МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра адміністрування податків

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «Специфіка надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами»

Здобувача вищої освіти II курсу,
групи ОМП-22-4,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
ОПП «Податкове консультування»

(підпис) Яцунь Юлія Віталіївна

Науковий керівник

(підпис) Герасименко Ольга Миколаївна, к.е.н., старший викладач

Керівник освітньо-професійної програми

(підпис) Ізмайлов Ярослав Олексійович, д.е.н., професор

Допущено до захисту за рішенням кафедри адміністрування податків, протокол від «26» 01 2024 № 5

Завідувач кафедри адміністрування податків

(підпис) Іванишина Ольга Степанівна, к.е.н., доцент

Ірпінь – 2024

Реєстрація № 5 15.01.2024 _____

(дата) (підпис відповідальної особи)

Результати перевірки До захисту 26.12.23 _____

(до захисту/на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат захисту 90/A/5 05.02.2024 _____

(оцінка) (дата) (підпис)

Голова комісії: _____ І. Л. Романов

(підпис) (ініціали, прізвище)

Члени комісії: _____ Я. О. Ізмайлов

(підпис) (ініціали, прізвище)

_____ Ю. В. Панура

(підпис) (ініціали, прізвище)

_____ Т. В. Тучак

(підпис) (ініціали, прізвище)

Секретар комісії: _____ М. В. Яруш

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ				
1.Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 30	25		Герасименко О.М.
2.Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 10	9		
3.Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	4		
4. Рецензент	від 0 до 5	5		
РАЗОМ БАЛІВ*	**від 0 до 50**	43		
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1.Доповідь	від 0 до 10	9		Романов І.Л.
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25	23		Ізмайлов Я.О.
5. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10	10		Панура Ю.В. Тучак Т.В.
РАЗОМ БАЛІВ	**від 0 до 50**	47		Яруш М.В.
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	**від 0 до 100**	90		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
90	A	5 (відмінно)	05.02.2024	Романов І.Л. Ізмайлов Я.О. Панура Ю.В. Тучак Т.В. Яруш М.В.

ПРАВИЛА ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНОК ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	
60-69	D	3 (задовільно)
50-59	E	
35-49	FX	2 (незадовільно)

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра фіскального адміністрування
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Затверджую
Завідувач кафедри
_____ О. С. Іванишина
«16» 01 2023

Завдання на кваліфікаційну роботу
здобувачу вищої освіти
Яцунь Юлії Віталівни

1. Тема кваліфікаційної (дипломної) роботи

«Специфіка надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами»

2. Затверджена наказом ректора від 30.11.2022 № 1254

3. Строк здачі закінченої роботи – 05.02.2024

4. Цільова установка – дослідження актуального стану та шляхів вдосконалення методики надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами.

Метою дипломної роботи є розкриття й обґрунтування теоретичних та організаційно-методичних аспектів надання податкових консультацій аудиторськими фірмами.

Об'єктом дослідження дипломної роботи є сукупність економічних відносин, які виникають між аудиторськими фірмами та клієнтами (платниками податків) в процесі надання послуг податкового консультування.

Предметом дослідження є теоретичні та організаційно-методичні аспекти надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами.

Вихідні дані до роботи сучасні наукові праці українських, зарубіжних

науковців, статті в періодичних виданнях з проблематики.

5. Перелік графічного матеріалу – 7 рисунків, 4 таблиці, 2 додатки.

6. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

РОЗДІЛ 1. Теоретико-правові засади надання податкових консультацій аудиторськими фірм
1.1. Організаційно-правові засади діяльності аудиторських фірм як суб'єктів подат консультування
1.2. Зміст та види послуг податкового консультування, наданих аудиторською фірмою4
1.3. Етичні аспекти надання податкових консультацій аудиторськими фірмами
РОЗДІЛ 2. Організаційно-методичні аспекти надання послуг податкового консульт аудиторськими фірмами
2.1. Організація надання податкових консультацій
2.2. Методика надання послуг податкового консультування
2.3. Оцінка результативності та якості наданих послуг
РОЗДІЛ 3. Основні напрями удосконалення діяльності аудиторських фірм в частині под податкового консультування

7. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роб	
		За планом	Фактич
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи та написання заяви на її затвердження	04.11.22	04.11.
2.	Отримання завдання наукового керівника для виконання кваліфікаційної роботи	16.01.23	16.01.
3.	Узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	01.03.23	01.03.
4.	Підготовка I розділу кваліфікаційної роботи та подання її керівнику	19.05.23	19.05.
5.	Підготовка II розділів кваліфікаційної роботи та подання її керівнику	15.09.23	15.09.
6.	Підготовка III розділів кваліфікаційної роботи та подання її керівнику	10.11.23	10.11.
7.	Підготовка вступу та висновків	30.11.23	30.11.
8.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень наукового керівника	15.12.23	15.12.
9.	Отримання відгуку наукового керівника	26.12.23	26.12.
10.	Перевірка роботи в системі антиплагіат	05.01.24	05.01.
11.	Отримання зовнішньої рецензії	12.01.24	12.01.
12.	Отримання допуску зав. кафедри до захисту	15.01.24	15.01.
13.	Попередній захист роботи	16-17.01.24	16-17.01
14.	Захист дипломної роботи	05-06.02.24	05-06.02

Дата видачі завдання «__16__» __січня_____ 2023

8.Керівник кваліфікаційної роботи — О. М. Гераси

9.Керівник освітньо-професійної програми — Я. О. Ізм

10. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти — Ю. В.

