

Ключевые слова: Международные стандарты аудита, те, кто наделен высшими полномочиями, достаточная уверенность, аудиторский отчет, приемлемость аудиторских доказательств, письменные заверения.

Pasko O., Gordienko M. Audit's terminology in Ukraine in the context of translation of International standards on auditing.

In the article the audit's terminology in Ukraine in the context of the translation of ISAs is analyzed. Retrospective requirements for using ISAs in Ukraine are investigated. The differences between the terms in the ISAs before and after the Clarity program have been studied. Special attention was devoted to five cases there are changes in terms in Ukrainian edition of ISA, without any alteration in English-language edition. We argue there is a necessity, in order to ensure sustainability of terminology, to embrace something like due process of translation, which through an outreach activity could allow an involvement a wide range of stakeholders in this process.

Keywords: International Standards on Auditing, those charged with governance, reasonable assurance, the auditor's report, appropriate audit evidence, written representations.

Дата надходження до редакції: 06.05.2014 р.
Рецензент: д.е.н. професор Мішенін Є.В.

УДК 658:631.11:657.471

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТТЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

В. В. Рудь, аспірант*, Житомирський національний агроекологічний університет
*Науковий керівник – д.е.н., професор Зіновчук В.В.

Досліджено та проаналізовано наукові підходи щодо трактування поняття додана вартість. Висвітлено та охарактеризовано особливості формування доданої вартості з точки зору різних наукових позицій. Розкрито взаємозв'язок з основними категоріями та поняттями дослідження.

Ключові слова: додана вартість, прибутковість, витрати, підприємство.

Постановка проблеми. Актуальність даного дослідження полягає в багатогранності об'єкта дослідження, оскільки зацікавленість у формуванні доданої вартості виявлено у всіх учасників технологічного ланцюга. Проте найгостріше проблема формування доданої вартості стосується виробників продукції та кінцевих споживачів, оскільки зосередження доданої вартості в основному відбувається на стадії посередництва. Тому без врахування інтересів виробників та споживачів розраховувати на об'єктивність вирішення проблеми не можна. Отже, з метою уникнення односторонності і неповноти при формуванні доданої вартості виникає необхідність глибинного розгляду цієї проблеми, аналізу специфічних форм цінності, її джерел і сутності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття доданої вартості набуло свого розповсюдження на початку ХХ ст. Основні проблеми та підходи щодо визначення сутності доданої вартості запропонували такі зарубіжні вчені, як: Н. Абрютіна [1], І. Богатая [2], В. Дадалко [3], А. Тайт [4], К. Уолт [5], Д. Чайковський [6], М. Шпилько [7] та ін. Серед вітчизняних дослідників це питання розглядалося в працях А. Зайцевої [8], О. Вакулячка [9], В. Іваненко [10], Ю. Мороз [11], З. Шершньової [12] та ін. Визначаючи значний внесок та отримані наукові результати науковців необхідно зазначити, що деякі аспекти потребують врахування особливостей створення доданої вартості в умовах вертикально інтегрованих підприємств м'ясопереробної галузі, що й робить тему актуальною.

ваних підприємств м'ясопереробної галузі, що й робить тему актуальною.

Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних і методичних засад щодо поняття „додана вартість” та виявлення перспектив формування доданої вартості у вертикально інтегрованих підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Підприємницькі структури в процесі ведення своєї діяльності зосереджують увагу на результаті, який планують отримати. Загальноприйнята система визначення прибутковості підприємств застаріла і потребує удосконалення та нововведень. Наявність значної кількості збиткових сільсько-господарських підприємств викликає багато проблем, що породжують винайдення нових підходів для вимірювання прибутковості виробництва й реалізації продукції. Ці підходи мають зосереджуватися на використанні показників що будуть аналізувати економічний стан підприємства.

Зарубіжні економісти пропонують широкий діапазон оціночних показників. У практиці оцінки фінансового результату підприємств дослідження багатьох вчених найчастіше ґрунтуються на аналізі показника доданої вартості. Вона визначається як різниця між чистим прибутком та вартістю власного капіталу, що було використано для отримання, яку створює підприємство в процесі своєї діяльності [13]. У вітчизняній економічній літературі не до кінця визначено місце і роль доданої вартості як вагомого показника у визна-

чені прибутковості підприємства.

