

ТЕОРІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора Л.В. Нападовської

Розділ 1. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ Бухгалтерський облік і фірма: договірна теорія

Ми можемо уявити кожну компанію, як набір контрактів між працівниками, споживачами, менеджерами, акціонерами, постачальниками, аудиторами тощо. Кожна сторона прагне досягти своїх цілей за допомогою обміну ресурсами із організацією. Бухгалтерський облік допомагає здійснити та втілити в життя цей набір контрактів, відстежуючи вхідні та вихідні потоки ресурсів, посталяючи інформацію про виконання контрактів різними сторонами, поширюючи інформацію, для приваблення у організацію нових учасників, а також роблячи деяку інформацію публічною з метою скорочення ризику конфлікту і безвиході у часі перегляду контракту. Сам по собі бухгалтерський облік – це причина переговорів між агентами, що беруть участь у діяльності організації, а вибір облікової системи формує частину контракту, яку він допомагає виконати. Такий погляд на бухгалтерський облік містить у собі фактично всі його аспекти, включаючи рахівництво, облік затрат, податковий облік, аудит, управлінський облік та фінансову звітність. З урахуванням цього, догтовірна модель бухгалтерського обліку пропонує об'єднаний економічний підхід до бухгалтерського обліку, так само як об'єднання організаційних форм у облікові рішення найкраще підходить для обслуговування кожної.

Бухгалтерський облік уможливляє роботу фірми. Розуміння обліку вимагає розуміння роботи фірми. Як ми повинні мислити про фірму? [1]. Як фірми працюють і яка роль бухгалтерського обліку у процесі їх роботи?

Вченими запропоновано багато варіантів погляду на фірму, кожен підходить до вивчення різних явищ. Неокласична модель мікроекономіки розглядає фірму, як монополістичний об'єкт, що максимізує прибуток. Вона розроблена для того, щоб пояснити рівновагу на ринках спожитих ресурсів та випущеної продукції фірм, і добре слугує цій меті. Однак це не дає розуміння внутрішнього механізму роботи фірми. Вже нерозумно очікувати, що неокласична модель допоможе описати та проаналізувати облікову систему фірми, так само, як сподіватися, що мікроекономічна споживча теорія пояснить структуру та динаміку сімейства. Неокласична модель фірми з ідеальними ринками не має ніякої потреби або ролі в інформації, а тому бухгалтерський облік не відіграє ніякої ролі в діяльності фірми.

Майже півстоліття тому ідеї Verle і Means [7], Coase [11], Vatland, і Simon [6,24] почали надавати форму моделі фірми, яка могла

Допомогти розуміти внутрішню роботу фірми. Верле і Меанс задокументували відділення менеджерського (управлінського) контролю від володіння акціями у провідних корпораціях США [2]. Вони переконали всіх, що інтереси акціонерів і менеджерів значно різняться, тому пов'язка сучасних корпорацій значно відмінна від підприємницького ведення фірми неокласичних моделей. І хоча їх аналіз був широко інтерпретований як засудження сучасних корпорацій як засобу ефективного розподілу використаних та розміщених ресурсів у суспільстві, навіяним у тому аналізі є потреба в механізмах, які узгоджують різноманітні інтереси акціонерів і менеджерів, функціональний бухгалтерський облік допомагає виконувати важливу роль у фірмі.

Case звернувся до питань: чому фірми ростуть за межами елементної одиниці фірми окремої особи, та чому вони не ростуть безмежно до тих пір поки вся економічна активність у суспільстві не буде використана? [11] Його відповідь: існують затрати використання цінних механізмів на ринку¹ і контракти, які базуються на внутрішніх операціях фірми, коли вартість таких внутрішніх контрактів менша, ніж вартість виконання контрактів, які базуються на ринкових механізмах. Модель облікової системи фірми – головний детермінант витрат виконання внутрішніх контрактів у фірмі.

Вагпанд розглядав організацію як «систему свідомо координованих дій або сил двох або більше людей [6, с. 73]» Стабільність організації, переконав він, залежить критично від її здатності забезпечити достатні стимули до індивідуумів з тим, щоб вони більше бажали брати участь в організації, ніж використовувати альтернативні можливості. Близько шести років по тому, коли Verle and Means працювали, щоб задокументувати розподіл загальної власності і контролю у великих державних фірмах, Вагпанд, керівник телефонної компанії, який вочевидь був незнайомий з їх роботою, припустив, що керівник, а не акціонер відіграє критичну роль у виживанні організації [2].

Simon [24] розробив погляд Вагпанд'я на організацію, зробивши їх більш чіткими (формальними) та уточнивши їх у своїй статті 1952 р. Чітка математична репрезентація організації Сімона – це набір угод серед різних чинників виробництва, кожен з яких мотивований персональними, хоча не обов'язково егоїстичними міркуваннями, забезпечує основний кістяк, на якому може бути побудована економічна теорія бухгалтерського обліку.

¹ У роботі [4] (1983) визначаються чотири типи таких затрат: затрати на дослідження релевантних цін, затрати на визначення характеристик продукту, затрати на вимірювання та затрати на визначення вкладу – індивідуального вкладу в спільний результат.

Існування різноманітних інтересів у межах фірми і візуалізації фірми як набору контрактів між ними інтересами – це дві ідеї в догвірній моделі фірми, які представлені в наступній секції. У секції 2 описується п'ять головних функцій, які виконують системи обліку і контролю з метою втілення і здійснення договірного (контрактного) набору. Використання цієї економічної перспективи до рішення, з якими стикаються менеджери, інвестори і аудитори, дає повне розуміння теорії бухгалтерського обліку і представлено у Секції 3. Різні організаційні форми розвинули свої власні системи бухгалтерського обліку, щоб ефективно обслуговувати ці функції. Приблизно кореспонденція між організаційними і обліковими формами проаналізована в Секції 4.

1.1. ФІРМА ЯК НАБІР КОНТРАКТІВ

З метою розуміння та пояснення свого внутрішнього функціонування фірма може розглядатися як набір контрактів між раціональними агентами. Контракти можуть бути явними або неявними, короткостроковими або довгостроковими; агенти можуть бути різних типів, залежно від їх переваг і вкладень капіталу, навиків, а також інформації. Агенти раціональні у тому сенсі, що вони послідовно прагнуть досягти результатів в умовах обмежень їх можливостей і інформації. Вони не свідомо обирають менш бажані курси дій.

