УДК 657

Томашевська І.Л., аспірант
Житомирський державний технологічний університет

РОЛЬ ПРАЦІВНИКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ СЛУЖБИ У ПРОЦЕСІ ПРИДБАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

На основі аналізу теоретичних і практичних напрацювань визначено етапи придбання підприємства та наведено завдання, які виконують облікові працівники на кожному з них

Постановка проблеми. Успішне проходження будь-якого процесу залежить від його організації. Не винятком в цьому питанні є й процес об'єднання підприємств. Нормативно-правові документи не дозволяють описати механізм і процес об'єднання підприємства в усіх можливих варіантах, що, на думку Н.Г. Горицької, "не тільки не зменшує обсягу роботи з обліку і складання звітності, а навпаки, значно її збільшує, не містить відповіді на запитання про те, хто, як здійснює експертні оцінки, звідки беруться відсоткові ставки" [3, с. 142]. Саме тому для забезпечення достовірного відображення операцій з придбання підприємств на рахунках бухгалтерського обліку, необхідним є чітке уявлення проходження даного процесу з позиції саме облікових працівників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У періодичних та Інтернет-виданнях розкриваються окремі аспекти здійснення угод зі злиття та придбання підприємств як з позиції покупця (інвестора), так і продавця. Зокрема, такі питання в своїх роботах піднімають наступні вітчизняні та зарубіжні науковці й дослідники: А. Большаков, А. Дамодаран, А.І. Дрогобицький, О. Кузьмін, Г. Рильцова, М. Царьов, Р. Шуляр. Проте практично жоден з науковців не визначає ролі облікових працівників у даному процесі, не вказує питань, які першочергово повинні бути вирішені для забезпечення правильного відображення операцій з придбання підприємств у бухгалтерському обліку та проведення податкових розрахунків.

Метою дослідження є виділення основних етапів придбання підприємств та визначення ролі працівників бухгалтерської служби в даному процесі. Це сприятиме удосконаленню організації та методики облікового відображення процесу придбання підприємств шляхом урегулювання правового статусу бухгалтерів і визначить чітку послідовність процесу придбання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Придбання суб'єктів господарювання – процес складний, багатогранний та дорогий, оскільки ціна помилок в таких угодах є досить високою для бізнесу обох сторін – придбання може бути вдалим, збільшивши вартість підприємства, яке придбається, або ж

може стати невдачею, не покривши навіть понесених витрат. Саме тому здійснення процесу придбання підприємств вимагає досить кропіткої роботи, оскільки його ефективність залежить від вміння, з яким воно проводиться, а отже, при цьому ключову роль відіграє досвід адміністрації підприємств та осіб, які забезпечують її необхідною інформацією.

Враховуючи те, що господарська практика є різноманітною, не існує абсолютно ідентичних придбань, а отже, відсутня готова схема їх проведення. Водночас можливим вважається окреслення найбільш типових етапів із зазначенням дій, які слід на них проводити.

Перед тим, як розглядати напрацювання дослідників щодо вказаного проблемного питання, варто підкреслити відсутність одностайності підходів до трактування таких термінів, як придбання та поглинання. Враховуючи це, вважаємо за доцільне приділяти увагу не тільки схемам придбання, але й об'єднання, складовою якого і є перший процес, та поглинання.

Проаналізуємо підходи дослідників щодо ефективної побудови процесу об'єднання.

Так, А.І. Дрогобицький [5, с. 89-94] ґрунтовно описує об'єднання підприємств. Дослідником розроблено мережеву модель даного процесу на прикладі інтеграції банківських структур і виділено 3 фази об'єднання: 1) визначення стратегічної цілі і ринкової стратегії розвитку установи-ініціатора об'єднання; 2) проведення комплексу фінансових та організаційних заходів (вибір способу фінансування операції, формування команди виконавців, вибір стратегії об'єднання, визначення об'єкта для об'єднання проектування об'єднаного підприємства); 3) планування і безпосередня реалізація інтеграційного процесу.

