

успішно використаний, наприклад, у випадку розгляду об'єкту ІВ як предмету застави.

Ринковий підхід передбачає визначення оцінки на основі продажної вартості аналогів такого активу. Він є найбільш простим, оскільки передбачає опрацювання реальної ринкової інформації, яка включає в себе також врахування різних факторів впливу на вартість об'єкту оцінки і умов його продажу. Проте, якщо ринковий підхід є легко застосовуваним до матеріальних активів, то стосовно нематеріальних складність полягає в тому, що операції з продажу об'єктів ІВ здійснюються нечасто в умовах комерційної таємниці, в основному, у формі ліцензійних угод, ринки здійснення таких угод є індивідуальними і їх суму можна визначити досить приблизно на основі ставок роялті або паушальних платежів, які прив'язані до тих, чи інших обсягів реалізації продукції.

Узагальнюючи все вище сказане, можна зробити висновок, що при певних рівних умовах доступу до інформації пріоритет повинен надаватись дохідному підходу. Проте, найбільш об'єктивною є інтегральна оцінка об'єктів ІВ на основі використання оптимально зважених оцінок, отриманих за допомогою всіх трьох підходів при збереженні бухгалтерського принципу обачності відображення активів у фінансовій звітності.

Література:

1. Андреев Г.И. оценке интеллектуально собственности [учебное пособие]/ Г.И.Андреев, В.В.Витчинка, С.А.Смирнов - М.: Финансы и статистика, 2002. - 176 с.

2. Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности: [Учебник]/ С.В. Валдайцев. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. - 471 с.

3. Інтелектуальна власність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.uk.wikipedia.org/wiki>

4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/435-15>

УДК 657.1

**Романчук А.Л.,**

к.е.н., викладач

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

## **СЕГМЕНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК НЕОБХІДНА ВИМОГА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Умови функціонування сучасного підприємства потребують побудови високоефективної та орієнтованої на потреби управління систему обліку,

оскільки бухгалтерська управлінська інформація повинна забезпечувати не тільки високий рівень господарської діяльності на будь-якому підприємстві, але й ефективний контроль й управління результатами окремих процесів і операцій.

Досягнення даного завдання можливе із створенням сегментарного управлінського обліку. Так на думку А. А. Соколова «виділення сегментарного обліку як нової самостійної підсистеми управлінського обліку дозволяє реалізувати системний і комплексний підхід щодо формування й аналізу необхідної інформації про сегменти діяльності організації» [1, с.18].

Існуючі світові стандарти SSAP-25 (Великобританія), FAS-131 (США), МСФЗ 8 (міжнародний стандарт) та вітчизняний П(С)БО 29 не пропонують гнучкості під час вибору сегментів управління, оскільки регламентують ведення обліку в межах офіційно затвердженої облікової політики. На нашу думку, доцільно виділяти в управлінські бухгалтерії п'ять структурних рівнів облікових сегментів (табл.1).

Перші два рівні сегментарного управлінського обліку – географічні і операційні сегменти є умовою офіційних регламентів бухгалтерського обліку. Облікова інформація в їх розрізі використовується під час формування пояснювальної записки. Географічними сегментами доцільно обирати територіальні ознаки для поділу інформації за об'єктами обліку (зовнішній ринок, внутрішній ринок і т.д.). В якості операційних сегментів прийнято вважати види основної та іншої діяльності. Облікова сегментація в операційному сегменті актуальна під час обрання істотних видів діяльності та формування її прибуткової структури.

Третій рівень аналітичних сегментів у вигляді товарних груп розширює інформацію операційних сегментів. Вид товарної групи можна інформаційно деталізувати навіть до конкретної одиниці продукції (послуги) – «носія витрат». Основний критерій такої деталізації – результативність обліку не повинна перевищувати витрат на ведення такого обліку.

В якості четвертого рівня управлінського обліку доцільно обрати сегмент покупців та замовників. Цінність такої сегментації в обліку полягає у можливості ранжувати покупців за їх рівнем надійності, платоспроможності та постійності споживчих потреб, в свою чергу, забезпечить більш надійну інформаційну базу щодо формування бюджету руху грошових коштів.

Для управління бізнесом найбільш значимим є сегменти п'ятої групи у вигляді центрів (сфер) відповідальності. Такі об'єкти не викликають змін первинного обліку, зберігають загальні принципи його побудови і форми бухгалтерських реєстрів і одночасно дозволяють зрозуміти, хто і в якій мірі своїми діями може впливати на витрати. Поділ обліку на сегменти можна продовжити в залежності від потреб управління.