Навіщо й чому агенти укладають контракти? Агенти укладають контракти, якщо вони вірять, що зможуть таким чином покращити свій достаток. Контракти зобов'язують кожного агента вкладати ресурси – капітал, навиків або інформацію – у фонд фірми, яка у відповідь дає право отримувати ресурси з фонду. Форма, кількість, і вибір часу вкладень і прав на володіння – це справа домовленості між тими агентами, які укладають контракт (рис. 1) [2].

Агенти здійснюють як економічні, так і неекономічні вкладення у фірму; отримують вони як економічні, так і неекономічні ресурси або задоволення від їх участі у фірмі. Загальна теорія організації повинна враховувати як економічні, так і неекономічні чинники, що описують Вагпанд, і Simon у своїй роботі. Оскільки у цій роботі акцент зроблено на обліку, а облік пов'язаний з вимірниками, здебільшого економічними й потоками ресурсів в організації, проте в роботі акцент робиться на економічних чинниках.

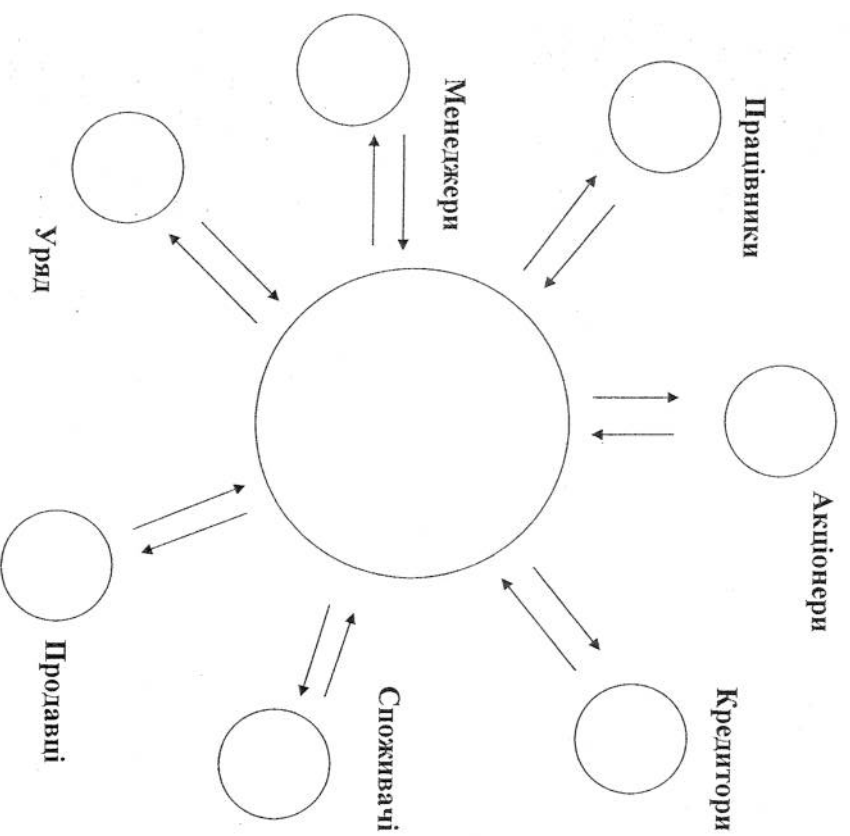


Рис. 1. Фірма як набір контрактів між агентами

Цей вибір не означає, що неекономічні чинники є неістотними. Існують важливі аспекти діяльності фірм, для яких розуміння цих неекономічних чинників також є дуже важливим. Однак ми повинні створити ефективну теорію бухгалтерського обліку, яка базувалася б на простішій моделі організації, не урахуваючи, що система обліку не завжди здатна управляти нею.

Чи бере агент конкретний набір контрактів для використання або продажу вкладених ресурсів, які є в наявності й відомі йому, залежить від альтернативних можливостей. Рациональний агент не бере контракт, що дає результат менший за інший, який є більш вигідним. Агент може безпосередньо споживати свої вкладення ресурсів, використо-

увати їх лише у виробничій діяльності. Рациональний агент вибере контракт лише у тому випадку, якщо він вважатиме за кращий набір зобов'язань та прав у даному контракті, ніж альтернативні можливості [2].

Хто є агенти? Агенти – це особи, залучені й наділені повноваженнями та факторами виробництва: капіталом, навичками та інформацією. Коли багато агентів мають схожі (однакові) таланти та переваги, вони можуть розглядатися як однорідні групи з тими ж властивостями.

Промислова фірма, наприклад, може розглядатися як набір контактів між агентами, які забезпечують статутний та позиковий капітал, комерційний кредит, роботу силу, управлінські навички, аудиторські послуги, сировинні ресурси, готівку, комунальні послуги, матеріально-технічну базу, безпеку та купують продукти і послуги у фірми [2]. Ця самомотивована взаємна кооперація цих агентів робить можливим існування фірми. Інші організації також можуть бути визначені таким чином як контракти між агентами відповідного набору.

Загальна модель фірми включає контракти, на основі яких взаємодіють агенти. Щоб пояснити специфічні аспекти поведінки фірми, необхідно сконцентрувати увагу на доречних аспектах контрактів і задіяних на їх основі агентів. Наприклад, у проєсі визначення відокремлення (роз'єднання) права власності та контролю Verle та Means, Williamson та Fama і Jensen зосереджували свою увагу на поведінці двох класів агентів-акціонерів (постачальники акціонерного капіталу) та менеджерів (постачальники управлінського капіталу). Існує три класи агентів – інвестори, менеджери та робітники, які відіграють критичну роль.

Будь – яка особа може стати також учасником декількох фірм, якщо вона здійснює інвестиції у різні підприємства, або тому, що вона володіє різними видами ресурсів. Інвестори, що тримають диверсифіковані пакети акцій, – це приклад першого типу осіб; бухгалтери, що працюють на одну фірму – це приклад другого типу осіб. Дійсно, більшість людей беруть участь як агенти в багатьох організаціях [2]. Тому, термін «агент» відноситься до конкретних аспектів поведінки особи, а не до особи взагалі.

Фірма складається з набору відносин або контрактів, явних або неявних, які пов'язують її акціонерів, менеджерів, робітників тощо у певні зразки поведінки. Як молекули, що складають організм особи, приходять і йдуть, часто замінюються на своїх місцях іншими зі схожими перевагами та талантами; точно так, як і зразок, в якому молекули упорядковані – визнанням «організм», – то аналогічно відновлювана контрактна домовленість може бути ідентифікована як фірма.

