

ОЦІНКА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© Нашкерська Г.В., 2007

Досліджено порядок оцінки, визнання і відображення доходів і витрат підприємства та їхній вплив на обліковий прибуток звітного періоду.

In article deals the main accounting procedures and methods of measurement revenues and expenses enterprises and reliability profit of reportable period.

Постановка проблеми. З урахуванням умови визнання, оцінки та відображення доходів і витрат у фінансовій звітності, яке здійснюється за чинною практикою та П(С)БО, у користувачів фінансової звітності виникають сумніви щодо достовірності бухгалтерського прибутку, визначеного у звіті про фінансові результати та можливості його використання для реальної оцінки результатів діяльності підприємства та його ринкової оцінки, що має важливе значення для наявних та потенційних інвесторів. У зв'язку із цим нами досліджено економічний зміст категорій “доходи” і “витрати”, порядок їхньої оцінки, умови визнання і відображення, вплив на суму прибутку звітного періоду від звичайної діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання оцінки в бухгалтерському обліку досліджено у працях Ф. Бутинця, М. Кужельного, В. Лінника, Н. Карпенко, В. Савчука, Н. Малюги, М. Пушкарка та інших вчених-економістів.

Цілі статті. Метою статті є дослідження достовірності оцінки, умов визнання та відображення доходів і витрат звичайної діяльності підприємства для визначення реального бухгалтерського прибутку.

Основний матеріал. Наявність у підприємства прибутку свідчить про ефективність використання вкладеного акціонерами (засновниками) капіталу. Зростання прибутку в умовах, коли власники не здійснюють додаткові інвестиції в підприємство, свідчить про правильність вибору адміністрацією стратегії розвитку підприємства, оптимальність асортименту виготовлюваної продукції (робіт, послуг), реалізація яких за відповідними цінами можлива в ринкових умовах, що склалися, та про відповідність здійснених витрат.

Прибуток підприємства визначається за принципами нарахування і відповідності, тобто доходи і витрати визнаються тоді, коли відбулись господарські операції, що приводять до їхнього виникнення, незалежно від руху грошових коштів, а витрати – лише у зв'язку з отриманими доходами.

Безперечно, акціонерів та кредиторів більше цікавить зростання грошових коштів на здійснені вкладення у підприємство. У Положенні про концепції фінансового обліку №1, п. 39, розробленому Радою з розробки стандартів фінансового обліку, прямо вказано, що показник успіху (або невдач) операцій фірми – розмір перевищення грошових доходів (витрат) над грошовими витратами (доходами) протягом певного періоду [3]. У зв'язку з цим виділяють поняття бухгалтерського або облікового прибутку та економічного прибутку.

На думку фінансових аналітиків [2], обліковий (бухгалтерський) прибуток має лише інформаційний зміст. Однак у вже згаданому нами Положенні про концепції фінансового обліку №1 міститься твердження, що “основою фінансової звітності є дані про результати діяльності підприємства, які забезпечуються оцінками прибутку”, який, як відомо, визначається за принципом нарахування [3]. Професорами Л. Д. Панкоффом і Робертом Л. Вірджілом ще у шістдесяті роки ХХ століття були виконані дослідження, які показали, що серед аналітиків поширена загальна думка

про важливість таких показників фінансової звітності, як прибуток на акцію та обсяг продажів, які наводяться у звіті про фінансові результати [6].

Критики бухгалтерського прибутку традиційно наводять такі аргументи [3]:

1. Концепція бухгалтерського прибутку поки що не має чіткого формулювання.
2. Не існує чіткої теоретичної основи для визначення бухгалтерського прибутку та відображення його у фінансовій звітності.
3. Загальноприйнята облікова практика не вимагає дотримання принципу послідовності у оцінці прибутку звітного періоду різних підприємств.
4. Коливання цін змінюють значення прибутку, розрахованого протягом декількох років.
5. Для акціонерів та інших інвесторів при прийнятті інвестиційних рішень інша інформація може бути кориснішою.

Виконаємо дослідження обґрунтованості аргументів критиків методики визначення прибутку за даними бухгалтерського обліку, який відображається у звіті про фінансові результати [7, 8, 9].

