

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зважаючи на те, що обліково-аналітична інформація є головним продуктом бухгалтерського обліку та відноситься до неуречевлених результатів праці, цілком можливо застосувати поняття «якість» для її характеристики. Оскільки питання теорії та методології оцінювання якості обліково-аналітичної інформації стали предметом наукових досліджень відносно недавно, очевидно залишається проблема відсутності системних досліджень, присвячених: уніфікації методичних та організаційних підходів до оцінки якості, формулюванню принципів контролю якості такої інформації, розробці системи показників якості.

У зарубіжній практиці досить широке застосування при оцінюванні якості обліково-аналітичної інформації набув підхід «нарахованої якості». В його основу покладено основоположний принцип обліку, сутність якого полягає в тому, що доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Теоретично, грошові потоки суб'єкта господарської діяльності повинні відповідати нарахованим доходам і витратам в межах одного операційного циклу (чи звітного періоду). На практиці співвідношення між фактичними і нарахованими доходами та витратами далеко не завжди дорівнює одиниці. В результаті, при використанні підходу «нарахованої якості» доцільно аналізувати співвідношення фактичних і нарахованих доходів та витрат суб'єкта господарювання: чим більшою є різниця між нарахованими доходами та витратами та фактичними грошовими потоками протягом одного операційного циклу (звітного періоду), тим нижчою буде «нарахована якість» і, відповідно, нижчою якість обліково-аналітичної інформації.

Ефективність в оцінюванні якості облікової інформації довела математична модель «M-Score», розроблена американським професором Мессодом Д. Бенеішом наприкінці 90-х років ХХ ст.

Зважаючи на недостатню кількість інформації щодо можливостей її практичного застосування у вітчизняній професійній літературі, зупинимося детальніше на характеристиці моделі «M-Score». Модель побудована на восьми змінних, які розраховуються, в основному, на основі фінансової звітності суб'єкта господарювання, та відображає рівень ймовірних маніпуляцій з показниками фінансових результатів.

У методиці розрахунку рівня маніпуляцій за «M-Score», адаптованій до вітчизняної фінансової звітності, насамперед, розраховуються вісім показників:

1. **DSRI (Days' Sales in Receivables Index)** – показник надходження коштів від дебіторів. Розраховується як співвідношення виручки до дебіторської заборгованості в цілому у звітному році та році, що йому передує. Даний показник є індикатором інфляції доходів.

2. **GMI (Gross margin index)** – показник валового прибутку – співвідношення валового прибутку звітного та попереднього року.

3. **AQI** (Asset Quality Index) – показник якості активів. Якість активів визначається як частка необоротних активів (за винятком довгострокових біологічних активів) у валюті балансу звітного року порівняно з попереднім.

4. **SGI** (Sales Growth Index) – показник зростання доходів. Розраховується як співвідношення доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у звітному році та році, що йому передує. Зростання доходів не є безпосередньою ознакою маніпуляцій з показниками фінансових результатів, втім, позитивне значення даного показника може бути сфальсифіковане для формування позитивного фінансового іміджу у партнерів та інвесторів досліджуваного суб'єкта господарської діяльності, а тому вимагає детальнішого аналізу і підтвердження.

5. **DEPI** (Depreciation Index) – показник амортизації, визначається як співвідношення суми зносу необоротних активів звітного та попереднього року. Якщо цей показник менше одиниці, це свідчить, що суб'єктом господарювання могли бути переглянуті норми амортизації, збільшені терміни корисного використання активів для зменшення амортизаційних відрахувань та зростання прибутку.

6. **SGAI** (Sales, General and Administrative expenses Index) – показник витрат операційної діяльності. Розраховується як співвідношення суми витрат операційної діяльності у звітному році та році, що йому передує. Зростання даного показника трактується аналітиками як негативна тенденція щодо перспектив розвитку досліджуваного суб'єкта у майбутньому.

7. **LVGI** (Leverage Index) – показник зобов'язань. Визначається як частка суми довгострокових і поточних зобов'язань у валюті балансу звітного року порівняно з попереднім. Його розраховують з метою фіксування частки кредиторської заборгованості задля уникнення можливих фінансових маніпуляцій в майбутньому.

8. **TATA** (Total Accruals to Total Assets) – співвідношення оборотного капіталу (за винятком грошей та їх еквівалентів) до загальної суми активів.

Вісім вищезазначених змінних формують показник ймовірності маніпуляцій  $M$ :

$$M = -4,84 + 0,92 \cdot DSRI + 0,528 \cdot GMI + 0,404 \cdot AQI + 0,892 \cdot SGI + 0,115 \cdot DEPI - 0,172 \cdot SGAI + 4,679 \cdot TATA - 0,327 \cdot LVGI \quad (1)$$

На підставі практичних досліджень за даними звітності компаній США та Великобританії розробником моделі « $M$ -Score» було доведено: якщо показник  $M$  перевищує  $-1,78$ , існує висока ймовірність недостовірного відображення фінансових результатів у звітності суб'єкта господарювання, тобто його обліково-аналітична інформація є неякісною.