АНОТАЦІЯ

«Специфіка надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами»

Мета роботи – розкриття й обґрунтування теоретичних та організаційно-методичних аспектів надання податкових консультацій аудиторськими фірмами.

Завданнями роботи є: опис актуальних організаційно-правових засад діяльності аудиторських фірм як суб'єктів податкового консультування, дослідження змісту та видів послуг податкового консультування, огляд етичних аспектів надання податкових консультацій аудиторськими фірмами, вивчення методики, організації, оцінки результативності та якості наданих послуг, виокремлення основних напрямів удосконалення діяльності аудиторських фірм в частині розвитку податкового консультування.

Предметом дослідження є теоретичні та організаційно-методичні аспекти надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами.

Об'єктом дослідження є сукупність економічних відносин, які виникають між аудиторськими фірмами та клієнтами (платниками податків) в процесі надання послуг податкового консультування.

За результатами дослідження сформульовано методику надання податкових консультацій аудиторськими фірмами та запропоновано основні напрями удосконалення діяльності аудиторських фірм в частину розвитку податкового консультування.

Одержані результати можуть бути використані при впровадженні та удосконаленні організаційно-методичних аспектів надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами.

Дипломна робота містить 56 сторінок, 7 рисунків, 4 таблиці, 2 додатки, список використаних джерел з 31 найменувань.

Ключові слова: аудиторська фірма, неаудиторські послуги, податкове консультування, аудитор, консультант, принцип незалежності.

Рік виконання дипломної роботи – 2023.

Рік захисту роботи – 2024.

ANNOTATION

«Specifics of providing tax consulting services by audit firms»

The purpose of the work is to elucidate and substantiate the theoretical and organizational-methodological aspects of providing tax consultations by audit firm.

The objectives of the work are: describing the current organizational and legal principles of the activities of audit firms as subjects of tax consulting; exploring the content and types of tax consulting services; reviewing the ethical aspects of providing tax consultations by audit firms; studying the methodology, organization, performance evaluation, and quality of the provided services; identifying the main directions for improving the activities of audit firms in the development of tax consulting.

The subject of research is the theoretical and organizational-methodological aspects of providing tax consulting services by audit firms.

The object of research is the set of economic relations that arise between audit firms and clients (taxpayers) in the process of providing tax consulting services.

According to the results of the research: a methodology for providing tax consultations by audit firms and key directions for improving the activities of audit firms in the development of tax consulting.

The obtained results can be utilized in the implementation and improvement of organizational and methodological aspects in providing tax consulting services by audit firms.

Thesis contains 56 pages, 7 figures, 4 tables, 2 appendixes, a list of used sources of 31 titles.

Key words: audit firm, non-audit services, tax consulting, auditor, consultant, independence principle.

The year of completion of the thesis – 2023.

Year of protection of work – 2024.

ЗМІСТ

ВСТУП.....7

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ АУДИТОРСЬКИМИ ФІРМАМИ 10

1.1. Організаційно-правові засади діяльності аудиторських фірм як суб'єктів податкового консультування 10

1.2. Зміст та види послуг податкового консультування, наданих аудиторською фірмою 15

1.3. Етичні аспекти надання податкових консультацій аудиторськими фірмами 22

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ АУДИТОРСЬКИМИ ФІРМАМИ 30

2.1. Організація надання податкових консультацій.....30

2.2. Методика надання послуг податкового консультування.....36

2.3. Оцінка результативності та якості наданих послуг 41

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ В ЧАСТИНІ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ 48

ВИСНОВКИ 59

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....63

ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах економічного розвитку та зростаючої складності податкового законодавства важливою частиною діяльності аудиторських фірм стає надання неаудиторських послуг, зокрема послуг податкового консультування своїм клієнтам. Розвиток глобалізації, постійні зміни податкового законодавства та постійне вдосконалення корпоративного управління поставили перед аудиторськими фірмами ряд викликів, які вимагають професійного та ефективного підходу до надання послуг податкового консультування.

Актуальність теми дослідження зумовлена сучасними тенденціями розвитку світової економіки та бізнес-середовища. Аудиторські фірми, як ключові учасники корпоративного світу, стикаються з викликами ефективного управління податковими питаннями своїх клієнтів. При цьому аудиторські фірми повинні дотримуватись ряду вимог для уникнення загроз щодо порушення незалежності аудитора та інших етичних принципів.

Дипломна робота спрямована на вивчення та аналіз специфіки надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами.

Стан і ступінь розробки проблеми в спеціальній літературі. Дослідженням питань організації та методики надання послуг податкового консультування займались такі науковці як О. Антонюк, О. Герасименко, О. Іванишина, Я. Ізмайлов, І. Спільник, Ф. Ткачик та інші. Проте слід відмітити про досить обмежену кількість досліджень щодо специфіки надання послуг податкового консультування саме аудиторськими фірмами.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розкритті й обґрунтуванні теоретичних та організаційно-методичних аспектів надання податкових консультацій аудиторськими фірмами.

Основними завданнями кваліфікаційної роботи є:

- опис актуальних організаційно-правових засад діяльності аудиторських фірм як суб’єктів податкового консультування;

- дослідження змісту та видів послуг податкового консультування;

- огляд етичних аспектів надання податкових консультацій аудиторськими фірмами;

- вивчення методики, організації, оцінки результативності та якості наданих послуг;

- виокремлення основних напрямів удосконалення діяльності аудиторських фірм в частині розвитку податкового консультування.