Бухгалтерський прибуток визначається за П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” як сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати [1]. Елементами, безпосередньо пов’язаними з визначенням прибутку, є доходи і витрати.

Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов’язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок власників). Доходи визнають у звіті про фінансові результати, коли відзначає зростання майбутніх економічних вигод, пов’язаних із збільшенням активу або зменшенням зобов’язання, якщо їх можливо достовірно оцінити. Наприклад, зростання активів внаслідок визнання за балансом дебіторської заборгованості при відвантаженні готової продукції, ціна продажу якої є вищою від її собівартості; зменшення зобов’язань внаслідок зникнення необхідності оплати кредиторської заборгованості.

Справедливо, що дохід оцінюється за сумою активів, які визнають під час його отримання, або зобов’язань, що списуються. Тому важливою є достовірна оцінка активів і зобов’язань. Однак не всі надходження активів приводять до виникнення доходу. Наприклад, отримані аванси призводять до збільшення за балансом грошових коштів, але дохід визнається пізніше, у момент відвантаження активів. Безоплатне отримання активів призводить до зростання їхньої вартості за балансом та збільшення власного капіталу, але дохід не визнається.

Більшість вчених-теоретиків бухгалтерського обліку вважають, що обов’язковою умовою визнання доходу є необхідність того, щоб продукт залишив підприємство за так званою концепцією вибуття [3]. Наведена умова, на нашу думку, є корисною у більшості випадків визнання доходу, за винятком методу ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, за яким дохід визнають ще до того, як актив або послуга були передані покупцю.

На нашу думку, при визнанні доходів необхідно використовувати визначення доходу як продукту діяльності підприємства, а не концепцію вибуття.

При відображенні доходів у фінансовій звітності необхідно окремо подавати доходи від основної операційної діяльності та інші доходи, які виникають, наприклад, від вдалого продажу будівель і обладнання, і є нерегулярними операціями. Таке розмежування дає змогу використати поширений підхід до оцінки прибутку підприємства, відомий як підхід на основі чистого операційного прибутку, який часто використовують фінансові аналітики для оцінки вартості підприємства [2].

Наприклад, чистий операційний прибуток підприємства становить 20 000 грн., загальна ставка капіталізації – 15%, ринкова вартість боргу – 10 000 грн. За наведеними даними можна визначити загальну ринкову вартість підприємства та ринкову вартість акцій за умови, що чистий операційний прибуток визначений достовірно (див. таблицю).

Чистий операційний прибуток, який використовується менеджерами та інвесторами для оцінки вартості підприємства та його акцій, визначається за правилами, передбаченими для бухгалтерського обліку.

**Визначення сукупної вартості підприємства
та ринкової вартості його акцій**

№ з/п	Показники	Символи	Сума, грн.
1	Чистий операційний прибуток	O	15 000
2	Загальна ставка капіталізації	k	15%
3	Сукупна вартість підприємства (O/k)	V	100 000
4	Ринкова вартість боргу	B	10 000
5	Ринкова вартість акцій (V-B)	S	90 000

* загальна ставка капіталізації (k) – ставка дисконтування, яку використовують для визначення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків;

** ринкова вартість боргу (B) – довгострокова кредиторська заборгованість, оцінена за теперішньою вартістю.

Розраховуючи бухгалтерський прибуток, враховують всі доходи, визнані підприємством у звітному періоді, які покращують добробут підприємства і його власників, а не лише надходження від операційної діяльності. Це твердження підтримується концепцією загального доходу, визначеною Положенням №4 Ради з розроблення принципів бухгалтерського обліку [5]. За названим положенням до доходу підприємства включають, окрім реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, продажів інших ресурсів, таких як будівлі і споруди, цінні папери. Основним джерелом зростання добробуту підприємства все ж вважають дохід від основної операційної діяльності. Інші операційні та інші доходи трактують як зростання власного капіталу або чистих активів внаслідок другорядних або нерегулярних операцій.

Оцінюють доходи за ціною обміну продукції або послуг підприємства. Названа ціна є грошовим еквівалентом прав на грошові кошти, які повинні бути отримані внаслідок операції продажу. Передбачають, що всі повернення товарів, торговельні знижки та коригування цін продажу повинні вираховуватись із доходів, а не визнаватись у складі витрат.