Контактна (договірна) модель фірми відрізняється від неокласичної моделі. В неокласичній моделі фірма розглядається як актор, мотивований визначеним завданням максимізації доходу; фірма ідентифікована з підприємцем-управлінцем, а тому всі інші економічні агенти – аутсайтери (чужинці) [2]. У договірній моделі фірма сама по собі не є економічним актором – не мотивує і не наставляє, і не ідентифікується із будь-яким агентом. Натомість вона розглядається як арена, на якій самомотивовані економічні агенти функціонують за взаємно погодженими правилами з метою досягати своїх відповідних цілей. Фірма не розглядається як навмисно створений об'єкт [3].

Однак більшість організацій вклячуються «формулювання цілей» до своїх установчих документів. В результаті можуть виникнути різні ситуації наприклад, виробляти та продавати олія. Чи буде корпорація виробляти олія, якщо всі агенти, які беруть участь у її роботі, відчують, що всім їм буде краще, якщо вироблятиме, скажімо, автомобілі? У договірній моделі цілі стосуються людей, а не організації; якщо звернутися до організації, то вони лише прояв активності, яку їх учасники погодилися здійснювати. Наприклад, керування банком крові – це діяльність, яку агенти, що беруть участь в діяльності Червоного Хреста, можуть виконувати через власні мотивації. Однак формулювання цілей Червоного Хреста, які можуть вклячуются керування банком крові, має невеличку силу, щоб пояснити поведінку цих агентів, які, можливо, якогось дня вирішать покинути роботу в банку крові задля роботи, наприклад, в банку органів.

1.2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І ФІРМА

Бухгалтерський облік допомагає приводити в дію контракти, які функціонують у фірмі. Щоб фірма працювала, необхідно:

- 1) вклад кожного агента у фонд ресурсів фірми виміряти;
- 2) право на володіння кожного агента повинно бути визначено і оплачувано;
- 3) кожен агент має бути проінформований про термін, в який інші агенти виконали свої договірні зобов'язання та отримали свої права на володіння;
- 4) крім того, бухгалтерський облік забезпечує конкретною інформацією потенційних агентів з тим, щоб підтримувати нестійкий ринок факторів виробництва, забезпечених ними;
- 5) оскільки контракти багатьох агентів періодично переглядаються, фонд загальної інформації повинен бути доступним для всіх учасників з метою полегшення переговорів та процесів укладання контрактів.

Ці функції, вимір вкладів і прав володіння, розподіл інформації про виконання контрактів та забезпечення загального знання для всіх агентів є ключовим до розуміння природи обліку [2].

Перед тим, як аналізувати ці функції обліку, необхідно знати про два застереження. Облік – це один з декількох важливих частин механізму функціонування фірми. Загальне, цивільне та кримінальне право і відповідне функціонування системи судових рішень, з одного боку, та соціально-культурна система – з іншого, поєднуються з системою обліку з тим, щоб завершити механізм втілення. Подальший аналіз обмежений обліковими аспектами впровадження механізму; прекращений аналіз правової та соціальної систем можна знайти скрізь [2].

Поки для всіх фірм всередині однієї юрисдикції використовується одна система права, агенти мають певний ступінь свободи у виборі системи обліку, в межах якої буде функціонувати набір контрактів [2]. Сама по собі система бухгалтерського обліку є частиною набору контрактів, вона допомагає керувати і є таким же об'єктом торгів між агентами, як й інші економічні винагороди, які застосовуються до інших частин цих контрактів. Подібно рюкці, що годує тіло, частиною якого вона є, функціонування системи обліку фірми також самозмінюється (приводить механізм в дію самостійно).

Вимір (оцінка) вкладу

Вживання фірми вимагає, щоб вкладені кожним агентом ресурси були оцінені й порівняні з їх договірними зобов'язаннями. Облікова система розроблена для того, щоб ефективно оцінювати та відображати ці вкладення.

Проблема виникає тому, що всі вкладення не можна оцінити однаково. Затрати на їх оцінку з однаковою точністю можуть відрізнятися, а системи вимірників, які мають ідентичні затрати, можуть оцінюватися з різною точністю для різних ресурсів. Деякі ресурси, такі як окремі види робочої сили, матеріалів, товарів та обладнання, можуть бути оцінені у незначну вартість (затрати). Регістри обліку є частиною облікової системи, яка упорядковує оцінку таких недорого оцінюваних вкладених факторів. Вкладення у формі готівки, що зазвичай рооблять акціонери, кредитори та покупці, також легко оцінювати і упорядковувати записами за допомогою облікової системи. Вклад менеджерів та конкретних робітників оцінити не так просто; пряме вимірювання їх вкладу заздалегу витратне (наприклад, нічна варта у банку) або просто неможливе (наприклад, робота керівника вишого рангу). Унаслідок

того, що існує відмінність у можливості оцінити вкладені фактори, відбувається об'єднання визначень форм контрактів для різних типів агентів; крім того, це впливає на визначення їх вкладів та належної оцінки (винагороди). Коли пряма оцінка вкладу занадто витратна або взагалі неможлива, форма контракту розробляється таким чином, щоб він міг «самоцінюватися» (приводиться в дію самостійно) [2]. Це мінімізує стимул агента до ухилення від його зобов'язань, а також потребу в прямому оціненні його вкладу. Управлінці та зовнішні аудиторі належать до цього класу агентів.

Оскільки їх вклад та право на володіння легко оцінити (залучення до фірми споживачів, продавців і робочої сили [2]), тому в обліковій системі приймає відносно прості форми.

Оцінка прав власності

Набір контрактів визначає, що фірма утворює кожного споживача факторів виробництва отримувати від неї деякі ресурси в обмін. Другою важливою функцією обліку є визначення прав володіння кожного агента. Контракт визначає: як право володіння кожного визначається і яку форму має. Можливість оцінки кожного типу вкладення є головним детермінантом договірної (контрактної) форми.

Облікова система оцінює вклад більшості працівників у виробничих операціях, здійснених за відпрацьовані ними години, дні, тижні, а більшість їх прав володіння становлять заробітна плата та надбавки до неї. Частина платіжної відомості виконує подібні функції для інших працівників. Рахунки до одержання, до оплати, закупівлі обладнання та відвантажувальні (товаророзрядчі) рахунки розроблені для того, щоб відстежувати права володіння покупців, робітників та інших агентів фірми. Боргові рахунки оцінюють права власності кредиторів.