Об’єктом дослідження є сукупність економічних відносин, які виникають між аудиторськими фірмами та клієнтами (платниками податків) в процесі надання послуг податкового консультування.

Предметом дослідження є теоретичні та організаційно-методичні аспекти надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами.

Базою дослідження є суб’єкти аудиторської діяльності – аудиторські фірми, які зареєстровані у Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності.

Методи дослідження. Для досягнення поставлених завдань дослідження були використані такі методи: аналіз літературних джерел та даних, моніторинг, співставлення, виокремлення впливових факторів, зведення отриманих даних тощо.

Інформаційна база дослідження. У процесі дослідження використані матеріали наукових статей, монографій, навчальних посібників; законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, дані із офіційних сайтів аудиторських фірм, Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, Аудиторської палати України та ін.

Науково значимість одержаних результатів полягає у розробці комплексу рекомендацій з удосконалення теоретичних та організаційно-методичних аспектів надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами.

Практична значимість одержаних результатів полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій з удосконалення надання послуг податкового консультування аудиторськими фірмами. Це допоможе аудиторам та їх клієнтам планувати та оптимізувати податкові зобов'язання, а також сприятиме підвищенню професійного розвитку експертів у сфері податкового консультування. Отримані результати можуть стати основою для розробки нових стратегій і політики управління податковими питаннями, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності аудиторських фірм і їхніх клієнтів.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та висновки роботи доповідалися та обговорювались на студентській науковій конференції «Фіскальна політика: досягнення, інновації та перспективи розвитку», що проходила 25 жовтня 2023 р. в м. Ірпінь. (тема доповіді «Етичні аспекти надання податкових консультацій аудиторськими фірмами»).

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел і додатків. Робота містить 7 рисунків, 4 таблиці, 2 додатки. Список використаних джерел містить 31 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ АУДИТОРСЬКИМИ ФІРМАМИ

1.1. Організаційно-правові засади діяльності аудиторських фірм як суб’єктів податкового консультування

Діяльність аудиторських фірм, як в Україні, так і в іноземних країнах, включає не лише проведення аудиту, а й надання інших послуг, особливе місце серед яких займають консалтингові послуги у сфері оподаткування. Зосередження аудиторських фірм на розвитку консультаційних послуг з оподаткування пов'язаний передусім з попитом на ці послуги серед клієнтів, що визначається рядом факторів. Такі фактори включають постійні зміни в податковому законодавстві, необхідність оптимізації податкових платежів та грамотного фінансового планування, переорієнтацію діяльності або ринкової стратегії, виникнення конфліктних ситуацій з податковими органами за наслідками податкових перевірок та інші.

Відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» «аудиторська фірма – юридична особа, яка провадить аудиторську діяльність на підставах та в порядку, що передбачені цим Законом та міжнародними стандартами аудиту, а також може надавати неаудиторські послуги» [1].

Слід зазначити, що станом на 30 червня 2023 року порівняно з 01 січня 2022 року кількість суб’єктів аудиторської діяльності, які зареєстровані у Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, зменшилася на 5,0% або 44 суб’єкти і становила 835 суб'єктів аудиторської діяльності. Кількість суб'єктів аудиторської діяльності із правом проведення обов’язкового аудиту, реєстрові дані про яких містяться у розділ ІІІ Реєстру, зменшилась на 4,1% або на 9 суб'єктів аудиторської діяльності і становила 210 суб'єктів аудиторської діяльності. Також зросла кількість суб'єктів аудиторської діяльності, які мають право проводити обов’язковий аудит фінансової звітності підприємств, що

становлять суспільний інтерес (розділ IV Реєстру), на 1 суб'єкт аудиторської діяльності або 1,3% і становила 78 одиниць (рис. 1.1) [17].