У вітчизняній і зарубіжній науці й практиці немає єдиної точки зору щодо визначення змісту поняття доданої вартості. Іноді термін „додана вартість” (рус. – *добавленная стоимость*, англ. – *added value*) помилково ототожнюють із поняттям „додаткової вартості” (рус. – *прибавочная стоимость*, англ. – *surplus value*). Варто зазначити, що поняття додаткової вартості відоме ще із часів К. Маркса, про яке він написав у своїй праці „Капітал”, зокрема: „Додаткова вартість виходить лише внаслідок кількісного надлишку праці, внаслідок більшої тривалості того ж процесу праці...” [14, с. 209]. Джерелом створення додаткової вартості К. Маркс вважав неоплачену працю працівників: „Другий період процесу праці, – той, протягом якого робітник працює вже за межами необхідної праці, – хоча і коштує йому праці, проте не створює жодної вартості для робітника. Він створює додаткову вартість, яка спокушає капіталіста всією красою творення з нічого. Цю частину робочого дня я називаю додатковим робочим часом, а витрачену протягом її працю – додатковою працею. Так як вартість змінного капіталу дорівнює вартості купленої ним робочої сили, так як вартість цієї робочої сили визначає необхідну частину робочого дня, а додаткова вартість, в свою чергу, визначається надлишковою частиною робочого дня, то з цього випливає: додаткова вартість відноситься до змінного капіталу, як додаткова праця відноситься до необхідної праці, або норма додаткової вартості. Тому норма додаткової вартості є точним вираженням ступеню експлуатації робочої сили капіталом, або робочого капіталістом” [14, с. 228–229]. Додаткова вартість визначається К. Марксом як різниця між тією вартістю, яку жива праця створює у процесі виробництва, і тією, яку капіталіст оплачує робітнику в формі заробітної плати [15, с. 546]. Теорія додаткової вартості К. Маркса називається „теорією вартості”.

Натомість поняття доданої вартості набуло свого розповсюдження на початку ХХ ст. і трактується як вартість, додана товару при його проходженні по ланцюгу від виробника до кінцевого споживача. Додана вартість призначена для вимірювання вартості, створеної підприємством або іншою господарською одиницею, на даній стадії виробничого процесу. При її розрахунку показується на скільки у процесі виробництва до сировини (матеріалів) додано новоствореної вартості, яка пропонується кінцевим споживачам.

Автори зазначають, що витрати виробництва і прибуток є категоріями пов'язаними з діяльністю підприємства, і розглядаються як похідні від категорії додана вартість [16, с. 90]. На нашу думку, „додана вартість” як економічна категорія має важливе значення у обґрунтуванні результатів

економічної діяльності підприємства та результативності виробництва.

У зарубіжній управлінській науці сутність доданої вартості визначається як різниця між ціною реалізації виготовлених товарів, робіт і послуг та витратами на закупівлю необхідних ресурсів для процесу виробництва [17, с. 51]. У статистичному підрахунку показник доданої вартості дуже простий і зручний – це різниця між вартістю реалізованої продукції та затратами на її виробництво, або між виручкою та витратами [18, с. 248]. Додана вартість широко використовується в закордонній статистиці для оцінки обсягу виробництва підприємств і фірм, оскільки не містить повторного рахунку, а також для стягування універсального акцизу у формі податку на вартість додану [19, с. 308]. Відтак, у сфері статистичних підрахунків показник додана вартість визначається різницею між виручкою отриманою від реалізації продукції та витратами понесеними на виробництво продукції.

Додану вартість можна інтерпретувати як створений дохід (*income produced*) або вартість чистої продукції. У цьому випадку її вираховують шляхом підсумування складових елементів – заробітної плати, процента прибутку (дивіденди плюс нерозподілений прибуток), ренти – тобто всіх платежів на сторону, крім платежів тим господарським суб'єктам, які самі є платниками податку на додану вартість. Проте тотожний результат простіше, звичайно, отримати шляхом віднімання закупок від продажів [18, с. 248]. Таким чином, передбачається, що чим більше підприємство отримує прибутку тим більше воно виробляє доданої вартості.

Багатоаспектність вживання терміну, його суперечливе тлумачення викликає дискусію навколо цього поняття. Отже, кожним із авторів представлено різні визначення поняття „додана вартість”, що підтверджує існування різних підходів до розкриття його сутності. На нашу думку, додана вартість включає в себе витрати, які понесені підприємством в процесі виробництва товару. До них відносяться: витрати на оплату праці працівникам, податкові зобов'язання, витрати, пов'язані з виробництвом продукції (амортизація, енерговитрати), трансакційні витрати (укладання контрактів, інформаційні послуги та ін.) (рис. 1).