Російська дослідниця Г. Рильцова [8], наголошуючи на необхідності першочергового вивчення та формулювання стратегії об'єднання, виділяє наступні етапи процесу об'єднання підприємств: 1) вибір підприємства-цілі та його відповідність стратегічним цілям підприємства-ініціатора об'єднання; 2) аналіз підприємства-цілі.

Вітчизняні науковці О. Кузьмін та Р. Шуляр [6, с. 30] виділяють 8 фаз процесу об'єднання підприємств: 1) підготовка вхідних даних для оцінки методів об'єднання; 2) оцінка й аналіз чинних норм законодавства; 3) вибір альтернативних форм об'єднання; 4) застосування механізмів об'єднання; 5) розробка інтеграційних механізмів; 6) налагодження контактів між керівництвами підприємств; 7) початок спільної діяльності після об'єднання; 8) застосування спільних механізмів регулювання спільної діяльності;

Дамодаран А. [4, с. 928], описуючи особливості процесу придбання підприємств, виділяє чотири етапи: 1) розробка та обґрунтування стратегії здійснення придбання, а також визначення ресурсів залежно від даної стратегії; 2) вибір та оцінка цільового підприємства; 3) структурування придбання (визначення кінцевої ціни цільового підприємства з урахуванням в оцінці синергії та контролю; вибір способу оплати угоди; вибір методу бухгалтерського обліку угоди); 4) виконання робіт з придбання після завершення угоди. Саме третій етап, на думку автора, має важливе значення для визначення облікової політики підприємства в частині відображення операцій з придбання підприємств.

Наведені в економічній літературі підходи до здійснення процесу об'єднання підприємств (зокрема, придбання) в більшості випадків не враховують існуючий практичний досвід зазначених вище процесів як за кордоном, так і у вітчизняному середовищі, що робить їх недостатньо обґрунтованими.

Практики описують схему придбання підприємств більш детально, намагаючись врахувати найбільшу кількість факторів, які впливають на структурування угоди. Так, А. Большаков [1, с. 16], менеджер групи СКМ у сфері M&A, визначає наступну послідовність при поглинанні підприємств: вибір активів; експрес-аналіз активів; збір інформації про активи, які продовжують становити інтерес після експрес-аналізу; переговори з власниками активів; проведення технічної, юридичної та фінансової перевірок; визначення вартості компанії; закриття угоди і переоформлення прав власності.

Російській фінансист М. Царьов [10] наводить основні етапи процесу типової угоди придбання підприємства з використанням інструментів боргового фінансування (Leveraged Buyout – LBO), враховуючи точку зору А. Пушкіна, генерального директора Teznor Consulting Group: 1) прийняття рішення про придбання (попередній аналіз стану підприємства, яке купується; вивчення його конкурентних переваг; оцінка привабливості бізнесу, його потенціалу, прибутковості); 2) фінансовий due diligence (включає перевірку бухгалтерського обліку, зобов'язань, заборгованості за податковими виплатами, звітності; дозволяє адекватно оцінити вартість підприємства); 3) правовий due diligence (оцінка структури власності; перевірка прав власності на бренди і торгові марки; перевірка юридичних зобов'язань підприємства-цілі); 4) вибір одного інвестора або створення пулу (визначення ціни угоди, розміру власного внеску покупця); 5) сек'юритизація фінансування, визначення структури платежів; 6) завершення угоди (аналіз грошових потоків підприємства-цілі після придбання, розробка системи мотивації менеджменту).

На основі аналізу теоретичних розробок і практичного досвіду пропонується загальна схема придбання підприємств, яка дозволяє визначити роль бухгалтерської служби на кожному з етапів даного процесу (табл. 1).

Таблиця 1. *Процес придбання підприємства*

№ з/п	*Етапи*	*Характеристика етапів*
1	Прийняття рішення про придбання підприємства	Аналіз фінансового стану та діяльності підприємства-покупця; формування можливостей підприємства-покупця та засобів його розвитку
2	Вибір об'єкта та планування угоди придбання	Визначення критеріїв оцінки об'єктів придбання та вибір підприємства зі сформованого списку; вибір виду придбання (придбання підприємства як цілісного майнового комплексу, придбання частини підприємства, придбання контрольного пакету акцій); проведення попередніх переговорів
3	Комплексна перевірка наданої інформації (due diligence)	Проведення комплексної перевірки діяльності підприємства, яке планується придбати
4	Структурування придбання	Визначення кінцевої ціни підприємства, яке купується; вибір методу фінансування; розробка схеми виплат акціонерам і звільненим працівникам
5	Укладання угоди	Оформлення договору купівлі-продажу, його державна реєстрація; відображення в бухгалтерському обліку здійсненої угоди; проведення розрахунків з продавцем