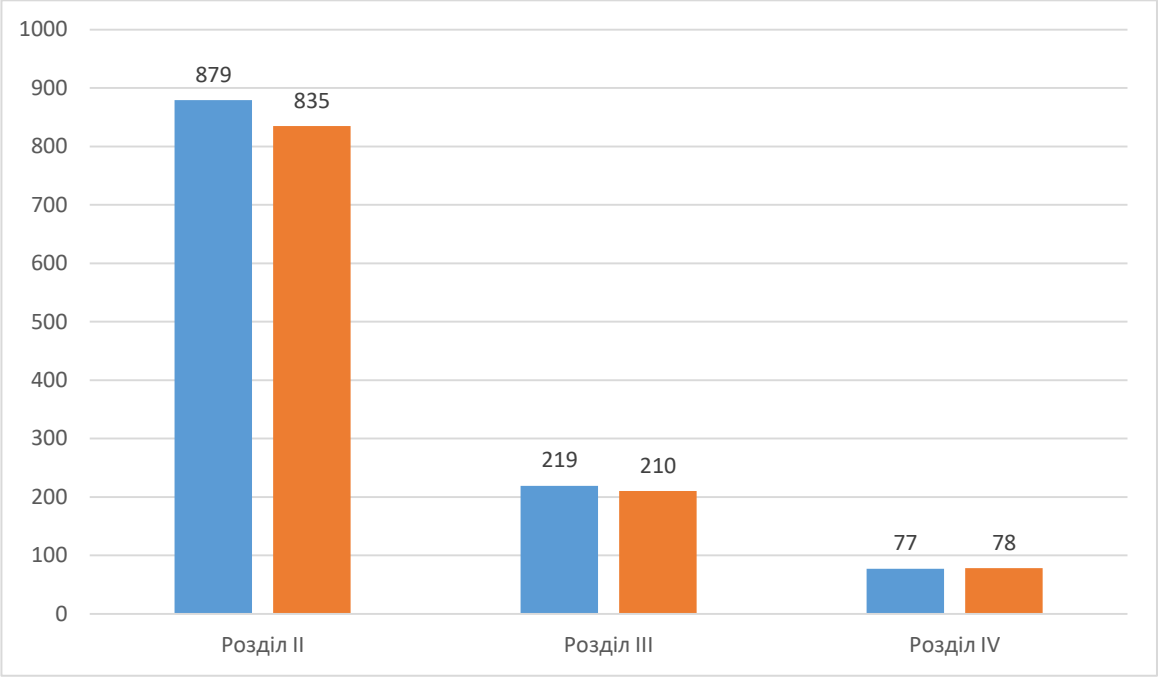


Рис. 1.1. Суб'єкти аудиторської діяльності за розділами Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності станом на 30.06.2023 р. порівняно з 01.01.2022 р., од

Джерело: [17]

На рисунку 1.2 узагальнено інформацію про послуги, які можуть надавати аудиторські фірми в межах чинного законодавства.

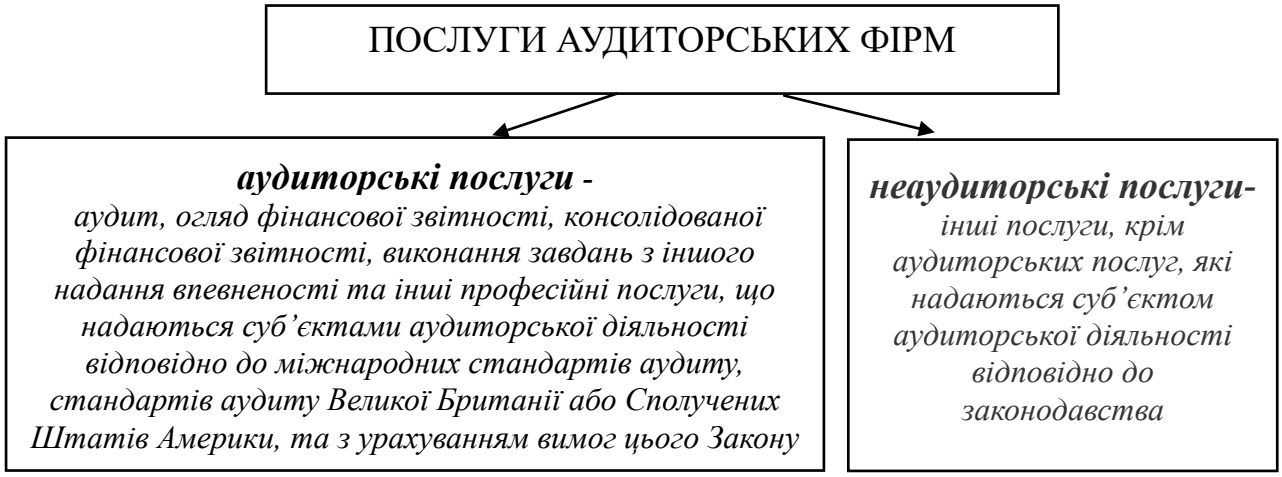


Рис. 1.2. Послуги, які можуть надавати аудиторські фірми

Джерело: узагальнено автором за даними [1]

Законодавчо встановлено, що «аудиторські послуги надаються на підставі договору про надання аудиторських послуг, укладеного між суб'єктом аудиторської діяльності та замовником. Неаудиторські послуги можуть надаватися на підставі договору, письмового або усного звернення замовника до суб'єкта аудиторської діяльності» [1].

Щодо неаудиторських послуг, то їх повного переліку немає. Загалом, Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від 22.12.2011 р. №244/14. В цьому Переліку послуги аудиту поділяються на:

послуги у сфері аудиту;

інші послуги, пов'язані з професійною діяльністю;

послуги з організаційного та методичного забезпечення аудиту.

Проте брати за основу Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) вважаємо некоректним, адже він складений на виконання Закону України «Про аудиторську діяльність», який втратив чинність, та не узгоджуються в частинні термінології з чинними нормативно-правовими актами.

Водночас, Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» містить цілий ряд норм, стосовно надання неаудиторських послуг суб'єктами аудиторської діяльності та перелік окремих послуг. Зокрема, «Суб'єкти аудиторської діяльності можуть надавати неаудиторські послуги, за умови що надання таких послуг не призводить до виникнення загроз щодо незалежності аудитора» [1].

Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» «встановлюються обмеження на одночасне надання суб'єктами аудиторської діяльності підприємствам, що становлять суспільний інтерес, послуг з обов'язкового аудиту фінансової звітності та надання такими суб'єктами аудиторської діяльності та/або пов'язаними з ними особами таких неаудиторських послуг:

складання податкової звітності, розрахунку податків, інших обов’язкових зборів та платежів, представництва юридичних осіб у спорах із зазначених питань;

надання консультаційних послуг з питань оподаткування, а також, у разі, коли допомога суб’єкта аудиторської діяльності не вимагається законодавством, послуг з визначення державних дотацій та податкових пільг;

послуги, що передбачають участь у процесі прийняття управлінських рішень або виконання будь-яких функцій з управління підприємством, що становить суспільний інтерес, якому надаються послуги з обов’язкового аудиту;

ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності;

розробка та впровадження процедур внутрішнього контролю або процедур з управління ризиками, що пов’язані з формуванням фінансової інформації, а також розробка та впровадження інформаційних систем, пов’язаних з фінансовою інформацією;*}*