З точки зору економіки додана вартість – це економічний показник, який формується у вертикально інтегрованому підприємстві з метою скорочення витрат у технологічному ланцюгу для максимального зосередження доданої вартості у відповідній структурі. Вартість додана продукції включає в себе матеріальні затрати на виробництво продукції, витрати на оплату праці, амортизаційні відрахування.

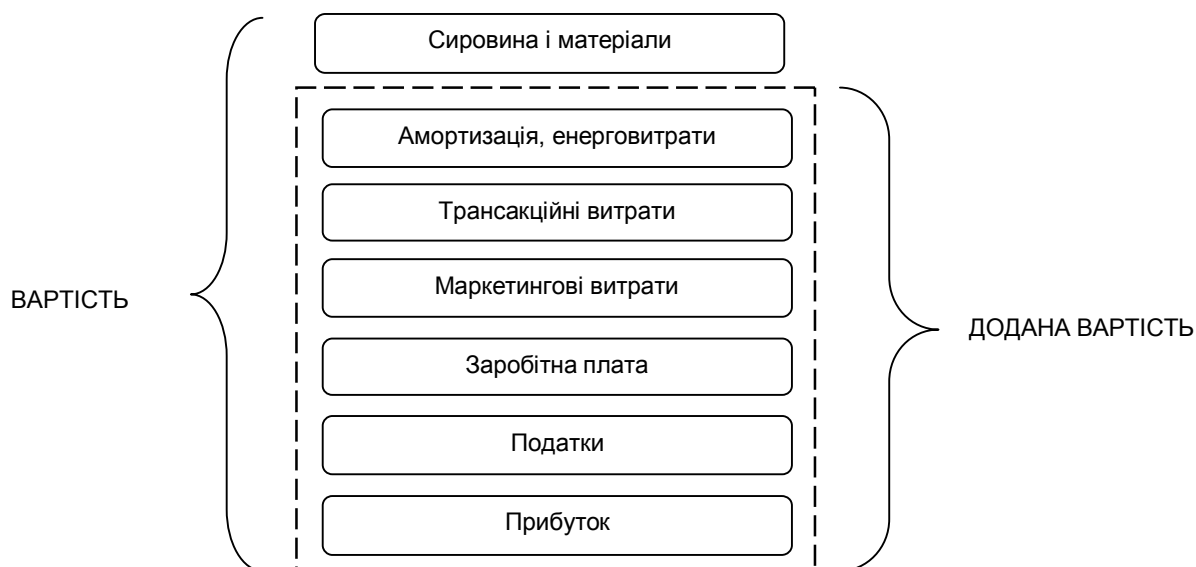


Рис. 1. Структурна змістовність доданої вартості

Джерело: власні дослідження.

Додана вартість як бухгалтерський розрахунковий показник дає можливість вирахувати різницю, яку підприємство додало до сировини або матеріалів та витратами понесеними на виробництво продукції. Зазначимо, що в бухгалтерському звіті „Про фінансовий стан підприємства” окремого показника як додана вартість не зазначено. Проте, на нашу думку, варто вираховувати цей показник для того щоб власник бачив, яку частку вартості додано до товару на його підприємстві.

З точки зору маркетингу основною складовою формування доданої вартості є брендинг, оскільки до загального продукту додається бренд, споживач сприймає різницю в іміджі і властивих атрибутах між різними продуктами і ця різниця стає частиною пошуку споживача і процесу його вибору. Додавання деяких змінних і характеристик продукту (наприклад, не просто сіль, а морська або дієтична) підвищує цінність і потенційну ціну навіть для досить типових про-

дуктів. За допомогою маркетингу можна зробити висновки яку саме продукцію і чому хочуть купувати покупці, яку ціну готові заплатити, в яких точках продажу є попит на дану продукцію і буде приносити найбільшу додану вартість до продукту. Крім того маркетинг дозволяє з'ясувати яким чином необхідно проводити компанію по просуванню на ринку нових виробів, будувати стратегію та інше. Елементами фірмового стилю є: назва продукту, логотип, товарний знак, знак обслуговування, фірмове найменування, фірмові кольори, слоган, стиль і кольори спецодегу співробітників підприємства, а також інші об'єкти інтелектуальної власності, що належать підприємству.