Перший етап характеризується прийняттям управлінського рішення щодо придбання іншого підприємства, яке б відповідало стратегічним цілям розвитку підприємства. Для отримання бажаних результатів, керівництво повинно володіти достатньою інформацією щодо:

- існуючих макроекономічних умов і вимог чинного законодавства;
- наявних фінансових ресурсів для здійснення запланованих заходів;
- планових фінансових показників, розрахованих для ситуації придбання підприємств.

Роль бухгалтера на даному етапі не обмежується лише наданням інформації про наявні грошові кошти на поточному рахунку. Він приймає безпосередню участь разом з працівниками аналітичного відділу (за умови його створення на підприємстві) в розрахунку основних планових показників. Від повноти та оперативності отримання інформації керівництвом на даному етапі будуть залежати витрати ресурсів на даний проект.

Вибір об'єкта передбачає виконання декількох кроків, першим з яких є формування списку кандидатів на придбання. Необхідною є розробка критеріїв оцінки підприємства, яке планується придбати. Коло критеріїв відбору перш за все залежить від мети підприємства-покупця, та в кожному конкретному випадку обирається індивідуально. Зокрема, менеджер групи СКМ у сфері M&A А. Большаков основними критеріями вибору активів (підприємств) для придбання називає наступні:

1) продукт – підприємство цікавить виробництво конкретного продукту, тому відбувається пошук, де цей продукт можна виробляти;

2) ринок збуту продукції – підприємству необхідний об'єкт, який працює на цікавому для нього ринку;

3) можливість інтеграції об'єкта придбання в існуючий бізнес;

4) потреба об'єкта придбання в продукції підприємства, яке купує;

5) можливість отримання ефекту синергії;

6) власність – об'єкт може бути у власника, який з певних причин ніколи не продасть актив (підприємство, акції або частку в статутному капіталі) [1, с. 16].

На другому етапі керівництво підприємства-покупця, обравши потенційний об'єкт, визначає яким чином буде відбуватися придбання підприємства: як цілісного майнового комплексу, як частини підприємства чи придбання контрольного пакету акцій. Кожен з наведених варіантів має свої особливості щодо здійснення управлінських функцій, впливає на розмір сплачених податків та на відображення в обліку угоди. Тому завданням бухгалтера є прорахунок за різними варіантами впливу всіх податків і витрат на реєстрацію та юридичне оформлення придбання.

На цьому етапі передбачається проведення переговорів з продавцем, на яких підписується угода про конфіденційність переговорів, фіксуються загальні цілі переговорів, етапи, строки та принципи формування ціни. Надалі відбувається первинне опрацювання змісту й ціни операції. Для цього аналізується фінансова звітність (складена за вітчизняними стандартами та/ або МСФЗ) за останні декілька років, внутрішня бухгалтерська звітність для оцінки рентабельності підприємства або його структурних підрозділів, активів і зобов'язань, а також збирається інформація про структуру підприємства, склад і структуру акціонерів/ учасників [7].

Російський дослідник В. Подольський [7] вважає обов'язковою умовою переговорів на попередній стадії – надання можливості проведення експертної оцінки підприємства, що придбається. Дослідник зауважує, що часто це здається передчасною і трудомісткою частиною процесу, проте якісні, а не кількісні показники в результаті є вирішальними для визначення ціни й результату операції. Саме в "якісній" оцінці, як правило, й приховані основні ризики та потенціал всіх операцій, які неможливо визначити у фінансових моделях і бухгалтерській звітності.