надання правової допомоги у формі: послуг юрисконсульта із забезпечення ведення господарської діяльності; ведення переговорів від імені юридичних осіб; представництва інтересів у суді;

кадрове забезпечення юридичних осіб у сфері бухгалтерського обліку, оподаткування та фінансів, у тому числі послуги з надання персоналу, що приймає управлінські рішення та відповідає за складання фінансової звітності;

послуги з оцінки, у тому числі виконані у зв’язку з наданням актуарних послуг чи послуг супроводу судового процесу;

послуги, пов’язані із залученням фінансування, розподілом прибутку, розробкою інвестиційної стратегії, окрім послуг з надання впевненості щодо фінансової інформації, зокрема проведення процедур, необхідних для підготовки, обговорення та випуску листів-підтверджень у зв’язку з емісією цінних паперів юридичних осіб;

послуги, пов’язані з функцією внутрішнього аудиту підприємства, що становить суспільний інтерес, якому надаються послуги з обов’язкового аудиту фінансової звітності;

послуги, пов’язані з просуванням акцій юридичної особи, якій надаються послуги з обов’язково аудиту, торгівля чи підписка на акції такої юридичної особи» [1].

У період з 01 січня 2023 року по 30 червня 2023 року суб'єктами аудиторської діяльності надано аудиторських та неаудиторських послуг на суму 4,52 млрд грн.. Частка наданих аудиторських послуг у загальній сумі вартості наданих послуг склала 71% або 3,19 млрд грн. (рис.1.3).

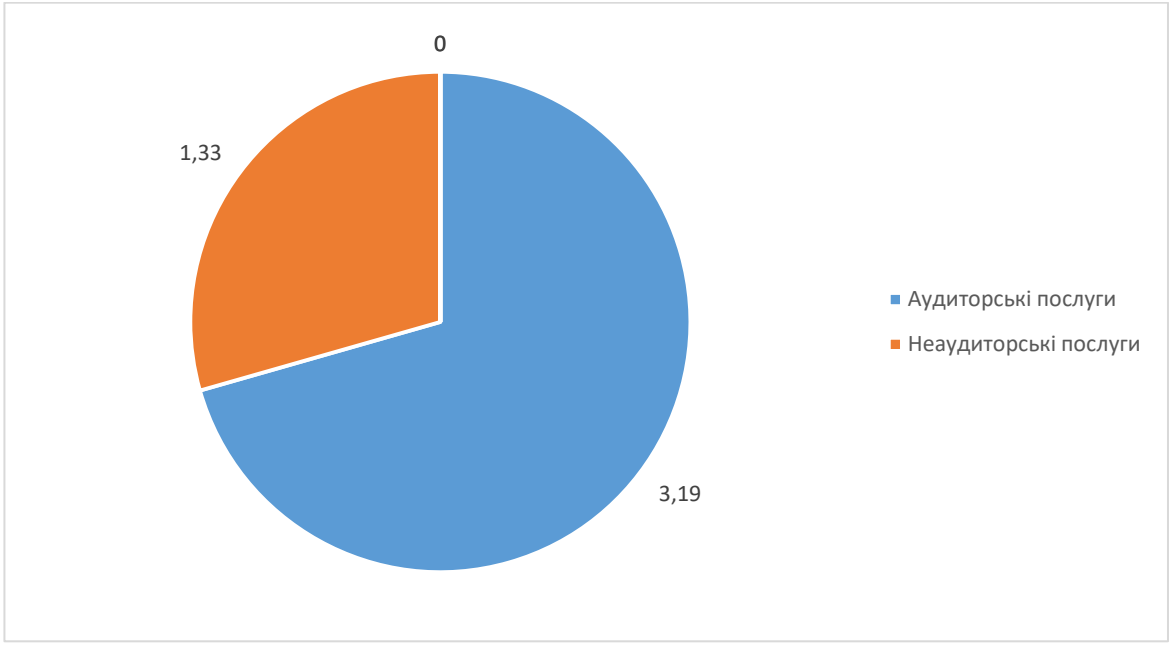


Рис. 1.3. Вартість наданих аудиторських та неаудиторських послуг за період з 01.01.2023 р. по 30.06.2023 р., млрд грн.

Джерело: [17]

Важливим для розуміння специфіки надання послуг податкового консультування суб’єктами аудиторської діяльності є те, що такий суб’єкт у відповідності до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» має право надавати консультаційні послуг з питань оподаткування у разі якщо:

«а) такі послуги не впливають прямо або мають несуттєвий вплив окремо або в цілому на фінансову звітність, що підлягає аудиту;

б) оцінка впливу на фінансову звітність, що підлягає аудиту, належним чином задокументована та пояснена у додатковому звіті, що направляється аудиторському комітету замовника;

в) суб'єкт аудиторської діяльності дотримується принципів незалежності, встановлених цим Законом» [1] .

Отже, за результатами проведеного дослідження встановлено, що аудиторські фірми на дають аудиторські та неаудиторські послуги. Особливе місце серед неаудиторських послуг займають послуги з податкового консультування. Їх зміст досліджено в наступному параграфі роботи.

