та управління соціальними витратами може суттєво поліпшити діяльність підприємства й підвищити його репутацію на внутрішньому та зовнішньому ринках [19]. При цьому, як відзначає Файоля А., мета контролю полягає в перевірці того, чи все відбувається відповідно до прийнятого плану, діючих інструкцій і встановлених принципів. Ціль контролю – виявити слабкі місця і помилки, своєчасно виправити і не допускати їх повторення [18].

Мета контролю соціальних витрат полягає у перевірці правильності ведення обліку соціальних витрат та його відповідності обліковій політиці підприємства; достовірності первинних документів стосовно нарахування і списання соціальних витрат, а також повноти та своєчасності відображення соціальних витрат в облікових регістрах; правдивості інформації щодо соціальних витрат, наведеної у звітності підприємства. При цьому, ефективність контролю соціальних витрат підприємства значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення. Запорукою прийняття оптимальних управлінських рішень є достовірність, своєчасна і зрозуміла інформація.

Слід відмітити також, що доцільність та необхідність проведення контролю соціальних витрат визначається колом осіб які потребують відповідну інформацію та її якість. А користувачі інформації зацікавлені в її повноті, правдивості, неупередженості та своєчасності надання.

Бенько М.М. розглядає систему контролю, як не вивчені і не визначені інформаційні потреби користувачів усіх рівнів управління, а самі користувачі інформації не завжди чітко

розуміють сутність інформації та уявляють власні потреби в інформації [5]. В свою чергу Штрайт Б. та Петрик Е. зазначають, що перед інформаційним забезпеченням постають такі проблеми, як:

- кількісна – включає питання які стосуються необхідного обсягу інформації;
- часу – розвиток системи (прискорений) зумовлює короткі актуалізаційні цикли інформації ;
- якості – інформація має бути обґрунтованою;
- комунікації – стосується питань способу підготовки інформації, а також напрямку передачі інформації (часто інформація виникає не там, де вона необхідна) [24].

Контроль соціальних витрат поширюється на всі сторони багатогранної фінансово-господарської діяльності підприємства, а отже його інформація повинна бути оперативною, своєчасною, зрозумілою. Тобто, в даному випадку, завданням інформації для забезпечення ефективно організованого процесу контролю соціальних витрат на підприємстві має стати:

- визначення потреби кожного працівника у змісті необхідної для нього інформації;
- визначення потреби працівників у технічних засобах для забезпечення функціонування безперервного обміну інформаційними потоками;
- в умовах автоматизації даних формування відповідного рівня отримання, опрацювання, передачі та збереження інформації.

Якщо ж порівнювати контроль з іншими елементами управління, такими наприклад як аналіз, планування чи організація, то безпосередньо саме за його допомогою ми зможемо отримати підтвердження щодо наявності або відсутності необхідних даних про соціальні витрати. До того ж контроль не лише забезпечує перевірку достовірності поданої узагальненої інформації в цілому про соціальні витрати, а й сприяє посиленню управлінських функцій обліку соціальних витрат.

Головним інформаційним забезпеченням контролю соціальних витрат виступає система бухгалтерського обліку. Таким чином, у структурованому вигляді до основних інформаційних джерел, які доцільно використовувати під час проведення контролю соціальних витрат відносять:

1. Нормативно-правові акти, які визначають правила побудови та ведення обліку соціальних витрат.
2. Облікова політика підприємства в частині регулювання питань організації обліку соціальних витрат з урахуванням галузевої специфіки діяльності підприємства.
3. Первинні документи та зведені реєстри, які відображають дані щодо формування соціальних витрат.
4. Фінансова, статистична, податкова та внутрішня звітність підприємства.
5. Документи, які висвітлюють результати попереднього контролю соціальних витрат.

Зокрема, в процесі контролю соціальних витрат варто звернути увагу на те, що П(С)БО 16 «Витрати» і Податковий кодекс України (ПКУ) не визначають та не класифікують соціальні витрати як окрему категорію витрат підприємства, однак у:

- П(С)БО 16 наводяться елементи витрат, які можна об'єднати в дефініцію «соціальні витрати», а саме: витрати на оплату праці (витрати на заробітну плату за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальну допомогу, компенсаційні виплати, оплату відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці); витрати на соціальне забезпечення і страхування (відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства,

відрахування на інші соціальні заходи); витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення; витрати на охорону праці [15];

– ПКУ представлено загальне визначення витрат: витрати – це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, унаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником) [16].