Коли вклад агента важко оцінити, його права власності не можуть бути визначені за допомогою простої функції виміру вкладу, оскільки використовуючи її, можна змусити (спровокувати) його поводитись неприйнятно відносно інших контрактних агентів. Це справедливо по відношенню до управлінців та аудиторів. Коли оцінити вклад агента важко, його права власності визначають наперед, а тому вони не залежать від оцінки їх вкладу або ж залежать від замінника оцінки фактора вкладення. Такий метод використовується для аудиторів: обидва поєднують для визначення компенсації для управлінців.

Вклад акціонерів складається з капіталу, який легко вимірюється за допомогою рахунків вкладеного капіталу і з понесених ризиків, які прямо не вимірюються [2]. Попереднє зобов'язання капіталу акціонером

18

поєднується з їх статусом залишкових позивачів. Якщо відомо розмір загального фонду багатства фірми і кількість агентів, то у більшості з них право на володіння може бути визначено незалежно; n -не право на володіння визначається першим $n-1$ і безпосередньо не пов'язано із відповідним вкладом. Ця відсутність прямих зв'язків між вкладом та правами володіння важлива тому, що існує лише $n-1$ ступінь свободи у розміщенні багатства між n -агентами, приймається групою акціонерів для прав на все залишкове багатство [2]. Подвійна бухгалтерія розроблена з метою оцінення права на володіння акціонерів.

Розповсюдження інформації про виконання контракту

Кожен агент бажає знати свій власний внесок і права власності (винагороду) від фірми з метою підтвердження того, що він отримує призначене йому за контрактом. У більшості випадків агент може визначити свій власний вклад без допомоги облікової системи фірми. У деяких випадках, особливо коли його права власності не залежать від вкладу та винагороди інших агентів, він також може визначити власну винагороду без допомоги облікової системи. Більшість кредиторів, працівників та покупців підпадають під цю категорію. Такі агенти зацікавлені у розширенні облікової системи, оскільки дискусія про обмін товарами, послугами та готівкою може бути мінімізована і вирішена негайно. Облікова система використовує рахунки, рахунки-фактури та інші документи з метою виконання ефективного регулювання діяльності.

Інші агенти, які працюють на погодинній й потижневій оплаті праці, та багато інших, можуть, принаймні частково, покладатися на облікову систему для того, щоб оцінити свій вклад та винагороду, навіть якщо їх винагорода не залежить великою мірою від вкладів та винагород інших. Облікова система надає достатньо даних цим агентам, а отже вони можуть проконтролювати виконання фірмою умови їх контракту. Такі агенти зацікавлені у тому, щоб облікова система точно фіксувала їх вклади і підраховувала їх винагороду.

Агенти, чий власні винагороди залежать від вкладу та винагород інших агентів, зацікавлені у тому, щоб інші агенти виконували свої зобов'язання і отримали відповідно до внеску. Облікова система розробляється з метою ефективного забезпечення кожного агента інформацією про виконання контракту іншими агентами. Більшість систем обліку затрат, які включають замовлення робіт або процес калькуляції собівартості, облік затрат за місцями виникнення, трансферне ціноутворення, бюджетування тощо, розроблені для того, щоб надати можливість менеджерам у фірмі з децентралізованим управлінням оцінити виконання контракту іншими менеджерами на вищих рівнях

19

організаційної ієрархії. Облік також дозволяє топ-менеджерам визначити, чи отримали вони самі належну компенсацію. Акціонери не мають подальші зобов'язання у зв'язку з *непередіями зобов'язаннями*. Однак кредиторі використовують облікову систему для перевірки того, що акціонери не отримують у фірмі більше, ніж передбачено контрактом у формі дивідендів або викуптої вартості акції. Самі акціонери, будучи найуразливішими до надмірного вигучення капіталу іншими агентами, використовують облікову систему для переконання за допомогою ради директорів і зовнішніх аудиторів у тому, що топ-менеджери не отримали більше, ніж їм належить. І нарешті, облікова система, яка підлягає перевірці з боку аудиторів, не може бути інструментом перевірки виконання аудитором своїх зобов'язань; оплата праці аудиторів визначається поза межами облікової системи фірми, а перелік вірка їх вкладу регулюється законом про відповідальність аудитора [2].

Ліквідність ринків можливих договірних позицій

У той час, коли перших три функції обліку включали лише участь агентів, ця четверта функція відноситься до потенційних учасників. Особи або групи, які пов'язані договором з діяльністю фірми, можуть іноді побажати залишити її відповідно до змін у вкладі, очікувань або переваг. Якщо закон та існуючий контракт дозволяє їм капіталізувати цінність такої пропозиції, вони продадуть їх іншому агенту, який бажав прийняти умови контракту [2.]. Це відбувається в інтересах осіб, які володіють контрактними позиціями фірми, які можуть бути продані для того, щоб створити та утримати ліквідні ринки для цих контрактів. Вони можуть це зробити за допомогою поширення серед потенційних покупців інформації про договірні зобов'язання та винагороди, яка стоюється кожної позиції, та дохідність володіння ними в минулому. Полювання маніпуляцій або вибіркового представлення інформації може змусити потенційного покупця скептично відноситись до надійності фірми, якщо нею не прийняті заходи щодо забезпечення йому гарантій. Важання привабити нових контрактних агентів призводить до використання облікової системи, яка забезпечує перевіреною інформацією про ретроспективні результати діяльності та майбутні перспективи для акціонерних та кредиторських угод у фірмі для потенційних учасників². Наявність

ризиків обмежує інформацію, яка може бути ефективно передана потенційним покупцям фактів.

Навіть якщо теперішній власник договірної пропозиції фірми не може її продати, він завжди має зацікавленість у вкладанні у фірму, відому іншим потенційним покупцям своїми результатами. «Безкоштовне» розповсюдження облікової інформації фірми агентам, що не беруть участі у її роботі, особливо важливе для постачальників послуг, які важко оцінити. Так, менеджер, аудитор або консультант здобуває велику частину своєї дієздатності у формі репутації, отже він зацікавлений у обліковій системі, яка допомагає створити ринок для його навичок.