Отже, дохід у бухгалтерському обліку визнається за таких умов:

1. Зростання вартості відвантаженої продукції (товарів, робіт, послуг) під час операцій реалізації.
2. Можливість достовірної оцінки суми отриманого (визнаного) доходу.
3. Оцінка доходу здійснюється з можливим рівнем точності.

Зростання вартості відвантаженої продукції (товарів, робіт, послуг) можливе лише, якщо ціна продажу перевищує собівартість відвантажених активів і містить прибуток, який розраховує отримати підприємство від операції продажу.

Дохід підприємство визнає отриманим, якщо він вважається заробленим і реалізованим. Формування доходу на підприємстві відбувається безперервно. Однак його визнання можливе лише за умови, коли основні види діяльності підприємством виконані і можлива їхня відповідна оцінка. Достовірність оцінки доходу від продажу за грошові кошти готової продукції і товарів залежить від правильності формування ціни продажу (у майбутньому вона не повинна переглядатись); послуг – від оцінки фактично виконаних робіт та здійснених витрат відповідно до умов укладених з покупцями договорів.

Витрати – зменшення економічних вигод 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) [1]. Це означає, що витрати визнають при списанні визнаних за балансом активів при реалізації продукції чи товарів, нарахуванні витрат (заробітна плата, податки, амортизація) за умови достовірності їхньої оцінки. Витрати визнаються у таких випадках:

- у зв'язку з отриманими доходами;
- якщо здійснювані видатки не передбачають одержання майбутніх економічних вигод (витрати періоду);

- при виникненні зобов'язання без визнання активу (формування забезпечень).

Як і доходи, витрати поділяють на операційні, пов'язані із забезпеченням основної діяльності підприємства і на неопераційні, які виникають від інших операцій. Не вважають витратами операції, пов'язані із рухом власного капіталу, наприклад, втрати від продажу акцій власної емісії, нарахування дивідендів тощо.

Непростим питанням є оцінка здійснених витрат на готову продукцію і послуги. Найчастіше її здійснюють, ґрунтуючись на концепції прибутку, яка використовується підприємством та мети, задля якої її зроблено. Собівартість реалізації продукції чи послуг визнається підприємством на дату операції продажу і призводить до зменшення чистих активів підприємства, тому обґрунтовано здійснювати її оцінку на вказану дату. З огляду на цілі оцінки собівартості на практиці використовують такі методи:

1. Історична собівартість.
2. Поточна вартість.

Найчастіше витрати на продукцію оцінюють за собівартістю, що склалась на дату її виготовлення. Як правило, вона не повинна перевищувати витрат на придбання аналогічної продукції за ринковими оцінками. Для того, щоб підприємство мало можливість отримати прибуток від операційної діяльності, вона повинна бути нижчою від ринкової ціни. Якщо ж виявиться, що собівартість перевищує ціну можливого продажу продукту, його необхідно уцінити, визнавши втрати від переоцінки у складі інших операційних витрат, оскільки підприємство зазнає не від реалізації, а від виробництва витрат, які надалі необхідно проаналізувати.

Основний недолік оцінки за собівартістю полягає в тому, що через непередбачувані зміни цін як на придбання матеріалів, так і на продаж готової продукції, виникають труднощі у визначенні та розподілі прибутків між основною та іншою операційною діяльністю.

Оцінка готової продукції та товарів за поточною вартістю, на нашу думку, є достовірнішою, оскільки доходи від продажу вимірюють за поточними цінами. У такому разі, підприємство постійно переоцінює залишки матеріалів, товарів і готової продукції за поточними цінами, визнаючи фінансовий результат від іншої операційної діяльності. Прибуток, який виникає внаслідок операцій продажу можна однозначно зарахувати до основної операційної діяльності.

Оцінка активів за поточною вартістю, на нашу думку, необхідна у разі:

- тривалого терміну зберігання (використання) активів підприємством;
- зміни цін на активи;
- псування активів;
- старіння активів.