На думку професора Є. В. Мниха, актуальним у контексті практичної діяльності є не метод, а методологія контролю, а отже, та сукупність методів, що дозволяє розв'язувати поставлені задачі [10, с. 19].

Метод економічного контролю, як зазначає Максимова В.Ф., характеризується сукупністю специфічних прийомів, які використовуються при додержанні відповідних принципів для вивчення законності, доцільності, достовірності фінансово-господарських операцій на основі облікової, звітної, нормативної та іншої інформації у сполученні з дослідженням фактичного стану підконтрольних об'єктів [12].

Забезпечення побудови оптимально-ефективного контрольного процесу соціальних витрат неможливе без наявності чітко визначеної методики його проведення. Якщо теоретично визначено ряд методик, то на практиці, з урахуванням специфіки об'єкту контролю – соціальних витрат, вони недостатньо висвітлені. Це в свою чергу призводить до недотримання послідовності виконання окремих контрольних процедур, та відповідно, слугує підґрунтям для допущення порушення нормативно-правових актів. Безумовно все це відбувається на зниженні якості та результативності контролю соціальних витрат як функції управління.

Цуман І.С. зауважує, що методика, як загальне поняття, є сукупністю взаємозв'язаних способів і прийомів доцільного проведення будь-якої роботи. Тобто, методика – це сукупність не лише методів, способів та прийомів, але й сукупність дій та засобів, які використовуються в процесу здійснення контрольних дій, для отримання певної інформації, на основі якої можна приймати рішення, виявити та запобігти порушенням, неточностям і зловживанням з боку як працівників, так і власників й управлінського персоналу [22].

Підґрунтям для створення та функціонування ефективної й раціональної методики проведення контрольного процесу соціальних витрат є дослідження і виділення етапів його реалізації. При виділенні етапів контрольного процесу, на нашу думку, необхідним є формування принципів, які покладено в основу такого поділу. Зокрема це наявність взаємозв'язку контрольних прийомів, проведення їх різними посадовими особами у чітко визначеному часовому просторі. Виходячи з цього, пропонуємо здійснювати контроль соціальних витрат у наступній послідовності (табл. 1).

Організаційний етап контролю соціальних витрат характеризується плануванням здійснення процесу перевірки, тобто розпочинається з визначення об'єкту і строків його проведення. На даному етапі також відбувається формування робочої групи, обов'язки якої повинні бути нормативно визначені та залежать від виду здійснюваного контролю. При створенні контролюючої групи увага звертається на компетентність та порядність її членів.

Таблиця 1

Основні етапи контролю соціальних витрат

Етап контролю	Характеристика етапів контролю
<i>I. Організаційний</i>	- планування контролю; - ознайомлення із нормативно-правовою базою, яка регламентує порядок обліку соціальних витрат; - затвердження програми контролю соціальних витрат; - визначення методики контролю соціальних витрат; - формування робочої (контрольної) групи та визначення функцій і повноважень контролерів; - створення розпорядчого документу на проведення контролю соціальних витрат; - визначення послідовності та термінів проведення контролю.
<i>II. Документально-аналітичний</i>	- ознайомлення з матеріалами попередніх перевірок соціальних витрат; - перевірка фактичної наявності соціальних витрат, оцінка їх динаміки і структури; - перевірка законності та правильності відображення соціальних витрат згідно принципів бухгалтерського обліку; - перевірка правильності розмежування соціальних витрат; - перевірка документації підприємства, що відображає порядок нарахування і списання соціальних витрат; - складання порівняльних відомостей по виявлених розбіжностях; - отримання пояснень від відповідальних осіб.
<i>III. Узагальнюючий</i>	- визначення кінцевих результатів контролю; - відображення результатів перевірки соціальних витрат в обліку; - оформлення узагальнюючих документів.
<i>IV. Результативний</i>	- розробка заходів щодо усунення порушень і їх наслідків; - контроль за виконанням прийнятих рішень; - розробка заходів, які унеможливають повторення порушень.

Важливим є на організаційному етапі й момент проведення інструктажу робочої групи, що включає в себе ознайомлення з:

- методикою здійснення контролю;
- документом згідно якого проводиться контроль, його мета й завдання;
- якими правами і обов'язками наділені члени контрольної групи, та у випадку недотримання їх, відповідальність кожного з них.

