

4. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. – Москва: Новое знание, 2009. – 512 с.
5. Куттер, М.И. Цели, задачи и особенности анализа внешнеэкономической деятельности организации / М.И. Куттер, Т.А. Семенцова, Р.А. Тхагапсо // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1. – С. 2 – 5.
6. Маханько, Л. Бухгалтерский анализ: теоретические положения и отдельные методики / Л. Маханько // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, 2009. – 390 с.
7. Панков, Д.А. Бухгалтерский анализ: теория, методология, методики / Д.А. Панков, Л.С. Воскресенская. – Минск: Элайда, 2008. – 120 с.
8. Панков, Д.А. Прибыль и свободные денежные средства / Д.А. Панков, Л.С. Маханько // Финансы, учет, аудит. – 2010. – № 3. – С. 32 – 35.

*Ніна Дорош, д.е.н., професор
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

АУДИТ МАЙБУТНІХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Для успіху в конкурентній боротьбі необхідно виявляти, підтримувати, управляти та розвивати свої конкурентні переваги. Конкурентні переваги підприємства вважаються внутрішніми, якщо вони базуються на перевагах стосовно витрат виробництва, що дає можливість досягнути меншої собівартості, ніж у конкурента. Вони виникають внаслідок більш високої продуктивності праці, рентабельності продукції та стійкості до зниження цін на ринку.

Конкурентні переваги зовнішнього характеру базуються на високій якості товарів, їх диференціації, на перевагах підприємства у виявленні та задоволенні очікувань покупців, незадоволених існуючими товарами. Зовнішні конкурентні переваги полягають у можливості збільшувати ціну продаж порівняно з конкурентами, які не забезпечують такої високої якості.

Фактори, які забезпечують підприємству великі досягнення зазвичай поєднують з поняттям стратегічних факторів успіху. Головне завдання їх формування полягає у здатності підприємства зрозуміти і утримати протягом тривалого часу свої переваги. Формування та утримання стійких конкурентних переваг є важливим стратегічним завданням підприємства, що вимагає постійного моніторингу ринкового середовища та адаптації до постійних змін у ньому.

З урахуванням стратегічних переваг розвитку підприємства складаються плани та прогнози підприємства з випуску нової продукції, оновлення техніки і технології, підвищення продуктивності праці та якості продукції тощо, які можуть вплинути на майбутню фінансову звітність. За основу прогнозу можна взяти існуючу звітність, пов'язати прогнозовані показники обсягу реалізації продукції з урахуванням факторів впливу на нього за передбачуваний період і визначити показники звітності на майбутній період. При цьому можна розробити кілька варіантів прогнозу: оптимістичний, реалістичний і середній, з них зважуючи певні ризики на основі даних експертів.

Більшість практиків вважають, що існує значна ймовірність та потенційний ризик для аудиторів при підтвердженні достовірності майбутньої фінансової інформації. Загальноприйнято, що користувачі бажають мати надійну прогностичну інформацію, яка допомагає їм у прийнятті рішень. Аудитор може дати поради щодо надійності інформації, тим самим зменшивши інформаційний ризик, зокрема це стосується достовірності фінансової звітності. Ризик зростає тому, що дійсні результати можуть значно відрізнятись від прогнозованих у майбутній фінансовій звітності.

Доцільно розрізняти два види прогнозів майбутньої фінансової звітності: прогноз та проект (план). Прогноз – майбутня фінансова звітність, що показує очікувану фінансову позицію підприємства, результати діяльності, рух грошових коштів найкраще, наскільки це можливо передбачати на базі знань та довіри. Прогнози, зазвичай, вимагаються банками при наданні кредиту.

Прогноз (від грецького *prognosis* – передбачення) – науково обґрунтоване судження про можливий стан об'єкта в майбутньому чи про альтернативні шляхи та строки його досягнення (чи як про те, так і про інше). Таке судження хоча і носить ймовірнісний характер, все ж має певний рівень достовірності. Якщо ж достовірність є повною, можна застосувати і термін “ передбачення “ [1, с.403].

Прогнози завжди мають гіпотетичний характер. Роблячи висновки про майбутнє на базі інформації про минуле та сучасне, не завжди можна врахувати більшість суттєвих факторів, які можуть виникнути і будуть впливати на розвиток прогнозованого процесу в майбутньому.

План – майбутня фінансова звітність, яка представляє очікувану фінансову позицію підприємства, результати діяльності, рух грошових коштів і містить одне чи декілька гіпотетичних припущень. Наприклад, при підготовці майбутньої фінансової звітності припускають, що підприємство зможе підняти ціни на основний продукт на 10% без зменшення обсягів продажу.

