

дів і витрат», а також «Найменування ЦВ», то окрім інформації в платіжному документі про те, за що здійснено платіж, необхідно вказати код статті витрат або доходів і код ЦВ. Тобто, необхідно, щоб в бухгалтерію надходила інформація в такому вигляді, яка забезпечила би введення її в систему в належному форматі.

Відповідно, для спрощення трансформації даних у систему управлінського обліку необхідна розробка єдиних класифікаторів і кодів об'єктів обліку, які є необхідною умовою інтеграції бухгалтерського і управлінського обліку.

/* За матеріалами Internet-видань

УДК.657

Дорош Н. І.,

д.е.н., професор,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА БІЗНЕСУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ «DUE DILIGENCE»

«Due Diligence» — це термін, який у перекладі українською мовою означає «належна ретельність» або «розумна обережність», це процедура формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, що включає в себе встановлення інвестиційних ризиків, незалежну оцінку об'єкта інвестування, всебічне дослідження діяльності компанії, комплексну перевірку її фінансового стану й положення на ринку. Проводиться зазвичай перед початком купівлі бізнесу, здійсненням операції зі злиття (приєднання), підписанням певної угоди або співпрацею з цією компанією [1].

З метою обґрунтування управлінських рішень щодо здійснення процесів злиття, поглинання, придбання та об'єднання підприємств проводиться процедура «Due Diligence», яка передбачає комплексний аналітичний огляд минулого, сучасного стану та оцінку майбутніх перспектив діяльності підприємства. Разом з цим важливим завданням «Due Diligence» є виявлення потенційних загроз, «неочікуваних обставин», які можуть виникнути в результаті виконання запланованої операції.

«Due Diligence» можна визначити як процес комплексного аналітичного огляду, оцінювання фінансового стану, потенціалу та інших аспектів діяльності об'єкта придбання з метою під-

твердження, що всі ризики, пов'язані з придбанням чи об'єднанням, не тільки не загрожують діяльності та стану підприємства — покупця, а й таке рішення принесе значну економічну вигоду.

Стратегічною причиною бажання покупців придбати інший бізнес може бути, наприклад, прагнення: швидко вийти на новий ринок; стрімко збільшити частку на існуючому ринку; усунути конкурента; обернути збитковий бізнес на прибутковий; придбати нові технології або інший істотний актив тощо.

Важливим аспектом виконання зазначених процесів є проведення оцінки бізнесу. Доцільно розуміти, що оцінка — це думка (найбільш вдале припущення) про те, за скільки покупець може погодиться придбати бізнес, а насправді бізнес коштує стільки, скільки хто-небудь готовий заплатити за нього. Єдина правдива оцінка з реальним змістом — це вартість угоди, яку фактично буде виконано. Ця сума іноді може відображати проблеми, які цілком не відносяться до нормальної вартості бізнесу. Хоча публічні компанії можуть кожного дня оцінюватися світовими фондовими біржами, активний ринок для певного бізнесу не існує до того моменту, поки його не виставлять на продаж.

Однак, незважаючи на всі нюанси, оцінювання вартості бізнесу на початку процедури «Due Diligence» є важливим та корисним. Визначення вартості підприємства може бути корисним для:

- ідентифікації активів, які краще було б зберегти, ніж виставляти на продаж (наприклад, землі чи будівлі), а тому вони можуть бути вилучені з продажу;

- визначення фінансових ризиків, існуючих у поточній діяльності підприємства (наприклад, покриття банківського овердрафту), які будуть вирішені шляхом продажу;

- з'ясування як краще управляти бізнесом так, щоб в момент його продажу отримати найбільшу ціну;

- розуміння можливих оцінок і передбачення можливих цін, які будуть запропоновані покупцями та їх консультантами (що безумовно також сприятиме ефективному управлінню бізнесом для досягнення кращої ціни продажу);

- допомоги у визначенні «мертвої» ціни: така операція дає можливість з'ясувати, коли продавець не готовий піти з бізнесу — якщо отримає пропозицію, в якій ціна буде меншою за визначену «мертву» ціну — оскільки тоді доцільніше буде продовжувати діяльність. Рівень «мертвої» ціни визначає суму, нижче за яку продавець не буде продавати бізнес.