## Застосування багаторівневої сегментації в управлінському обліку

Обліковий сегмент	Приклади сегментів	Управлінські можливості із застосуванням облікового сегменту
<b>1 рівень</b> Географічні сегменти	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Внутрішній ринок (область, район);</li> <li>• Зовнішній ринок (країни-експортери)</li> </ul>	Оцінка структури територіального розміщення об'єктів продажу
		Оцінка структури територіального розміщення витрат
		Вивчення структурних зрушень продажів суб'єкта у територіально-галузевому бізнесі
<b>2 рівень</b> Операційні сегменти	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Серійне виробництво</li> <li>• Індивідуальне виробництво</li> <li>• Ремонт</li> <li>• Транспортні послуги</li> <li>• Торговельна діяльність тощо</li> </ul>	Оцінка структури розміщення обсягів продажу
		Вивчення структури витрат за видами діяльності
		Оцінка структурних зрушень продажів суб'єкта в галузевому бізнесі
<b>3 рівень</b> Товарні групи продажів	Види продукції з однотипним технологічним циклом	Оцінка структури продажів за товарними групами
		Оцінка структури витрат; аналіз матеріаломісткості
		Оцінка конкурентоспроможності певної товарної групи
<b>4 рівень</b> Покупці та замовники	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Державні замовники</li> <li>• Комерційні структури</li> <li>• Зовнішньоекономічні контрагенти</li> <li>• Покупці за частотою розміщення замовлень</li> <li>• Покупці за формою оплати</li> </ul>	Оцінка частки продажів у межах держзамовлення в загальному обсязі виручки
		Оцінка частки продажів комерційним структурам в загальному обсязі виручки
		Оцінка частки продажів на експорт в загальному обсязі виручки
		Оцінка доходності груп покупців на основі ранжування за прибутковістю
		Оцінка споживчої спроможності сегментів
		Оцінка платіжної спроможності сегментів, виявлення покупців із сумнівною спроможністю
<b>5 рівень</b> Центри (сфери) відповідальності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Цеха</li> <li>• Відділи</li> <li>• Служби</li> </ul>	Оцінка структури витрат за цехами, відділами
		Оцінка можливостей керівників кожного сегменту виконувати функціональні обов'язки
		Оцінка частки керуючих в загальній сумі витрат
		Оцінка частки керованих в загальній сумі витрат
		На основі трансфертного ціноутворення оцінка витратоємкості бізнес-процесів шляхом ранжування сегментів за прибутковістю

Децентралізація інформаційного поля передбачає необхідність виконання конкретних облікових прийомів:

1) в кожному сегменті необхідно обліковувати не тільки витрати, але й відповідні цьому сегменту доходи, що дозволить визначити розмір вкладу сегмента в загальний прибуток підприємства та сформулювати завдяки прийомам трансфертного ціноутворення оціночні показники його функціонування;

2) інформація про сегменти повинна формуватися системно, а не ручною вибіркою відповідної облікової інформації;

3) диференціювання фінансових та управлінських прийомів, з використанням різних методів обчислення результатів, різної структури доходів і витрат;

4) налаштування елементів управлінської системи повинне відбуватися у взаємозв'язку з іншими підсистемами [2].

Запропонований багаторівневий підхід до сегментування результативної інформації орієнтований на структурування системи управлінського обліку як єдиного постачальника обліково-аналітичної інформації для цілей оперативного управління.

#### Література:

1. Соколов А. А. Учет по сегментам деятельности коммерческой организации: формирование и анализ. / А. А. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 288с.
2. Шеремет А.Д. Управленческий учет / А.Д. Шеремет. – М.: ФБК ПРЕСС, 2001. – 510с.

УДК. 657

**Сажинець С. Й.,**

к.е.н., доцент, професор кафедри обліку та аналізу,  
Національний університет “Львівська політехніка”

### **ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ**

Діяльність підприємства з капітального інвестування є самостійним видом його звичайної діяльності. У зв'язку з цим, облік операцій даного виду діяльності доцільно виділяти в окрему облікову підсистему із відповідним набором первинних документів, перш за все, типових та спеціалізованих форм, затверджених міністерствами України. Так, оформлення надходження на склади придбаних інвестиційних матеріальних цінностей необхідно здійснювати з використанням типових форм первинних документів М-4 “Прибутковий ордер” або, за необхідності, М-7 “Акт про приймання