1.2. Зміст та види послуг податкового консультування, наданих аудиторською фірмою

В Податковому кодексі України під податковим консультуванням розуміється «допомога контролюючого органу конкретному платнику податків стосовно практичного використання конкретної норми закону або нормативно-правового акта з питань адміністрування нарахування та сплати податків чи зборів, контроль за справлянням яких покладено на такий контролюючий орган» [2]. Зазначене визначення першочергово зосереджено на нормативних принципах та звуженні кола податкових консультантів, проте часто у податковій практиці спостерігаються обставини, що потребують ситуативного підходу або звернення до інших фахівців. Водночас в Україні немає чинних спеціальних нормативно-правових актів щодо регулювання податкового консультування іншими суб'єктами податкового консультування. І вже досить тривалий період (з 2008 р.) в наукових працях обговорюється зміст законопроекту «Про податкове консультування в Україні», який спрямований на розвиток сектору приватного податкового консультування в Україні та стосується прав та обов'язків юристів, адвокатів, аудиторів та інших суб'єктів

підприємницької діяльності, що можуть надавати консультаційні послуги в сфері оподаткування. В проекті Закону України «Про податкове консультування в Україні» сутність податкового консультування висвітлено як «вид професійної діяльності щодо надання замовнику (особі, яка потребує консультацій) на оплачуваній основі послуг, сприяння належному виконанню платниками податків, платниками зборів, податковими агентами й іншими особами обов'язків, передбачених законодавством про податки і збори» [3]. Безумовно, перевага цього визначення полягає в спробі виділити податкове консультування в окрему сферу діяльності та зосередити увагу на дотриманні податкового законодавства. І все ж це визначення має загальний характер, не надає жодних гарантій замовнику та не містить положення щодо захисту його інтересів.

Отже, податкове консультування визначаємо як професійну діяльність, спрямовану на вирішення податковими експертами спільно з клієнтами всіх аспектів податкової політики, включаючи пошук найкращого рішення та забезпечення законності його реалізації.

Досконале орієнтування в теорії та практиці оподаткування та бухгалтерського обліку, розуміння чинного законодавства, відслідковування оновлення судових практик, моніторинг всіх податкових змін, проведення семінарів на актуальні податкові теми та регулярна особиста участь у податкових спорах дозволяють податковим консультантам надавати професійні та точні відповіді на податкові питання, оперативно нагадувати платникам податків про майбутні зміни та розробляти нові або оптимізувати існуючі бізнес-процеси з точки зору оптимального оподаткування. Сьогодні ці фахівці особливо важливі для української та світової економіки.

Роль податкового консультування виявляється в результатах виконання його основних функцій, які тісно взаємопов'язані із характером завдань. В контексті цього до функцій податкового консультування відносяться наступні:

–інформування платників податків і податкових агентів;

–підтримка прийняття управлінських рішень з окремих податкових питань;

–підтримка прийняття комплексу управлінських рішень, спрямованих на вирішення проблемних і конфліктних ситуацій;

–аутсорсинг комплексних завдань, пов'язаних з обліком та звітністю тощо [5].

Податковий консультант «виконує роль посередника між державою та платником податків, допомагаючи останньому побудувати ефективну модель бізнесу, максимально мінімізуючи ризики його діяльності в сфері оподаткування, при цьому не виходячи за межі діючого законодавства. Тобто, робота податкового консультанта корисна як для платника, так і для держави, адже податковому консультанту немає необхідності роз'яснювати ту чи іншу норму законодавства, він просто коректно і ефективно застосовує її при наданні послуг по податковому консультуванню. Саме тому дана професія має викликати інтерес зі сторони держаних органів влади, які можуть забезпечити правову основу діяльності професії податкового консультанта» [6, с. 28-29].

Враховуючи фактичну відсутність правового регламенту функціонування аудиторських фірм як суб'єктів податкового консультування, прийняття Закону України «Про податкове консультування в Україні» зможе, в певній мірі, врегулювати абстрактність та самочинство ринку податкового консультування в Україні. Питання податкового консультування є предметом діяльності юридичних, адвокатських, аудиторських та інших суб'єктів господарювання, тому доцільно конкретизувати та закріпити права різних суб'єктів у сфері податкового консультування та узгодити ці права з положеннями та законами у сфері податкового консультування та відповідними законодавчими та нормативними актами щодо діяльності конкретних суб'єктів.

Вітчизняний ринок послуг податкового консультування має широкі перспективи. Проте важливим є визначення правових засад діяльності суб'єктів податкового консультування, зокрема державний нагляд має поєднуватися із системою саморегулювання ринку податкових послуг та чітко

визначати місце та роль податкових консультантів у взаємовідносинах з платниками податків та контролюючими органами.

Специфіка консультаційної послуги полягає в її удаваній невідчутності, непомітності та, як правило, у відсутності завершеної матеріальної форми. З огляду на це ідентичні консультаційні продукти, виконані двома суб'єктами податкового консультування, можуть відрізнятися не тільки за формою, а й мати різну методологію розробки та зміст.

В Україні галузь консалтингових послуг є відносно молодою, але доволі перспективною. Періодом зародження ринку консалтингової послуг можна вважати 1990 рік. У цей час відкривалися представництва іноземних компаній, таких як Arthur Andersen, Baker&Mckenzie, Barents Group, Coopers&Lybrand, Deloitte&Touche, Ernst&Young, KPMG, Price Waterhouse Coopers, Roland Berger& Partners. Ці компанії вийшли на ринок як реалізатори проектів, що фінансувалися міжнародними організаціями [7].