Нарешті, агент, зацікавлений залишити договірну позицію, не єдиний хто зацікавлений у створенні ринку для цих контрактів; всі інші агенти, які беруть участь у діяльності фірми, також потенційно зацікавлені у заповненні вакантних позицій. Насправді, більшість ризиків, пов'язаних з участю у діяльності фірми, виникають від неочікуваного відходу від співучасті. Відхід покупців веде до зменшення зарплати, відхід працівників – обсягів виробленої продукції, відхід менеджерів – ефективності роботи фірми, а відхід аудиторів зменшує правдоподібність облікової системи в очах оточуючих. На агентів, що залишаються, неочікуваний відхід впливає негативно, у разі, якщо вакантні позиції залишаються незаповненими. Тому в інтересах учасників створити та підтримувати ліквідним ринок контрактів, які потребує фірма. Облікова система, частково, розробляється для того, щоб допомогти створити такий ринок для акціонерного та позикового капіталу, управлінських та інших людських навичок, обладнання, матеріалів, постачальників та їх продукції і послуг. Вона допомагає створити ринки цінних паперів і найняти менеджерів та інженерів, а це запевнить робітників та покупців у тому, що фірма є надійним бізнес-партнером. Значна частина щорічних звітів великих державних корпорацій представляється агентам, які не беруть участі у діяльності фірми [3]. Важливість ролі, що відіграють фінансові аналітики, ділова преса та інші засоби інформації в обліку, пояснюється допомогою, яку вони надають у підтримці ліквідності ринків для вкладів.

² Поки позиції акціонерів і кредиторів у фірмі легко капіталізуються та швидко продаються, вони не єдині. Ексклюзивні контракти на поставку товарів та послуг фірми можуть іноді бути продані іншим постачальникам. Навіть посади топ-менеджерів «продаються», коли у процесі корпоративного поглинання частини корпоративної діяльності видають винагороду як ціну за те, що

Загальне знання для перезаключення контрактів

Привабливість індивідуального контракту, призначена фірмою, змінюється залежно від того, як він вимірний у часі та від кількості передбачених операцій. Контракт на покупку або продаж може передбачати одноразову угоду або довгострокове зобов'язання. Теж саме стосується і працевлаштування та домовленості на отримання (надання) кредиту. Контракт на проведення аудиту завичай складається на рік, тоді як зобов'язання акціонерів невизначені у часі. За винятком акціонерів, усі контракти періодично перезаключуються [3]. П'ята функція обліку розглядається тут як засіб полегшення процесу перезаключення контракту.

Облікова система проектується так, щоб забезпечувати принаймні мінімальну кількість «загального знання» всім агентам, що беруть участь в діяльності фірми; це знання слугує основою для проведення переговорів та торгів. Звичайно агенти можуть також використовувати додатково приватну інформацію. Однак придатність загальної перевірної бази даних допомагає виключити певні типи стратегічної поведінки, результати якої піддається закону Парето.

Драматичний приклад того, які надзвичайно надмірні втрати соціального багатства можуть мати місце за умов порушення симетрії інформації, що засервіає економічних агентів від заключення обобільно вигідних угод, був наведений у роботі [33]. Об'єднання договорів оренди нафтових та газових родовищ приносять великі прибутки у розмірі 100 або 200% цінності ресурсів, що можуть бути видобуті з родовища. Для більшості нафтових родовищ у США, характерно, що їх власники не в змозі успішно завершити переговори про об'єднання договорів оренди [4]. Видобування нафти в незалежно керованих договорах оренди призводить до посилення підземного тиску, який виштовхує нафту на поверхню і скорочує обсяг вторинного видобування. Ця втрата часто сягає сотень мільйонів доларів. Однак з тих пір як орендодавці та їхні інженери мають інформацію про цінність їхніх власних орендних договорів, а не цінність договорів інших орендарів, переговори часто проваляються, оскільки сторони не можуть домовитися про відносні частки чистого прибутку з об'єднаних операцій на родовищах. Цікаво відзначити, що власники одного орендного договору вочевидь не матимуть ніяких труднощів у процесі поділу затрат на дослідницьке буріння. Відсутність асиметричної інформації на цій стадії переговорів робить набагато легшим процес досягнення угоди.

³ «Загальне знання» як технічний термін визначається наступним чином: інформація І є загальним знанням для агентів Х та У, якщо І) Х знає І; 2) У знає І; 3) Х знає 2), та 4); У знає І) і так далі до нескінченності [4].

Більшість об'єднань, що мають місце у США, відбуваються протягом вторинної фази видобування нафтових родовищ; до того часу більшість інформації про релевантні характеристики різних орендних договорів перетворилися на державну власність, тому легше досягти угоди.

Законодавство з питань цінних паперів вимагає не лише розголошення фінансової звітності тим, хто її потребує, але і громадськості. Якщо інформація була закритою, багато агентів можуть мати причину для сумнівів, що й інші отримали інформацію, а тому, можливо, схильються до стратегічної поведінки⁴ [3]. Публічне право (державне законодавство) стримує таку поведінку за допомогою того, що робить фінансову звітність «загальним знанням».

1.3. ТЕОРІЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ

Договірні форми, які пов'язують індивідуумів з організаціями, різняться відповідно до економічних характеристик ресурсів, які кожен з них вкладає і отримує від організації. Рациональні агенти беруть участь у роботі організації до тих пір, доки цінність того, що вони отримали, або очікують отримати від організації, перевищує ту, яку вони можуть отримати в будь-якому іншому місці, за ресурси, які вони надають організації. Деякі потоки ресурсів можна оцінити простіше або точніше від інших (наприклад, обладнання та готівка, з однієї сторони, та зусилля управлінців – з іншої). Ці економічні характеристики призводять одночасно до визначення і договірних зв'язків агента з фірмою, і механізмів бухгалтерського обліку та контролю, щоб виконувати контракти.

Менеджери та прибуток

Наприклад, вклад менеджерів важко оцінити. Організації та їхні системи контролю розроблені так, щоб вони могли ефективно функціонувати без необхідності вимірювання їхнього вкладу. Менеджери вимушені звільнитися від зобов'язань (виконувати зобов'язання), послідуючи своїй винагороді, просування по службі та збереження (здатність запам'ятовувати) вихідних даних, які доступні так само, як

⁴ Агєрші та Spinder (1987) наводять приклад субоптимального розміщення ресурсів, коли привласнення загального знання послаблює. Стратегічна поведінка означає дії на свою власну користь (у своїх інтересах) після зв'язання на те, як інші можуть поводитися у даній ситуації.

і інформація про їх досягнення. Ці дані завжди забезпечуються системою обліку і контролю.