Програма контролю соціальних витрат має відображати перелік послідовності завдань з метою отримання оперативної та надійної інформації задля виконання поставленої мети перевірки.

На документально-аналітичному етапі контролю проводиться комплекс заходів, які безпосередньо пов'язані з перевіркою порядку формування основних елементів облікової політики підприємства щодо соціальних витрат; фактичної наявності, правильності визнання і оцінки соціальних витрат шляхом проведенням аналізу первинних та зведених облікових документів; аналізом динаміки і структури соціальних витрат як відокремлено так в цілому по підприємству; оцінкою достовірності показників звітності стосовно соціальних витрат підприємства. При цьому використовується весь комплекс технічних прийомів (документальних, розрахунково-аналітичних), вибір яких залежить від техніки здійснення контролю соціальних витрат.

Цілком справедливо Стрибулевич Т.О. зауважує, що перш ніж здійснювати добровільні (додаткові) соціальні витрати для своїх працівників, керівництво підприємства має оцінити економічну ефективність можливих варіантів, тобто які «затрати-вигоди» спричиняє забезпечення тих чи інших благ. Лише за таких умов добровільні соціальні витрати будуть виправданими та економічно ефективними [17].

Одержані фактичні дані про наявність та оцінку соціальних витрат фіксуються у робочих документах: складаються накопичувальні порівняльні відомості де відображають відхилення між отриманими даними і даними обліку, виявлені недоліки і порушення; беруться пояснення у відповідальних осіб щодо виникнення причин розбіжностей.

На узагальнюючому етапі контролю визначається чи отримано підприємством фінансові збитки у випадку неправомірного відображення в обліку соціальних витрат, зазначаються результати здійсненого контролю соціальних витрат в обліку; складаються акти (висновки, довідки) та інші узагальнюючі документи контролю.

Результативний етап контролю соціальних витрат характеризується розробкою пропозиції та рекомендації щодо усунення виявлених недоліків і порушень та їх наслідків; проведенням комплексу заходів із запобігання порушень в майбутньому; контролем за виконанням прийнятих рішень.

Отже, вище зазначена послідовність проведення контролю соціальних витрат передбачає сукупність дій і завдань, яким притаманні наступні ознаки:

- 1) чітко визначені ціль і мета, які досягаються одночасним виконанням ряду технічних та економічних прийомів;
- 2) чітка координація завдань і ресурсів в процесі виконання контролю;
- 3) визначені терміни виконання;
- 4) умови здійснення;
- 5) наявність або відсутність конфліктів.

При цьому середовище здійснення контролю соціальних витрат характеризується: часовим аспектом, загальною організаційною культурою, зовнішніми соціальними факторами. А виділення відповідних етапів контролю (організаційного, документально-аналітичного, узагальнюючого і результативного) дозволить забезпечити високу ефективність, об'єктивність та раціональність здійснення зовнішнього і внутрішнього контролю соціальних витрат.

Необхідність виділення часових форм контролю соціальних витрат підприємства обґрунтовує Пацула О.І., а саме: попереднього, поточного та наступного. При цьому визначає, що для контролю обов'язкових соціальних витрат важливим є поточний та заключний контроль, а для контролю додаткових соціальних видатків ефективним є саме попередній контроль, оскільки саме цей вид контролю дозволяє визначити та обґрунтувати необхідність та доцільність їх здійснення, враховуючи фінансові можливості підприємства та інтереси власника у цьому процесі [14, с.13].

До основних функцій суб'єктів контролю соціальних витрат можна віднести:

- підтвердження достовірності та точності інформації про соціальні витрати, що використовується для прийняття управлінських рішень;
- розробку поточної та довгострокової фінансової стратегії на основі оцінки понесених соціальних витрат.

Методологічне забезпечення контролю Виговська Н.Г. визначає, як вчення про метод наукового дослідження, тобто про сукупність способів і прийомів теоретичного пізнання господарських явищ з точки зору їх законності, доцільності та достовірності [7, с.132].

В процесі здійснення контролю соціальних витрат доцільним є застосування методичних прийомів документального контролю (табл. 2).