Загалом, сьогодні аудиторські компанії можуть надавати різноманітні консалтингові послуги:

бухгалтерські консалтингові послуги. Включають в себе інформаційно-консультаційну підтримку діяльності бухгалтерії, потрібну всім підприємствам, зовнішній і внутрішній фінансово — економічний аналіз діяльності організації, оцінка бізнесу, оптимізація документообігу;

податкові консалтингові послуги. Дозволяють здійснювати діяльність компанії з урахуванням вимог податкового законодавства, запобігати або своєчасно усувати порушення, пов'язані з неправильним обчисленням, несвоєчасною сплатою податків. Податкове консультування також включає в себе планування податкової політики організації;

юридичні консалтингові послуги. Допомагають вирішити поточні проблеми та уникнути появи нових. В умовах законодавства, яке дуже часто змінюється, постійний контроль і своєчасна реакція на зміни дозволяє не тільки економити кошти, а й правильно будувати подальшу стратегію розвитку;

управлінський консалтинг. Виявляє слабкі сторони ведення бізнесу, дозволяє вчасно скорегувати курс розвитку і направити роботу компанії в потрібне русло. У процесі консультування визначається необхідність реформування структури підприємства, причини занепаду і можливості виходу з проблемної ситуації. Процвітаючим компаніям управлінський консалтинг допомагає досягати нових рівнів розвитку: розробка бізнес-планів, організація системи поточного фінансово — економічного планування. Крім інформаційної юридичної підтримки, надається допомога в реєстрації нових, перереєстрації функціонуючих компаній, розробці внутрішніх документів підприємств. Наша фірма може надати юридичні консалтингові послуги як підприємствам, так і приватним особам.

У консультуванні застосовують такі методологічні підходи:

– функціональний підхід, що є формою надання допомоги відносно змісту, процесу або структури завдання (сукупності завдань), яка не передбачає відповідальності за виконання завдань, а лише допомогу відповідальним за вирішення особам;

– професійний підхід, що передбачає надання клієнтові професійних послуг з ідентифікації, діагностики й розроблення рекомендацій щодо вирішення проблем, а також сприяння їх впровадженню;

– проектний підхід передбачає здійснення консультаційних робіт консультаційною групою (командою), яка досягає мети консультування протягом визначеного терміну і відносно обмежена в ресурсах [7].

Проаналізуємо послуги у сфері оподаткування, що доступні до замовлення в провідних міжнародних аудиторських фірмах (рис. 1.4). За основу аналізу ринку податкових послуг було взято компанії великої четвірки, що протягом десятиріч надають високоякісні послуги в сфері аудиту та неаудиторські послуги найбільшим підприємствам та міжнародним групам компаній.

KPMG

- Податкове консультування
- Послуги з трансфертного ціноутворення
- Бухгалтерський облік та підготовка податкової звітності
- Управління персоналом та оподаткування фізичних осіб
- Податкові перевірки та спори

PwC

- Ведення бухгалтерського обліку, розрахунок заробітної плати та підготовка податкової звітності
- Консультування приватних клієнтів та структурування приватного капіталу
- Митниця та міжнародна торгівля
- Міжнародне оподаткування
- Непрямі податки
- Оподаткування доходів підприємств
- Оподаткування доходів іноземних фахівців
- Оподаткування капіталу контрольованих іноземних компаній
- Податковий супровід угод по злиттях і поглинаннях
- Трансфертне ціноутворення

Ernst&Young

- Податкове планування
- Удосконалення податкових служб
- Податковий облік
- Урегулювання податкових спорів та податкова політика
- Міжнародна торгівля
- Підготовка податкової звітності
- Послуги з оподаткування для приватних клієнтів

Delloite

- Корпоративне оподаткування
- Міжнародне оподаткування
- Послуги приватним клієнтам
- Послуги у сфері митної справи
- Рішення у сфері бізнес-процесів
- Трансфертне ціноутворення
- Послуги фізичним особам та роботодавцям

Рис. 1.4. Послуги в сфері оподаткування, що надають провідні аудиторські фірми

Джерело: складено автором на основі [8-11]

Спільним напрямком серед переліку доступних до надання послуг є послуги з податкового консультування. Найчастіше послуги податкового консультування, доступні до замовлення в аудиторських фірмах передбачають наступні напрями:

1. Розробка стратегії мінімізації податкових зобов’язань клієнта;
2. Аналіз податкової структури та консультації щодо оптимальних податкових рішень;
3. Консультації щодо дотримання податкового законодавства;
4. Визначення потенційних ризиків та невідповідності в податковій звітності;
5. Надання консультацій з питань, пов'язаних із складними податковими аспектами, наприклад, оподаткуванням операцій з нерухомістю, міжнародним оподаткуванням тощо;
6. Допомога в оформленні податкової звітності та взаємодії з податковими органами;
7. Розв'язання спірних питань і конфліктів із податковими органами;
8. Консультування компаній з міжнародною діяльністю щодо оптимізації оподаткування та дотримання міжнародних податкових правил;
9. Визначення можливих ризиків, пов'язаних із податковою діяльністю клієнта, та розробка стратегій їх управління та інші.

Ці послуги можуть варіюватися в залежності від розміру та специфіки аудиторської фірми. Клієнти можуть використовувати податкові консультації, щоб ефективно використовувати податкові переваги та уникнути потенційних податкових ризиків.

Отже, зміст і види послуг податкового консультування, які надають аудиторські фірми стосуються різноманітних аспектів оподаткування та допомагають клієнтам ефективно управляти своєю податковою стратегією, мінімізувати ризики та забезпечувати відповідність з податковим законодавством.

1.3. Етичні аспекти надання податкових консультацій аудиторськими фірмами

Для аудиторських фірм важливо, щоб їхні клієнти та інші користувачі фінансової звітності мали довіру та впевненість у високій якості аудиторських послуг та інших послуг, що надаються. Коли професія досягає високих стандартів професійної відповідальності та етичної поведінки, довіра громадськості до професійних аудиторських послуг зростає.