Старші менеджери укладають контракти зі своїми молодшими колегами на підставі «один на один». Невелике зусилля потрібно для того, щоб стандартизувати цей аспект обліку по всій фірмі. Досягнення управлінського персоналу, яке знаходиться на верхній управлінській ієрархії перевіряється інвесторами та аудиторями, які одночасно мають справу з декількома організаціями. Відтоді як фінансові звіти також використовуються для оцінки топ-менеджерів, ці фінансові звіти піддали під істотний ступінь стандартизації.

Прибуток виконує декілька функцій і є єдиним з найбільш важливих показників у фінансових звітах. Це міра винагороди акціонерів і основа для винагороди менеджерів, чий внесок не може бути оцінений прямо. Найбільш важливим є те, що залишкова пригода чистого прибутку забезпечує життєво важливий ключ для тривалої життєздатності догівірного набору (набору контрактів) фірми. Коли показник прибутку стає негативним з причин інших, ніж тимчасові, всіх учасників набору догівір негійно попереджають, що існуючий догівір (контракт) повинен бути змінений або розірваний. Використання прибутку в управлінській компенсації та оціненні акцій також спонукає менеджерів витрачати ресурси для того, щоб «управляти» прибутком для своєї власної користі.

Акціонери, ринок акцій та аудитори

Контракт акціонера має чотири головні особливості:

- 1) акціонери цілком задалегідь виконали зобов'язання перед фірмою у тому сенсі, що вони вже вклали свої гроші;
- 2) їх право на володіння ресурсу – залишкова кількість після того, як права на володіння всіх інших агентів задоволені;
- 3) їх договірні права передаються і часто з задоволенням купуючих на ліквідних ринках;

4) акціонери, як група, мають право обирати менеджерів та аудиторів і розпускати організацію.

Без захисту, який забезпечують акціонерам пункти 3 та 4, небачато агентів побажать піддавати себе ризикам, передбаченим у пунктах 1 і 2.

Менеджери контролюють інформацію, вироблену фірмою, і можуть мати спокусу та дозволити інформації вийти за межі фірми. Акціонери потребують інформації для того, щоб захистити власні інтереси від управлінської некомпетентності або неправомірних дій. Щоб обмежити такий вибіровий контроль за інформацією, яка потрапляє до акціонерів від менеджерів, державні фірми звертаються за допомогою

до незалежних аудиторів, з метою перевірки інформації. Менеджери забезпечують аудиторів звітами та доступом до корпоративних записів, тому звіти можуть бути перевірені. Аудитори забезпечують перевіреними звітами інвесторів та інших учасників фірми, так що вони можуть прийняти власні рішення про подальшу участь.

Акціонери беруть на себе затрати на аудит (гонорар аудитора) з метою скорочення шансів бути введеними в оману помилковими звітами від менеджерів. За відсутності перевірки, менеджери мають можливість приховати незадовільний результат і перебільшити позитивний результат. Аудитори отримують гонорар за свої професійні послуги і за ризик підтвердження звітів, наданих менеджерами. У той же час аудиторська перевірка робить звіти менеджерів більш імовірними, а тому підвищує цінність цих звітів для інвесторів.

Кожен клас економічних агентів, акціонерів, менеджерів та аудиторів має власні законні інтереси в обліку і шукає таку систему обліку, яка може підвищити їх багатство. Будь-яким змінам, які несприятливо впливають на інтереси агента, буде чиниться опір; якщо зміни позитивно впливають на інтереси, агент буде поводитись таким чином, щоб здобути переваги від обставин. Наперед значочі поведінку інших агентів, менеджер обирає облікові методи, що максимізує його добробут, за умови, що поведінка інших агентів залишиться незмінною. Після того, як менеджер здійснив свій вибір, поведінка агентів не залишається байдужою, адже вони також прагнуть пристосувати свою поведінку для того, щоб максимізувати добробут під змінними обставинами. Ця нова поведінка інших агентів представляє менеджеру нову ситуацію, у якій його оригінальний вибір може більше не бути найбільш бажаним, і відбувається нова послідовність розв'язання питань (погоджень). Теорія бухгалтерського обліку – це наука про поведінку кожного агента (вивчає поведінку) і природу та умови облікової рівноваги.

Уряд та організації з виробництва суспільного блага (товару)

Уряд відіграє багатогранну роль в обліку. По-перше, уряд є договірним агентом у звичайній фірмі, іноді виступає у ролі покупця або працівника, та, майже завжди, як збирач податків. З тих пір, як уряд повинен одночасно мати справу з мільйонами податкових платників, економіка збирання податків регулюється досить важкими не судовими методами обліку для визначення податкових зобов'язань індивідуальних платників податків. Двостороння монополія між федеральним урядом та підприємцем захисту також створюється розробленою на замовлення обліковою системою для підтримання цих контрактів.

По-друге, уряд діє як фірма-керівник у процесі врегулювання законів та правил у сфері обліку. Ці дії формують договірну модель, яка може сформулювати початкову точку для переговорів між агентами, які беруть участь в роботі організації. Ці моделі зберігають результати переговорів, затрати на пошук та час учасників фірми так само, як надруковані договори на оренду приміщень зберігають їх для орендаря і власника. Договірні моделі створюються у процесі переговорів між агентами, що беруть участь у діяльності фірми. Накладання зобов'язань проводили обов'язкові аудиторські перевірки на державних підприємствах, а також законодавче регулювання процесу навчання та ліцензування аудиторів, є прикладом таких договірних моделей.

І нарешті, уряд сам по собі є такою ж організацією як й інші. Він також є набором контрактів між великою кількістю агентів. Ці контракти також повинні бути здійснені ефективно. Система обліку і контролю уряду та багатьох неприбуткових організацій значно відрізняється від систем обліку і контролю бізнес організацій. Ці відмінності можна зрозуміти вивчаючи економічні характеристики виробництва різних організацій. Покупці товарів повинні бути переконаними купити їх через операції на комерційних засадах: вони нав'язують ринкову дисципліну менеджерам. Ця дисципліна відсутня в організаціях, в яких виробляють суспільні блага (товари). Додаткові обмеження поведінки менеджерів та нижчий рівень свободи діяти на власний розсуд є спробами забезпечення їх адекватною системою контролю. Відмінності у системі обліку і контролю в їх організаційній структурі насправді можна зрозуміти при вивченні особливостей виробництва урядових та неприбуткових організацій.