Таблиця 2

**Застосування методичних прийомів документального контролю
в процесі перевірки соціальних витрат**

№ з/п	Прийоми перевірки	Застосування методичних прийомів
1	Нормативно-правова перевірка	Передбачає аналіз змісту операцій пов'язаних із соціальними витратами щодо їх відповідності нормативним актам, чинному законодавству
2	Формальна перевірка	Забезпечує встановлення повноти і правильності оформлення, а також наявності і заповнення усіх обов'язкових реквізитів документів на підставі яких здійснювалися записи з обліку соціальних витрат
3	Арифметична перевірка	Надає можливість перевірити правильність арифметичних дій (підрахунків), здійснених в процесі формування та списання соціальних витрат
4	Експертна перевірка	Спрямована на виявлення підробок в документах, встановлення реальності документу, реквізитів і записів, які підтверджують соціальні витрати
5	Зустрічна перевірка	Проводиться з метою підтвердження взаємовідносин та стану розрахунків з контрагентами, шляхом співставлення двох примірників одного і того ж документу в якому відображені соціальні витрати
6	Логічна перевірка	Дає змогу співставити фактичні результати з аналогічними або взаємопов'язаними даними документів за понесеними соціальними витратами, та дозволяє своєчасно виявити порушення законодавства
7	Економічна перевірка	Дозволяє встановити доцільність соціальних витрат, чи були економічно обґрунтовані їх розрахунки та визначення економічної вигоди соціальних витрат
8	Взаємна перевірка	Перевірка різних за призначенням та найменуванням документів, в яких відображаються різні аспекти однієї або декількох взаємопов'язаних операцій із соціальними витратами

Джерело: складено на основі [6]

На думку Бабіч І.І., соціальний контроль необхідно розглядати одночасно як особливу систему форм і видів контролю, самостійну функцію (напрямок) соціального управління, гарантію реалізації інших функцій управління та елемент економічного механізму посилення соціальної відповідальності підприємницьких структур [4].

Безумовно, ефективно організований контроль потребує відповідних фінансових витрат, які можна порівняти із потенційними втратами, що будуть понесені у випадку його відсутності. Зокрема, Адамс Р. зазначає, що якість управління, кваліфікація персоналу та ресурси, які є в наявності – це основні умови ефективно діючої системи внутрішнього контролю [1, с.169]. Варто відмітити, що наведені умови є основою для формування системи контролю соціальних витрат.

Розуміння важливості контролю соціальних витрат, як функції управлінського процесу, ґрунтується на забезпеченні своєчасного отримання достовірних даних з метою підтримання належної роботи господарюючого суб'єкта в цілому. Функція контролю дає змогу своєчасно вирішувати найважливіші питання щодо формування соціальних витрат, оперативно

реагувати на відхилення та негативні тенденції, знаходити невикористані можливості реалізації соціальної політики підприємства.

Таким чином, узагальнюючи все вище викладене можна стверджувати, що контроль соціальних витрат – це важлива складова частина прийняття управлінських рішень, яка здійснює вагомий вплив на якість та оперативність управління соціальними витратами. При цьому процес прийняття рішення щодо необхідності формування соціальних витрат складається з: одержання інформації; її переробки; аналізу, підготовки і прийняття рішення.

Контроль соціальних витрат фіксує та відслідковує дотримання законодавчо-нормативних актів щодо ефективності витрат, а також забезпечує взаємозв'язок між об'єктом та суб'єктом контролю соціальних витрат щодо оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. Ефективність контрольних процедур, що проводяться в ході перевірки соціальних витрат, багато в чому залежить від правильного визначення методичного забезпечення контрольного процесу. Зміст та сутність контролю соціальних витрат можуть бути ґрунтовно розкриті лише при розгляді специфіки економічної діяльності та тих управлінських функцій, які він обслуговує.

Література:

