

У першому кварталі 2015 року підвищено ставку щодо видобування корисних копалин незалежно від глибини видобутку за договорами про спільну діяльність на 60%. У другому кварталі цього ж року, її буде підвищено до 65%, а у третьому – до 75%.

Список літератури :

1. Податковий кодекс України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 28.12.2014 року №72-VIII.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового Кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 року.

КОГНІТИВНІ УПЕРЕДЖЕННЯ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ

*Шишкова Н.Л., к.е.н, доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернишова О.О., студент,
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ, Україна*

Проведення аудиту має відповідати вимогам сучасності, особливо в питаннях, вирішення яких веде до очевидної практичної і комерційної користі. Ефективність та успішність аудитора залежить не лише від рівня його освіти і досвіду, але й від здатності мислити раціонально в процесі прийняття рішень і супроводжуючих їх когнітивних упереджень.

Когнітивні упередження – це систематичні помилки в мисленні або відхилення в судженнях, які відбуваються в певних ситуаціях при прийнятті рішень [1]. У даній роботі розглядаються когнітивні упередження, які при проведенні незалежного аудиту можуть впливати на рішення аудитора.

Підтверджувальне упередження [1]. За наявності наданої керівництвом підприємства фінансової звітності та іншої підсумкової документації, аудитор схильний підсвідомо сприймати ці дані як реальні, об'єктивні, конструктивні. Це упередження найчастіше проявляється через його готовність замість об'єктивного аналізу наданої інформації інстинктивно прийняти позицію керівництва. Таким чином, аудитор схильний до пошуку доказів тих фактів, які швидше підтверджують його позицію, ніж заперечують, при цьому ігноруючи всі інші дані, які суперечать його думці.

Евристика доступності [1]. Це когнітивне упередження може послабити професійний скептицизм аудитора при проведенні перевірки, що може зменшити ймовірність розкриття шахрайських схем, які здійснюються клієнтом. Оскільки факт шахрайства досить рідкісна подія, більшість аудиторів не мають чіткого «плану шахрайства», який міг би зберігатися в їх пам'яті. Таким чином, у аудитора

формується імідж типового клієнта – чесна організація, що надає точну фінансову звітність.

Ефект знайомства з об'єктом [1]. Щоб спростити і прискорити рішення для загальних і повторюваних сценаріїв прийняття рішень, аудитор схильний до вибору знайомих альтернатив, які працювали в подібних випадках в минулому. Наприклад, при оновленні робочої документації клієнта, аудитор, як правило, вважає, що були внесені деякі або зовсім відсутні щорічні зміни в обліковій політиці та процедурах бухгалтерського обліку. В результаті, він може послабити свою пильність, що змусить його оперативно використати занадто знайоме «SALY» (same as last year – так само, як у минулому році) висновок після завершення аудиту [2].

Ефект прив'язки і коригування (ефект «якоря») [1]. Аудитор схильний до ефекту «якоря», особливо при проведенні перевірки бухгалтерських оцінок (оцінка можливості отримання дебіторської заборгованості, оцінка запасів, оцінка кредитних портфелів і т.п.). Він використовує в якості вихідної точки деяку грубу оцінку і потім коригує її, враховуючи унікальні характеристики справжньої ситуації, тобто зміщує оцінку невідомого значення в сторону «якоря» – числа, взятого за основу перед прийняттям рішення [2].

Заперечення ймовірності [1]. Сумніви при прийнятті рішень змушують аудитора відчувати себе «напружено». Щоб виключити стрес, пов'язаний з невизначеністю, він схильний приймати рішення занадто швидко і вибирати альтернативні рішення, які мають чіткі результати. Такі поспішні рішення часто виявляються досить сумнівними.

Ефект впливу рамок [1]. Оскільки у керівників і співробітників зазвичай є повне уявлення про роль і завдання незалежного аудитора, вони можуть сформувані надані докази таким чином, що буде представлений результат аудиторської перевірки, якому вони віддають перевагу.

Ефект ореола («гало-ефект») [1]. Для аудитора технічна компетентність керівника-клієнта є найбільш важливою особистісною характеристикою, як сумлінність і чесність колишніх колег. Аудитор схильний давати таким людям презумпцію невинності, якщо мова йде про оцінку особистих якостей. У свою чергу, це не означає, що заяви цих осіб згодом мають бути прийняті як безперечні аудиторські докази.

Ефект хибного консенсусу [1]. Це упередження найчастіше зростає в робочій обстановці, де підлеглі застосовують тактики «управління враженням», щоб розташувати до себе керівників. Штатні аудиторі, наприклад, можуть швидко погодитися з думками, висловленими їх начальниками, щоб знайти точки дотику з ними. Як правило, різний рівень досвіду і компетентності осіб, що призначають аудиторську групу, і схиляє аудиторів низького рівня неохоче оскаржувати рішення свого керівництва.

Когнітивні упередження можуть порушити процеси прийняття рішень будь-якого аудитора. Методи їх усунення можуть надати допомогу аудиторам, які прагнуть уникнути упереджень під час аудиторських завдань. Одним з підходів зменшення

впливу цих упереджень на судження аудитора є правильне застосування стратегії критичного мислення («мислення про мислення»), де під сумнів ставиться інформація, що надходить, і власні переконання [2]. Далі здійснюються конкретні заходи щодо усунення когнітивних упереджень в контексті прийняття рішень, а саме: застосування структурованих наочних посібників, що допомагають приймати рішення; використання короткої нетехнічної навчальної програми, яка ілюструє вплив когнітивних упереджень в конкретному контексті прийняття рішень; розробка програми аудиторської перевірки, в ході якої відбувається перетворення масштабних завдань в ряд окремих, менших завдань, що підвищує прозорість процесу прийняття рішень і збільшує ймовірність виявлення когнітивних упереджень в межах цього процесу; розробка взаємовиключних (альтернативних) пояснень інформації, наданої клієнтом, які суперечать їх апіорному розумінню обставин чи подій, повинна знизити ймовірність впливу когнітивних упереджень на аудиторський висновок; усвідомлення аудиторами факту впливу прийнятого ними рішення на третіх осіб.

Список літератури:

1. Перелік когнітивних упереджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Michael C. Knapp, Carol A. Knapp Cognitive Biases: Errors in Judgment and Strategies for Prevention // THE CPA JOURNAL. – June, 2012. – p. 40–45.

КОМПЕНСАЦІЙНІ ВИПЛАТИ У МЕЖАХ СЕРЕДНЬОГО ЗАРОБІТКУ ПРАЦІВНИКІВ, ПРИЗВАНИХ НА ВІЙСЬКОВУ СЛУЖБУ ЗА ПРИЗОВОМ ПІД ЧАС МОБІЛІЗАЦІЇ, НА ОСОБЛИВИЙ ПЕРІОД

*Яремчук І.О., старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Колеснікова К.О., студент,
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ, Україна*

В умовах нестабільності на сході України, коли багато людей було мобілізовано з усієї країни, важливим є питання збереження робочих місць та зарплатні за призовниками. Не так швидко, як хотілося б, але керівництво країни таки займається цим питанням.

Ще у червні минулого року набув чинності Закон України № 1275-VII «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення оборонно-мобілізаційних питань під час проведення мобілізації». Ним установлювалось, що мобілізованим працівникам (на строк не більше одного року) виділяється з бюджету компенсація у розмірі їх середнього заробітку на підприємстві, на якому вони працювали до призову, та зберігається за ними їх місце роботи. Також зазначалось, що ці компенсаційні виплати звільняються від оподаткування ЄСВ та ПДФО.