Проаналізувавши ряд наукових позицій та думок дослідників встановлено, що додана вартість є вагомим та необхідним показником для оцінки діяльності підприємства. Ми пропонуємо порівняння визначення сутності доданої вартості з точки зору різних наукових позицій (рис. 2).



Рис. 2. Інтерпретація поняття доданої вартості

Джерело: власні дослідження.

Традиційно вважалось, що впливати, а відповідно й управляти стартовою величиною доданої вартості неможливо, таким чином усі свої

сили підприємство повинне спрямовувати на збільшення різниці між вартістю купівельних ресурсів та величиною реалізації товарів, робіт та

послуг, що виготовлені в процесі виробництва. Основними недоліками доданої вартості як інструменту обліку й управління є те, що даний інструмент починає діяти надто пізно, а закінчує свою діяльність надто рано. У сучасному трактуванні поняття доданої вартості абсолютно не береться до уваги процес створення вартості ресурсів постачальниками. Звідси впливає неможливість управління нею не тільки по вартості (ціні за одиницю ресурсу), але й по кількості (обсягу) поставлених ресурсів і по вчасності їх надходження.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

1. На даному етапі дослідження набуває актуальності поняття „додана вартість”, оскільки сільськогосподарські товаровиробники продають

тільки сировину, а реалізацією займаються посередницькі структури. Сфера виробництва і переробки продукції характеризується значною кількістю учасників у ланцюгу „виробництво–переробка–споживання”.

2. Розрахунок доданої вартості на підприємстві є необхідним і терміновим, адже прибуток залежить наскільки правильно було розраховано додану вартість. Власники підприємств повинні бути зацікавлені в правильному розрахунку цього показника, тому необхідний індивідуальний підхід до кожного підприємства.

3. Основні проблеми полягають у правильності визначення змістовності показника доданої вартості, оскільки підприємства мають специфіку у веденні своєї господарської діяльності.

Список використаної літератури:

1. Абрютіна Н. С. Добавленная стоимость и прибыль в системе микро- и макроанализа финансово-экономической деятельности / Н. С. Абрютіна // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 1. – С. 13–17.
2. Богатая И. Н. Стратегический учёт собственности предприятия: монографія / И. Н. Богатая. – Ростов н/Д, 2001. – 320 с.
3. Дадалко В. А. Налогообложение в системе международных экономических отношений: учеб. пособие / В. А. Дадалко, Е. Е. Румянцева, Н. Н. Демчук. – Минск : Армита – Маркетинг, Менеджмент, 2000. – 359 с.
4. Tait A. A. Value Added Tax / A. A. Tait. – Wash.: International Monetary Fund, 1988. – 228 p.
5. Уолт К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнить и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолт. – М., 2000. – 360 с.
6. Чайковский Д. В. Теория и методология формирования и применения добавленной стоимости в условиях МСФО на микро и макроуровне: автореф. дис. на соискание учен. степени доктора экон. Наук / Д. В. Чайковский. – Орел, 2011. – 40 с.
7. Шпилько М. В. Опыт совершенствования косвенных налогов / М. В. Шпилько // Финансы. – 1991. – № 12. – С. 68–75.
8. Зайцева А. В. Управление добавленной стоимостью на предприятии: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук. : 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / А. В. Зайцева. – К., 2010. – 20 с.
9. Вакульчик О. М. Аналіз факторів впливу на формування доданої вартості підприємств / О. М. Вакульчик, О. В. Горянська // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 210–218.
10. Іваненко В. О. Додана вартість як об’єкт аналізу статистичної звітності промислових підприємств з виробництва продукції / В. О. Іваненко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1 (22). – С. 122–130.
11. Мороз Ю. Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація: монографія / Ю. Ю. Мороз. – Житомир, 2010. – 326 с.
12. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова. 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
13. Савицкая Л. Критерии оценки результатов: новые подходы / Л. Савицкая // Рынок капитала. – 2008. – № 23–24. – С. 42–45.
14. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – Т.1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – 905 с.
15. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / [гл. ред. А.М. Прохоров] – 3-е изд. – М.: Советская Энциклопедия, 1975. – Т. 20: Плата–Проб. – 608 с.
16. Політична економія: навч. посібник / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев [та ін.]; за заг. ред. Г. А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.
17. Николаева О. Е. Стратегический управленческий учет / О. Е. Николаева, О. В. Алексеева. – М., 2003. – 304 с.
18. Суторміна В. М. Держава–податки–бізнес: (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): монографія / В.М. Суторміна, В.М. Федосов, В.Л. Андрущенко. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.
19. Універсальний економічний словник Менеджмент, маркетинг, реструктуризація. – К.: Книга Памяті України, 1999. – 392 с.