Окрім того, оцінка активів на дату балансу за поточною собівартістю дасть змогу нівелювати недоліки оцінки за історичною собівартістю, такі як неадекватна оцінка через стихійне придбання та недостовірність визначення історичної собівартості.

Поточні ціни можуть являти собою ціну продажу активу або його заміни. Використання ціни продажу обґрунтоване, якщо існує активний ринок, на якому відповідний актив може бути проданий або придбаний із незначними збитками. Поточна вартість заміни є ціною придбання активу на певний момент часу. Перевагою її використання є можливість краще прогнозувати діяльність фірми, недоліком – проблеми достовірності визначення вартості заміни через відсутність операцій придбання аналогічних активів або надійної бази для визначення втрати їхньої вартості.

Витрати виникають у разі зменшення активів або зростанні зобов'язань, тобто коли товари або послуги використовують під час формування доходу. Але визнання витрат, з урахуванням принципу відповідності, здійснюється лише у зв'язку з отриманими доходами, за винятком випадків, коли отримання доходів не очікують. На думку Е.С.Хендріксена та М.Ф.Ван Бреда “забезпечення відповідності – це процес відображення витрат на основі причинно-наслідкового зв'язку з відображеними доходами. Витрати, (визначені як використані фактори продуктів і послуг) повинні бути співвіднесені з доходами, реалізованими в межах звітного періоду, на базі деякої очевидної позитивної кореляції цих витрат з визнаними доходами” [3].

Отже, витрати на продукцію визнають лише у зв'язку з отриманими доходами, якщо вони пов'язані з ними та відображені у тому самому обліковому періоді.

На практиці взаємозв'язок між отриманими доходами та здійсненими витратами простежити доволі складно, що зумовило необхідність визначити критерії списання витрат під час їхнього здійснення. Це так звані витрати періоду, більшість яких (крім втрат) є важливою у ході забезпечення діяльності підприємства, однак простежити їхній прямий вплив на отримані прибутки доволі складно. Тому ці витрати визнаються у періоді, коли фактично були здійснені при зменшенні активів або зростанні зобов'язань підприємства. Принцип відповідності у такому разі не використовують.

Дослідження умов визнання, оцінки, відображення доходів і витрат дає теоретичну основу для визначення бухгалтерського прибутку та можливість формулювання його концепції.

Бухгалтерський прибуток є позитивним результатом порівняння зароблених, відповідно оцінених доходів, визнаних за обліковими правилами, з відповідно визнаними та оціненими витратами, безпосередній зв'язок яких з визнаними доходами встановлюють без додаткових економічних розрахунків, а також з іншими витратами, що виникли внаслідок зменшення активів або зростання зобов'язань підприємства.

Висновки. Доходи у бухгалтерському обліку визнають за таких умов:

1. Зростання вартості відвантаженої продукції (товарів, робіт, послуг) під час операцій реалізації.

2. Можливість достовірної оцінки суми отриманого (визнаного) доходу.

3. Оцінюють дохід з можливим рівнем точності.

Оцінка доходів здійснюється за ціною обміну продукції або послуг підприємства. Названа ціна є грошовим еквівалентом прав на грошові кошти, які повинні бути отримані внаслідок операції продажу. Передбачається, що всі повернення товарів, торговельні знижки та коригування цін продажу повинні вираховуватись із доходів, а не визнаватись у складі витрат.

Витрати визнають при списанні визнаних за балансом активів при реалізації продукції чи товарів, нарахуванні витрат (заробітна плата, податки, амортизація) за умови достовірності їхньої оцінки. Витрати визнають:

– у зв'язку з отриманими доходами;

– якщо здійснювані видатки не передбачають отримання майбутніх економічних вигод (витрати періоду);

– при виникненні зобов'язання без визнання активу (формування забезпечень).

Витрати оцінюють за собівартістю або поточною вартістю. Оцінка витрат за поточною вартістю, на нашу думку, є обґрунтованішою і необхідна у разі:

– тривалого терміну зберігання (використання) активів підприємством;

– зміни цін на активи;

– псування активів;

– старіння активів.