В останні роки в зарубіжних країнах майбутня фінансова звітність підлягає підтвердженню аудиторами.

Обидва види майбутньої фінансової звітності зазвичай готувались менеджментом, а СРА почали “надавати своє ім’я” з цією звітністю лише в останні роки. Для допомоги в підготовці майбутньої фінансової звітності (прогнозів та планів) була видана велика кількість літератури. АІСРА було видано спеціальне керівництво для незалежних бухгалтерів. Це керівництво щодо підготовки встановлює критерії виконання атестаційних вимог[2, с.738].

Існує майбутня фінансова звітність як для загального, так і для спеціального (обмеженого) користування. До загального користування віднесемо її використання будь-якою третьою особою. Прикладом загального використання є фінансові прогнози продажу продукції. До спеціальних користувачів відносяться лише ті треті особи, з якими контрагенти (відповідальні особи) безпосередньо ведуть переговори, наприклад, фінансовий проект може бути наданий банку разом з документами на одержання позики.

Прогноз може використовуватись як загальними, так і спеціальними користувачами. План (проект) – лише для спеціальних. Це пояснюється тим, що спеціальні користувачі потребують досягнення кращої обізнаності, розуміння фінансової звітності та відповідних обставин за інших учасників. Наприклад, потенційний венчурний інвестор (спеціальний користувач) може зажадати від відповідальної сторони підтвердження зроблених гіпотетичних припущень в проекті, тоді як віддалений користувач, такий як читач проспекту, цього не може. Через можливе виникнення труднощів з трактуванням значень гіпотетичних припущень, загальне використання проектів забороняється стандартами АІСРА. Як виняток до цього правила, проект може бути випущений як додаток до прогнозу для загального використання.

Наступні види аудиторських робіт можуть здійснюватись щодо майбутньої фінансової звітності передбачають також такі аудиторські процедури: перевірка, звірення та процедури за погодженням. Перевірка має на меті досягнення повноти та коректності всіх показників, а їх зіставлення – точність. Важливим є поєднання цих двох характеристик. При цьому, жодне з припущень не може бути відкинутим, тому що всі вони є значимими. Огляд майбутньої фінансової звітності не доцільно проводити, через те що плани та прогнози є результатом ряду припущень та суджень. Таким чином, бути помірно задоволеним щодо припущень, що дають огляди, означає вводити користувача в оману. Отже, краще використовувати найточніші варіанти досліджень.

Головним пріоритетом при перевірці майбутніх фінансових звітів є не точність, а відповідність основних припущень з оцінюванням аргументації, яка знаходиться в основі всіх припущень. Така оцінка базуються на

накопиченні доказів про повноту та коректність стосовно основних припущень, що розкриті у майбутніх фінансових звітах. Це вимагає від аудитора бути ознайомленим з родом занять та специфікою бізнесу клієнта, визначити ключові фактори, від яких залежать майбутні результати діяльності клієнта та встановити, що відповідно до них були висунуті правильні припущення.

Література:

1. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / А.М. Ильшев, Н.Н. Ильшева, Т.С. Селевич. – М: Финансы и статистика; ИНФРА – М, 2010. – 480 с.
2. Auditing and assurance services; an integrated approach / Alvin A. Arens, Randal J. Eldez, Mark S. Beasley – 10th ed. – Pearson Prentice Hall, 2005. – 791 p.

*Любомира Кіндрацька, д.е.н., професор
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК – ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У багатьох нормативних документах Національного банку України з питань кредитування, банківської безпеки присутнє словосполучення – бездоганна ділова репутація позичальника. Йдеться про сукупність підтвердженої інформації про особу (як юридичну, так і фізичну), на основі якої можливо зробити висновок про відповідність її діяльності вимогам законодавства. Найбільший обсяг такої інформації продукується в процесі здійснення конкретних облікових процедур. Виконуючи такі процедури як визначену послідовність дій, бухгалтер, по суті, оформлює результати своєї діяльності у звітності. Відповідно, звітність має переконати користувача у тому, що інформація, узагальнена показниками звітності, відображає реальні позиції стосовно діяльності суб'єкта господарювання, зокрема і банку. Це свідчить, що сукупність підтвердженої інформації про суб'єкта, якраз і відображається у звітності.

Втім, жоден бухгалтер ні перед ким не давав клятву стосовно мети складання звітності. Мету визначають регулятивні органи. Зокрема, у передмові до концептуальної основи МСФЗ зазначено, що фінансові звіти складаються з метою надання інформації, корисної для прийняття еконо-