Рудь В.В. Інтерпретація поняття добавленої вартості

Исследованы и проанализированы научные подходы к трактовке понятия добавленная стоимость. Освещены и охарактеризованы особенности формирования добавленной стоимости с точки зрения различных научных позиций. Раскрыта взаимосвязь с основными категориями и поня-

тиями дослідження.

Ключевые слова: добавленная стоимость, доходность, затраты, предприятие.

Rud V. V. Interpretation of the concept of value added

The paper analyzes the scientific approaches related to the interpretation of the concept of value added. The particularities of the value added formation in terms of different scientific positions are described. The relationship of the main categories and concepts of the study is revealed.

Keywords: value added, profitability, expenses, enterprise.

Дата надходження до редакції: 31.03.2014 р.

Рецензент: д.е.н., професор Ходаківський С.І.

УДК 005.334:666.1

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТЕХНІЧНИХ РИЗИКІВ ЯК МІРА КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ

О. В. Цимбалюк, Національна металургійна академія України

Стаття посвячена дослідженню економічних наслідків технічних ризиків підприємств чорної металургії. Розроблено класифікації технічних ризиків, економічних наслідків ризикових подій, а також систематизовані ризикоутворюючі фактори технічних ризиків дозволять упорядкувати процедури вибору методів дослідження причино–наслідкового зв'язку між факторами, подіями і втратами.

Ключові слова: Чорна металургія, виробнича діяльність, виробничі ризики, технічні ризики, втрати, економічні наслідки.

Постановка проблеми. Гірничо-металургійний комплекс України багато років експлуатувався на знос, сьгоднішній його стан характеризується: структурною недосконалістю і технологічним відставанням підприємств; наявністю гострої необхідності проведення їх модернізації і реконструкції, розширення асортименту продукції, підвищення її якості; стійким старінням основним виробничим фондів; неефективним використанням сировинних і паливно–енергетичних ресурсів, питомі витрати яких набагато перевищують аналогічні показники розвинених країн; низькими обсягами виробництва, що викликають збільшення всіх питомих витрат; недосконалим асортиментом металопродукції.

Враховуючи високу ступінь зносу основного і допоміжного обладнання підприємств чорної металургії (69,7 %) [1, с.6], управління ризиками, в своєму традиційному представленні, не може бути реалізованим без детального аналізу надійності роботи обладнання і оцінки економічних наслідків технічних ризиків.

Оцінка наслідків технічних ризиків підприємства повинна здійснюватись з урахуванням його виробничої структури, складу обладнання та специфіки технологічних процесів. Особливостями металургійного виробництва є: використання великої кількості газоподібного, рідкого і твердого дисперсного палива, широке поширення високо-температурних процесів, наявність значної кількості розплавленого металу, утворення вибухонебезпечних газів в ході металургійних процесів, широке використання різних вибухонебезпечних матеріалів, що готуються інколи (порошки металів і сплавів) на цих підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів управління підприємствами в умовах невизначеності та ризику внесли праці вітчизняних і зарубіжних економістів: І. Балабанова, М.А. Рогова, Шахова В. В., І. Бланка, У. Шарпи, А. Буянова, В. Вітлінського, К. Кірсанова та ін.

Можна виділити основні групи виробничих ризиків підприємств чорної металургії:

– комерційні ризики, які виникають у сфері здійснення підприємством операцій з партнерами;

– технічні і технологічні ризики, об'єктами яких є технологія, устаткування, виробничі площі;

– організаційно–управлінські ризики, які пов'язані з процесом організації і управління виробництвом;

– трудові ризики, джерелом яких є виробничий персонал підприємства.

Особливе місце серед виробничих ризиків в металургії займають технічні ризики. Галузеві технічні ризики розглядаються в основному, фахівцями технічного профілю при проектуванні і експлуатації устаткування і розглядають їх як небезпеки, відмови технічних пристроїв (обладнання) [2].

Водночас економічні наслідки технічних ризиків, прогноз розмірів збитку, обґрунтування превентивних заходів, управлінських рішень, спрямованих на запобігання або зниження втрат підприємства, що обумовлені технічними ризиками, з позицій менеджменту розроблені недостатньо.

Технічні ризики – це відмови об'єкту, тобто