Окрім того, оцінка активів на дату балансу за поточною собівартістю дасть змогу нівелювати недоліки оцінки за історичною собівартістю, такі як неадекватна оцінка через стихійне придбання, недостовірність визначення історичної собівартості та дасть можливість розмежувати прибутки від операційної та іншої діяльності.

Отже, достовірне визначення бухгалтерського прибутку можливе за умови дотримання вимог до визнання та відповідної оцінки доходів і витрат підприємства.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № (зі змінами і доповненнями). 2. Ван Хорн Джеймсс К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. – М., 2003. 3. Хендриксен Э.С., Ван Вреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Под. ред. проф. Я.В. Соколова. – М., 1997. 4. АРВ №1. 5. АРВ №4. 6. Lyn D.Pankroff, Pobert L. "Some Preliminary Finding

of Financial Account”, 1970. 7. Нашкерська Г.В. Оцінка доходів підприємства від основної діяльності . Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції. За матер. Міжнар. наук. практ. конф. 20–22 квітня 2005 р. – С. 226–228. 8. Нашкерська Г.В. Оцінка в системі бухгалтерського обліку // За матеріалами міжнар. Наук.-практ. конф. “Економічна система України: минуле, сучасне, майбутнє”, Львів, 2005 р. – С. 245–246. 9. Нашкерська Г.В. Оцінка активів і зобов’язань підприємства // Бухгалтерський облік в Україні на початку ХХІ століття. Тези міжнар. Наук.-практ. конф. Львів, 26–27 квітня 2001р.. – С.148–157.

УДК 65.012.12:338.439.4

А.М. Ніколаєва

Луцький державний технічний університет,
кафедра фінансів

ПРОБЛЕМИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Ніколаєва А.М., 2007

Обґрунтовано методичні підходи до аналізу і оцінки конкурентних переваг підприємств м’ясної промисловості України та запропоновано комплексну систему показників для оцінки формування конкурентних переваг виробництва м’яса і м’ясної продукції на різних рівнях конкурентного поля.

In the article methodical approaches by the analysis and estimation of competitive edges of meat industry enterprises of Ukraine are grounded and the complex system of indexes is offered for the estimation of competitive edges forming of meat production at different levels of the competition field.

Постановка проблеми. Особливості сучасних ринкових відносин, для яких характерне посилення рівня конкурентної боротьби, обумовлюють необхідність підвищення ефективності стратегічного менеджменту підприємства та впровадження в практику ідей і технологій стратегічного управління. На думку автора, особливе значення в процесі стратегічного управління належить стратегічному аналізу та оцінці формування конкурентних переваг фірми. Низька ефективність розроблених конкурентних стратегій вітчизняних підприємств у багатьох випадках зумовлена поверховістю аналізу та оцінки як власних конкурентних переваг, так і переваг фірм-конкурентів. Однією з причин цього є відсутність універсальної, загальноприйнятої методики аналізу та оцінки конкурентних переваг підприємства, яка б враховувала особливості розвитку вітчизняних підприємств різних сфер діяльності та їх регіональні і галузеві чинники успіху на різних рівнях конкурентного поля. Тому ринкова конкуренція ставить перед підприємствами-виробниками завдання вирішення проблем аналізу та оцінки конкурентних переваг як передумови забезпечення їх конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень і публікацій. Сьогодні існує багато методик аналізу і оцінки конкурентних переваг та конкурентоспроможності фірми, які широко висвітлені в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Г.Л. Азоева, І. Ансоффа, Л.В. Балабанової, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчука, А. Дайана, А.О. Задой, М. Енрайта, П.С. Зав’ялова, Ф. Котлера, Є.В. Крикавського, Н.В. Куденко, О.Є. Кузьміна, А.А. Мазаракі, М. Портера, А.Дж. Стрікланда, А.А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова та інших видатних вчених [1–8, 10, 12–14]. В їх працях зроблено спробу уточнити понятійний апарат теорії конкурентоспроможності, розробку системи критеріїв, показників та методів оцінки конкурентоспроможності продукції та підприємств. Велику увагу приділено визначенню чинників формування конкурентних переваг підприємства, розробленню методичних підходів до планування та реалізації маркетингових стратегій тощо. Конкурентоспроможність оцінюється часто з використанням широкого кола економічних характеристик