За підсумками другого етапу визначається попередня ціна операції і укладається попередній договір, в якому детально прописуються умови, ціна й структура операції, а також необхідні вимоги для її завершення з обох сторін. Цей договір, як правило, не має обов'язкової юридичної сили, за винятком пункту про конфіденційність переговорів. Однак інколи в нього вносять додаткові умови у вигляді фінансових стягнень для обох сторін за одностороннє розірвання операції [7]. Щодо конфіденційності переговорів, то вважаємо це одним з найбільш суттєвих аспектів під час укладання попереднього договору, оскільки в майбутньому за умови його розірвання існує гарантія того, що інформація, яка аналізувалася на попередніх етапах, не буде використана підприємством-покупцем для завдання шкоди підприємству, яке планувалося продати, в його подальшій діяльності.

Третій етап – комплексна перевірка наданої інформації – отримав назву due diligence. Результати проведення даного етапу дозволяють потенційним покупцям остаточно прийняти рішення про укладання договору купівлі-продажу підприємства. Due diligence базується на аналізі внутрішньої інформації, нормативних документів і даних, отриманих від контрагентів. Його значення полягає в тому, що етап:

- інформує про рівень достовірності наданої інформації;
- дозволяє переконатися в правильності оформлення всіх документів в частині їх відповідності чинному законодавству;
- дозволяє встановити можливість приховування зобов'язань і збитків;
- допомагає проаналізувати рентабельності діяльності та визначити ймовірність майбутніх грошових потоків.
- Сучасні фахівці в сфері злиття та придбання підприємств формують найрізноманітніший перелік видів діяльності, які включаються до складу due diligence. Найчастіше дослідники виділяють п'ять складових:
- фінансова перевірка та фінансовий аналіз (визначення правильності ведення бухгалтерського обліку, достовірності його даних та фінансової звітності, порівняння залишкової та ринкової вартості основних засобів, аналіз фінансового стану та рентабельності діяльності);
- податкова перевірка (оцінка податкового навантаження на підприємство, встановлення можливостей оптимізації сплати податків, аналіз укладених угод з позиції податкових ризиків і порушень податкового законодавства);
- перевірка юридичних аспектів діяльності підприємства (оцінка дотримання підприємством цивільного, господарського, трудового та іншого законодавства; вивчення трудових договорів, контрактів з контрагентами);
- аналіз впливу на навколишнє середовище (оцінка ризиків, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища);
- аналіз ринкових позицій (встановлення зовнішніх і внутрішніх ризиків продаж та придбання, несприятливих тенденцій на ринках збуту та постачання матеріальних ресурсів).

Зміст перевірки залежить від поставлених клієнтом завдань: може варіюватися від дослідження найбільш складних ділянок діяльності потенційного об'єкта придбання до комплексного обстеження. Залучені до проведення due diligence експерти як результат своєї роботи надають звіт або відповідний висновок.

Як правило, послугу due diligence щодо великих підприємств надають аудиторські та консалтингові фірми, а останнім часом також і юридичні фірми. Якщо об'єктом придбання є невелике підприємство, його можна провести й власними силами, наприклад, залучити працівників бухгалтерської служби, фінансового та юридичного відділу.

Четвертий етап вимагає від бухгалтера найбільшої участі. Для того, щоб визначитися з кінцевою ціною підприємства, яке купується, кожна сторона повинна його оцінити. Для вирішення зазначеного питання, на думку

Н.М. Шмиголь та О.П. Соловей, доцільним є залучення експертів з питань злиття та придбання, оскільки "для власника підприємства, що поглинається, судження незалежного оцінювача про вартість його бізнесу буде мати більше значення, ніж судження фахівців потенційного покупця як представників зацікавленої сторони" [11, с. 721]. До цього, на нашу думку, необхідно додати умову об'єктивності експерта як суб'єкта підприємницької діяльності у тому чи іншому судженні, що може прийматися на користь однієї зі сторін.

Для того, щоб незалежний оцінювач мав змогу визначити ринкову вартість підприємства, йому необхідно проаналізувати досить великий обсяг інформації, джерелом якої є регістри бухгалтерського обліку, документи про сукупність прав, що належать підприємству-продавцю, про зобов'язання підприємства, плани розвитку підприємства [9]. Проте, як справедливо зазначає проф. Ф.Ф. Бутинець, сучасна фінансова звітність – це десяток викривлених показників, які не зіставні з іншими [2, с. 65]. Саме тому якість такої звітності та відсутність адекватної порівняльної інформації призводить до значних неточностей в оцінці вартості підприємства під час його придбання.