1.4 ЗВ'ЯЗОК МІЖ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ ФОРМОЮ ТА ФОРМОЮ ОБЛІКУ

Оскільки облікова система допомагає втілити набір контрактів, що забезпечують діяльність фірми, то не дивно, що ця система змінюється залежно від природи контрактів, які вона має допомагати втілювати. Щоб проілюструвати цю точку зору, розглянемо три форми організації бізнесу і характерні риси облікових систем, які їх обслуговують.

Овочевий магазин або палатка з фруктами, якою керує підприємець майже без сторонньої допомоги, є найпростішою бізнес-організацією. Власник може використовувати власні збереження або позики для фінансування операцій, може взяти в оренду площу,

щоденно або понеділі купувати в кредит у гуртового постачальника і продавати за готівку товари покупцям. Мало хто з цих агентів, окрім податкової служби та, можливо, банку, залежить від рахунків бакалійника, щоб проводити обмін з ним. Більшість облікових зусиль бакалійника спрямовано на запис операцій, що здійснюються ним. Ця форма організації бізнесу, без будь-якої управлінської ієрархії, є найстарішою, проте навіть сьогодні найбільш поширеною. Початкова форма обліку розвивається як проста облікова система (у значній мірі для відображення операцій) з метою обслуговування таких організацій.

Під іншою організаційною формою розглянемо фірму, чий інтереси близькі, але які повністю децентралізовані запровадженням більш ніж одного рівня управлінської ієрархії. Проблема, які облікова система має вирішувати в такій організації, якісно відмінні від тих, з якими стикається власник продовольчого магазину і які розкрито вище. Виникають труднощі, пов'язані із прямою оцінкою вкладу кожного менеджера, проектується більш складна система для однієї та контролю роботи таких агентів у фірмі. Бюджети, трансфертні ціни, розподіл затрат та доходів між внутрішніми відділами та звітними періодами – це інструменти, які використовуються в таких організаціях для досягнення мети. Ці інструменти обліку рідко використовуються і не є корисними для керування малим сімейним бізнесом.

І нарешті, розглянемо третю форму, яка цілковито децентралізована і в якій кількість акціонерів з залишковим інтересом є таким великим, що вони вже не можуть здійснювати прямий контроль над діями менеджерів. Коли відбувається таке надзвичайне поширення власності, акціонери охоче заплітають за послуги незалежного аудитора, щоб отримати перевірену інформацию. Зазвичай поширення контролю власників за процесом управління має місце через розширення числа власників у корпоративній формі бізнесу. Поширення також може мати місце через збільшення неоднорідності не управлінських груп, що захищені у діяльності фірми. Попит на аудиторські звіти з боку банків та інших кредиторів є прикладом цього феномена.

Проілюстрована кореспонденція між обліковою системою та організаційною формою встановлюють зв'язок між системою обліку і організаційною формою [5]. Облікові школи довго усвідомлювали і аналізували цей зв'язок. Уамеу (1977) прослідкував історичну еволюцію організаційних і облікових форм. У роботі [26, с. 25, 26] також визначено подібний зв'язок між обліковими та організаційними формами. Littleton описав цей зв'язок у своїй праці, про що йдеться нижче [21, с. 183, 184].

Облік завжди був насаперед обслуговуючим інструментом управління підприємством. Спочатку власник був єдиною особою, що була зацікавлена щоб облік керував приватно і особисто. Якщо шахрайство і мало місце при цьому, то це був самообман, за винятком, звичайно, тих випадків, коли бухгалтер, що привласнив кошти, намагався фальсифікувати записи. Де б партнери не управляли бізнесом, виникала потреба в фактичних записах, на які можна було б покластися при виникненні розбіжностей у трактуванні. Однак облік все ще залишався лише особистою справою, хоча необхідно зауважити, що партнер має більше можливостей фальсифікувати факти. Коли ми розглядаємо сучасні корпорації з обмеженою відповідальністю з найманими менеджерами і великою кількістю акціонерів, які знаходяться часто віддалено від фірми, стає очевидним, що моральний контекст обліку значно розширився. Багато людей, які не стикаються із фізичними аспектами діяльності підприємства, залежать від представлення звіту про дії менеджерів та їх результати і про потенційні дії. Оскільки розмір підприємств зростає, а відстань між власниками та управлюючими менеджерами стає більшою, збільшуються можливості шахрайства.

Кожна організація розробляє таку систему обліку, яка підійшла б до її унікальних характеристик таким чином, щоб могла слугувати інструментом контролю. У маленьких фірмах функції контролю найкраще виконуються за допомогою простих форм рахівництва, однак більші, децентралізованіші фірми потребують складніших форм обліку.

ВИСНОВКИ

Отже, кожна організація може розглядатися як набір контрактів між людьми, які беруть участь у її діяльності в ролі працівників, покупців, менеджерів, акціонерів, поставальників, аудиторів тощо. Кожен учасник погоджується вкладати і отримувати специфічні ресурси організації, а тому, беручи участь, переслідує свої власні інтереси. Облік може розглядатися як система, що допомагає втілити та здійснити цей набір контрактів.

Втілення та здійснення контрактів вимагає виконання п'яти важливих функцій. По-перше, необхідно, щоб ресурси, інвестовані кожним учасником, були оцінені та відображені в документах. По-друге, ресурси, які отримує кожен учасник як винагороду, повинні також бути виміряні та відображені в документах. По-третє, повинно бути визначено: чи кожен учасник виконав свій контракт і в якій мірі, а інформація про виконання контракту повинна бути передана

релевантним сторонам. По-четверте, оскільки учасники контракту вільні у своїх бажаннях (можуть залишити фірму) (наприклад, клієнти, працівники й індивідуальні акціонери), фірма повинна мати механізм для залучення інших учасників на їх заміну, коли це необхідно. Щоб залучити нових учасників контрактів, які бажать зайняти вакантні позиції, організація має «спроєктувати» потенційним учасникам затрати та переваги, пов'язані з зайняттям ними цих позицій. По-п'яте, всі контракти, за винятком контрактів акціонерів, є обмеженими у часі і вимагають періодичного перегляду. У процесі переговорів з метою укладання контрактів люди сподіваються отримати сприятливіші умови контракту. Така поведінка часто призводить до безвихідного становища та страйків, що зашкоджує всім учасникам. Для мінімізації шансів таких втрат організація розробляє систему обліку таким чином, щоб інформація стала публічною.