1. Адамс Р. Основы аудита. / Р. Адамс – М.: Аудит, Юнити, 1995. – 398 с.
2. Амосов О. Формування людського капіталу в умовах інноваційної економіки: методологічний аспект / О. Амосов, А. Детяр // ДЕРЖАВА І РИНОК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/08.pdf>
3. Бабіч І. Контроль соціальної відповідальності бізнесу / І Бабіч // Формування інформаційного потенціалу бухгалтерського обліку, контроль, аналіз та аудит в умовах глобальних економічних змін : матеріали міжнар. наук-практ. Інтернет-конф. 18-19 квітн. 2013 р., ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський. – Тернопіль: Крок, 2013 – С. 305-306
4. Бабіч І.І. Роль контролю у посиленні соціальної відповідальності бізнесу / І.І. Бабіч // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 10 (37). – Ч. 2. – Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2013. - С. 6-16
5. Бенько М.М. Розвиток контролю результату операційної діяльності з урахуванням сучасних запитів / М.М. Бенько // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – 2015 – № 2 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3768>
6. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. [За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 560 с.
7. Виговська Н.Г. Господарський контроль в соціально орієнтованій економіці: проблеми теорії і методології: Монографія./ Н.Г. Виговська – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 288 с.
8. Головацька С.І. Організаційно-методична модель внутрішнього контролю витрат підприємства / С.І. Головацька, Н.С. Хаймьонова // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 12 (45). Ч. 1. – 2015 – С. 74-80
9. Заяць Т.А. Трансформаційні зміни соціально- трудових відносин у контексті формування соціального капіталу / Т.А. Заяць, О.І. Дяконенко // Економіка і регіон. – 2012. – № 1 (32). – С. 111-117
10. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : [монографія] / Є. В. Мних, С. В. Бардаш, О. А. Шевчук та ін.; [за ред. Є. М. Мниха]. – К. : КНТЕУ, 2011. – 452 с.
11. Лимская декларация руководящих принципов контроля, принята IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/604_001
12. Максимова В.Ф. Методологічні інновації у сфері економічного контролю / В.Ф. Максимова // Проблеми науки, 2012. – № 7. – С. 2-8
13. Нападівська Л.В. Проблеми обліку та ефективного використання інтелектуального капіталу / Л.В. Нападівська, Н.М. Головай // Вісник НУВГП: Економіка: збірник наукових праць. – Рівне : НУВГП, 2008. – Випуск 4(44). – Частина 2. – 513 с.
14. Пацула О.І. Облік і контроль соціальних витрат підприємства: автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.І. Пацула. – К., 2007. – 20 с.
15. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

17. Стрибулевич Т.О. Зарубіжний та вітчизняний досвід ідентифікації соціальних витрат в обліково-аналітичних системах / Т.О. Стрибулевич // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2007. – № 3 (39). – С. 281–289
18. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд – М.: Республика, 1997. – 351 с.
19. Фоменко Г.Г. Формування соціальних витрат підприємств у процесі реалізації соціального захисту працівників / Г.Г. Фоменко // Економіка промисловості. – 2012. – № 3-4. – С. 356-360
20. Чебан Ю.Ю. Соціальні витрати аграрних підприємств: особливості формування, обліку, відображення у фінансовій звітності / Ю.Ю. Чебан // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – 2015 – № 3 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3768>
21. Чебан Ю.Ю. Облік соціальних витрат: теоретичні і практичні аспекти / Ю.Ю. Чебан, О.А. Боднар, С.О. Горбач // Економіка і управління: проблеми науки та практики: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – 2013. – С. 269-272
22. Цуман І.С. Проблеми трактування понять «метод» і «методика» контролю / І.С. Цуман // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит» [Електронний ресурс]. – 2009. – №2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jm/chem_biol/Vsnau/FiK/2009_2/74Zuman.pdf
23. Шевчук О.А. Трансформація змісту державного фінансового контролю / О.А. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7. – С. 194-204
24. Штрайт Б. Контроллинг в реализации информационной функции / Б. Штрайт, Е. Петрик // Бухгалтерский учет и аудит. – 1995. – № 7. – С. 35-39

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
УНІВЕРСИТЕТ НАЦІОНАЛЬНОГО І СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
(СОФІЯ, БОЛГАРІЯ)
ФЕДЕРАЦІЯ АУДИТОРІВ, БУХГАЛТЕРІВ І
ФІНАНСИСТІВ АПК УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКА ОБЛАСНА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ПЕРСПЕКТИВИ ВОЛИНІ»**

Наукове видання
**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ І АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**
Колективна монографія

Редактор: Тиха Л.Ю.
Комп'ютерний набір та верстка: Сидоренко Р.В.

Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура «Times New Roman»
Ум. друк. арк. 10,13. Обл.-вид. арк. 11,69.
Підп. до друку «27» листопада 2017 р.
Наклад 100 пр. Зам. 1696.

РВВ Луцького НТУ
вул. Львівська, 75, м. Луцьк, 43024
тел. +38 066 759 72 53

У 31

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ І АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: [колективна монографія] / колектив
авторів за ред. канд. екон. наук І.Б. Садовської. – Луцьк: Редакційно-
видавничий відділ Луцького НТУ, 2017. – 262 с.**

ISBN 978-617-672-175-8