Коли підприємство, яке придбається, оцінене, наступним кроком є визначення виду розрахунків за угоду (використання акцій, грошових коштів або певна комбінація того чи іншого варіантів) і чи необхідною є позика певного обсягу необхідних коштів.

Одним із завдань бухгалтера на четвертому етапі є визначення схеми виплат звільненим працівникам. Незалежно від того, з якої причини звільнено працівника (зміна організаційної структури, власне бажання), йому необхідно нарахувати та виплатити всю суму заробітної палати, компенсацію за невикористану відпустку (за умови її наявності) та інші відповідні виплати згідно з чинним законодавством. Масове звільнення працівників у результаті придбання підприємства є негативним аспектом даного процесу, тому з метою покращання соціального захисту працівників доцільним є розробка механізму додаткових виплат працівникам зі сторони покупця підприємства.

Завершальним етапом є безпосередня реалізація процесу придбання підприємства, коли відбувається підписання договору купівлі-продажу підприємства, передача майнових та зобов'язальних прав шляхом відображення вказаних операцій в бухгалтерському обліку. Методика облікового відображення також є проблемним питанням на сьогоднішній день, зокрема, в українській практиці відсутні методики бухгалтерського відображення процесу придбання підприємств. Норми П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств" не містять відомостей щодо критеріїв визначення покупця, окремих питань щодо оцінки та відображення ряду об'єктів бухгалтерського обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Роль бухгалтера в процесі придбання підприємства не обмежується виключно відображенням операцій в бухгалтерському обліку, він виконує різні функції практично на кожному етапі придбання. Так, він надає різноманітну за обсягом та змістом інформацію (відповідно до потреб), проводить аналіз та необхідні розрахунки для прогнозування наслідків для підприємства-покупця за кожним з варіантів. Проте чинне законодавство не дозволяє отримати чіткі відповіді на окремі питання, які виникають під час організації та безпосереднього здійснення придбання підприємства (зокрема, і щодо методики бухгалтерського обліку таких операцій), що значно ускладнює роботу бухгалтера. З метою вирішення такою ситуації необхідним є розробка окремих нормативно-правових документів, які б регулювали процес придбання підприємств, та значне доопрацювання вже діючих, зокрема П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств".

ЛІТЕРАТУРА:

1. *Большаков А*. Як поглинає СКМ // Контракти. – 2006. – № 16. – С. 16.

2. *Бутинець Ф.Ф.* Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь. – Житомир: ПП "РУТА", 2007. – 328 с.

3. *Горицкая Н.Г.* Особенности бухгалтерского учета в современных условиях. – К.: Редакция газеты "Бухгалтерия. Налоги. Бизнес", 2002. – 352 с.

4. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценок любых активов; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.

5. *Дрогобыцкий А.И.* Интеграция финансовых услуг. – М.: Издательство "Экзамен", 2006. – 157 с.

6. *Кузьмін О., Шуляр Р*. Економічні проблеми злиття підприємств // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 26-33.

7. *Подольский В*. Слияния и поглощения как часть стратегии компании // Финансовый директор. – 2005. – № 7 – 8 // http://www.fd.ru/toprinter/article/14583.html.

8. *Рыльцова Г.* Новые правила объединения бизнеса // http://www.berator.ru/raschet/sendto.php?article=240

9. *Синогейкина Е.* Из чего складывается стоимость бизнеса // Управление компанией. – 2005. – № 5 // http://www.zhuk.net/Archive/printyk.asp?aid=5309.

10. *Царев М.* Новое слово в слияниях и поглощениях // Консультант. – 2007. – № 1 // http://www.berator.ru/consultant/article/129?print=1.

11. *Шмиголь Н.М., Соловей О.П.* Моделювання процесів поглинання та злиття банків // Економіка: проблеми теорізї та практики. Збірник наукових праць. Випуск 215: В 5-ти томах. Том ІІІ. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2006. – 312 с.