Різні системи по різному впливають на різних агентів, тому облік сам по собі є причиною переговорів між агентами, що беруть участь у діяльності фірми, а вибір форми обліку є частиною контрактів, які він допомагає виконати. Ступінь зацікавленості кожного агента інструстується в обліковій системі, а частинна система, в якій вони зацікавлені, варіюється залежно від форми їх договірної залучення та характеристик їх вкладу та винагороди.

Такий підхід до системи обліку охоплює фактично всі аспекти, включаючи рахівництво, рахунки затрат та фактори виробництва, податковий облік, аудит, управлінський облік та фінансову звітність. У цьому розумінні договірна модель обліку являє собою об'єднаний економічний підхід до бухгалтерського обліку. Вона також пропонує поєднання організаційних форм з різноманітним обліковим рішенням, які найбільше підходять для обслуговування кожної організаційної форми.

Список литературы

1. Alchian, Armen A., Demsetz, Harold. Production, Information Costs and Economic Organization // *The American Economic Review*. - 1972. - Vol. LXII. - No. 5, Decemb. - P. 777-795.
2. Anderson, Gary M. and Tollison, Robert D. Adam Smith's Analysis of Joint Stock Companies // *Jour. of Political Economy*. - 1982. - Vol. 90. - No. 6. - P. 1237-1256.
3. Amershi, Amin, and Sunder, Shyam. Failure of an Efficient Market to Discipline Managers in a Rational Expectations Economy // *Jour. of Accounting Research*. - 1987. - Vol. 25. - No. 2, Autumn. - P. 177-195.
4. Aumann, Agreeing to Disagree // *The Annals of Statistics*. - 1976. - Vol. 4. - No. 6. - P. 1236-1939.
5. Baiman, Stanley Agency Research in Managerial Accounting: A Survey // *Jour. of Accounting Literature*. - 1982. - Vol. 1. - P. 154-213.
6. Barnard, Chester I. The Functions of the Executive. - Cambridge: Harvard University Press, 1938. (Thirtieth Anniversary Edition, 1968).
7. Bertle, A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. - Macmillan, 1983.
8. Benston, George J. Corporate Financial Disclosure in the UK and the USA. - Lexington, Mass.: Lexington Books, 1976.
9. Butterworth, John E., Michael Gibbins, Raymond D. King. The Structure of Accounting Theory: Some Basic Conceptual and Methodological Issues,» in Sanjoy Basu and J. Alex Milburn ed. Research to Support Standard Setting in Financial Accounting: A Canadian Perspective. - Toronto: Clarkson Gordon Foundation, Apr. - 1982.
10. Cheung, Steven N.S. The Contractual Nature of the Firm // *Jour. of Law and Economics*. - 1983. - Vol. 26. - P. 1-21.
11. Coase, Ronald H. The Nature of the Firm // *Economica*, New Series. - 1937. - Vol. 4, Novem. - P. 386-405.
12. The Problem of Social Cost // *Jour. of Law and Economics*. - Vol. 3, Oct. - P. 1-44.
13. Coleman, James S. The Asymmetric Society. - Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press, 1982.
14. Cyert, R. and March, J. A Behavioral Theory of the Firm. - Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963.
15. Demsetz, Harold The Structure of Ownership and the Theory of the Firm // *Jour. of Law and Economics*. - 1983. - Vol. 26, Jun. - P. 375-393.
16. Dyre, Ronald. Optimal Length of Contracts // *International Economic Review*, 1985.
17. Fama, Eugene F. Agency Problems and the Theory of the Firm // *Jour. of Political Economy*. - 1980. - Vol. 88. - No. 2, Apr. - P. 288-307.
18. Fama, Eugene F. and Jensen, Michael C. Separation of Ownership and Control // *Jour. of Law and Economics*. - 1983. - Vol. XXVI, Jun. - P. 301-325.
19. Hirschmann, Albert O. Exit, Voice and Loyalty. - Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.
20. Jensen, Michael C. and Meekling, William H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // *Jour. of Financial Economics*. - 1976. - Vol. 3. - No. 4 Oct. - P. 305-360.
21. Littleton, A.C. Structure of Accounting Theory. - Sarasota, Florida: American Accounting Association, 1953.
22. Moe, Terry M. The New Economics of Organization // *American Jour. of Political Science*. - 1984, Nov. - P. 739-777.
23. Ripley, William Z. Main Street and Wall Street. - Boston: Little Brown & Co., 1927.
24. Simon, Herbert A. Administrative Behavior. - New York: Macmillan Co. 1947.
25. A Comparison of Organisation Theories; Review of Economic Studies. - 1952-1953. - Vol. 20. - P. 40-48.
26. Skinner, R.M. Accounting Principles: A Canadian Viewpoint. - Toronto: Canadian Institute of Chartered Accountants, 1972.
27. Smith, Adam An Inquiry Into the Nature and Causes of The Wealth of Nations. - London, 1776.
28. Stigler, George J. and Friedland, Claire The Literature of Economics: The Case of Bertle and Means // *Journ. of Law and Economics*. - 1983. - Vol. 26, June. - P. 237-268.
29. Sunder, Shyam. Theory of Accounting and Control. - Cincinnati: South-Western College Publishing, 1997.
30. Teiser, Lester A Theory of Self-enforcing Agreements // *Jour. of Business*. - 1981. - Vol. 53. - No. 1. - P. 27-44.
31. Veblen, Thorstein. Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times. - New York: B.W. Huebsch, Inc., 1923.
32. Verrangia, Peter J. and Reynes, Roberta Hello and Good Buys. - Management Focus (PMMO), 1984, July-Aug. - P. 11-15.
33. Wiggins, Steven N. and Gary D. Libecap Oil Field Unitization: Contractual Failure in the Presence of Imperfect Information // *American Economic Review*. - 1985. - 75(3), June. - P. 368-385.
34. Williamson, Oliver E. The Economics of Discretionary Behavior: Management Objectives in a Theory of the Firm. - Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964.
35. Williamson, Oliver E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, Free Press, 1975.
36. Williamson, Oliver E. The Modern Corporation: Origins, Evolutions, Attributes // *Jour. of Economic Literature*. - 1981. - Vol. 19. - No. 4, Decem. - P. 1537-1568.
37. Yarney B.S. Some Topics in the History of Financial Accounting in England, 1500 - 1900. - W.T. Baxter and Sidney Davidson eds. Studies in Accounting. - London: Institute of Chartered Accountants in England & Wales, 1977.