Консультанти покупця також проводять попереднє оцінювання вартості бізнесу для того, щоб допомогти йому вирішити: варто інвестувати кошти чи ні. Вони застосовують такі ж методи оцінки, які використовують й радники продавця для того, щоб запропонувати, за скільки бізнес може бути проданий. Таким чином, шляхом проведення оцінок продавець має певну основу для дискусії між професійними консультантами.

Існують різноманітні фінансові підстави для оцінки бізнесу, які дають низку можливих варіантів визначення вартості залежно від зроблених припущень. Можна визначити шість широких основ для встановлення вартості бізнесу, багато з яких, однак, взаємопов'язані між собою [2, с. 31].

Це: Оцінка активів. Сума вартості всіх окремих матеріальних і нематеріальних активів, що існують та використовуються в бізнесі.

Оцінка ринку. Порівняння цін, за якими були продані інші подібні підприємства.

Дисконтований грошовий потік. Розрахунок суми готівкових коштів, яка буде створена протягом наступних років і використання бухгалтерських методів для дисконтування цього показника для визначення теперішньої вартості підприємства (мається на увазі звичайна норма доходу, яку отримає покупець в майбутньому, здійснюючи інвестицію в бізнес у вигляді його придбання зараз).

Дохід від інвестицій. По суті створюється коефіцієнт або повернення коштів у вигляді отриманого покупцем доходу, поділеного на ціну, сплачену покупцем за бізнес, або показник, розрахований як ціна, яку сплатить покупець, поділена на поточний дохід, який показує, скільки часу потрібно для відшкодування інвестицій (строк окупності).

Особливий сектор. У специфічних секторах існують певні особливості щодо визначення вартості підприємства, яке діє в цьому секторі (наприклад, кількість ліжок у готелях, вартість запасів корисних копалин тощо).

На базі складових. Як правило, підприємства з певними особливостями оцінюються як сума відповідної кількості доходу.

Вибір методу оцінки залежить від об'єкта та завдань оцінювання. Так, наприклад, для підприємств, які є збитковими або збанкрутілими, оцінка підприємства за вартістю активів є, як правило, фундаментальною основою для проведення оцінки, оскільки збиткова компанія немає джерел прибутку для обліку або для прогнозування кожної з інших форм оцінки.

Література

1. «Due diligence. Peace of mind in M&A», Deloitte Sponsor Services, - <http://www.deloitte.com/us/olympics>

2. *Mark Blayney*. How to sell your business for the price you want...— Begbroke, Oxford, 2009 — 273 p.

УДК: 657

Дунаєва М. В.,

старший викладач кафедри
обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА

Управління запасами — це забезпечення та підтримування оптимальної кількості й видів фізичних ресурсів, необхідних для реалізації стратегічного плану організації. Важливість управління запасами пояснюється тим, що виробництво — це потік матеріальних ресурсів через процес, який змінює форму цих матеріалів, перетворюючи їх на готову продукцію.

Проблеми обліку виробничих запасів в умовах реформування економіки набувають особливої актуальності в зв'язку з потребою отримати точної і достовірної інформації. Для безперебійної діяльності підприємства і системи обліку необхідна підтримка розмірів виробничих запасів на такому рівні, щоб забезпечити безперебійне постачання всіх підрозділів необхідними матеріальними ресурсами за умови дотримання вимог економічності всього процесу переміщення матеріального потоку. Система управління запасами — сукупність правил і показників, які визначають момент часу на обсяг закупівлі продукції для поповнення запасів. Своєчасне забезпечення виробництва матеріальними ресурсами залежить від величини і комплектності управління виробничих запасів на складах підприємства.

Основними завданнями обліку запасів є раціональне визначення одиниці обліку запасів, організація складського господарства, достовірне визначення первісної вартості запасів та умов їх переоцінки на дату балансу та методів оцінки запасів при вибутті, відображення на рахунках обліку операцій з їх руху.

Порядок відображення в обліку руху запасів, який включає операції з їх придбання, переробки та реалізації, залежить від си-