Сучасні тенденції у сфері аудиту та дотримання етичних стандартів свідчать про наявність багатьох проблем, які потребують негайного вирішення. Значне зростання впливу етичних принципів на роботу аудиторів впливає на якість послуг, призводить до конфліктів і порушень професійних обов'язків, що підвищує недовіру до аудиторів та результатів їх роботи.

Проведення консалтингової діяльності вимагає дотримання певних принципів професійної етики, оскільки дотримання високих етичних стандартів покращує імідж професії, консультанта та його фірми. Репутація консультанта створюється з часом і може зникнути в одну мить. Якщо репутація консультанта постраждала від його діяльності, знадобляться значні зусилля для відновлення його репутації.

В Україні основні етичні правила до професії аудитора вперше були визначені Законом України «Про аудиторську діяльність», ним було передбачено обов’язки аудиторів щодо якості послуг, конфіденційності отриманої інформації за час проведення аудиту, обмеження діяльності надання аудиторських послуг, а також спеціальні вимоги щодо забезпечення незалежності аудиторів. Даний Закон втратив свою чинність у 2018 році, натомість було прийнято Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», що й до сьогодні регулює діяльність, здійснювану аудиторськими компаніями в Україні.

Перший Кодекс етики професійних бухгалтерів та аудиторів України був розроблений Федерацією професійних бухгалтерів і аудиторів України

(ФПБАУ) в 1997 році. В грудні 1998 року Аудиторська палата України (АПУ) затвердила Кодекс професійної етики аудиторів [12].

Наступним кроком стало ухвалення Міжнародного кодексу етики як національного. У квітні АПУ запровадила Міжнародні стандарти, надання впевненості та етики [12].

24 грудня 2007 року ФПБАУ визнала Кодекс етики МФБ за Кодекс етики Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України, що є обов'язковим для дотримання усіма її членами [12].

У березні 2021 року офіційний переклад Міжнародного кодексу етики професійних бухгалтерів [13] українською мовою розміщено на сайті Міністерства фінансів України. Необхідно зазначити, що цей кодекс використовується як основа для національного Кодексу етики більш як у 120 країнах світу. Він застосовується в 32 найбільших міжнародних мережевих аудиторських фірмах. Він перекладений 39 мовами. Цей Кодекс наразі застосовується до всіх професійних бухгалтерів, що є членами організацій, що належать до Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ). Українська Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів (ФПБАУ) є чинним членом МФБ. Завдяки цьому, Кодекс застосовується до її членів. Крім того, інші громадські організації бухгалтерів та аудиторів також можуть використовувати цей Кодекс для своїх членів. Уряд також може поширити застосування Кодексу на певні категорії фахівців.

Професійна етика впливає на професію аудитора та спеціаліста з питань оподаткування шляхом формування моральних вимог, категорій та норм поведінки осіб, які мають відношення до професійної діяльності. Цим самим професійна етика створює передумови для укріплення престижу професії, зміцнення репутації фахівців, підтримки їх честі та гідності, зменшення випадків шахрайства, утвердження у суспільстві та професійному середовищі таких професійно-моральних якостей як чесність, самокритичність, принциповість, повага тощо.

Таким чином, ділова репутація аудитора залежить не тільки від норм, які встановлені законодавством, але й від особистих якостей фахівців, які присвятили себе аудиторській діяльності [14].

Вимоги суспільства забезпечуються визначенням правил професійної поведінки та принципів належного виконання робіт. Дотримання податковим консультантом норм професійної етики укріплює професійні позиції та моральні якості.

Міжнародними стандартами аудиту визначений перелік основних принципів, а саме: об'єктивність, незалежність та чесність; конфіденційність; професійна компетентність; розв'язання етичних конфліктів; податкова практика; документування процесу аудиту; звітність за підсумками аудиту; оприлюднення інформації [15].

Вивчення теоретичних та практичних аспектів дотримання принципів професійної етики аудитора при наданні послуг (в т.ч. податкового консультування) в Україні дозволило дійти таких висновків:

1) проблеми недотримання аудиторами принципів професійної етики в цілому спричиняють проблеми недовіри користувачів фінансової звітності до аудиторської професії та оприлюднених аудиторських висновків, що не сприяє створенню інвестиційно привабливого іміджу нашої держави та вітчизняних суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках. Це пов'язано також із невідповідністю фінансової звітності підприємств України, зокрема, перевіреної аудиторами, міжнародним стандартам фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах, її непрозорістю тощо;

2) у вітчизняній аудиторській практиці існують численні загрози дотримання принципів професійної етики, що можна дієво попередити при розробці та запровадженні системи контролю якості аудиторських послуг, відповідно до вимог міжнародних стандартів контролю якості;

3) з урахуванням важливості побудови системи контролю якості аудиторських послуг встановлено, що дотримання етичних принципів аудитора

має бути регламентовано та організовано на всіх рівнях забезпечення контролю якості аудиторських послуг, яких, за результатами власних досліджень;

4) дотримання фундаментальних принципів професійної етики можна забезпечити шляхом організації на аудиторській фірмі належної системи контролю якості аудиторських послуг, зокрема, шляхом розробки внутрішньої фірмової Політики та процедур контролю якості [16].

Етика в консалтинговій діяльності розглядається на трьох взаємопов'язаних рівнях: консультант-клієнт, консультант-консультант і клієнт-консультант.

Розгляд етичних аспектів консалтингової діяльності в ідеалі має починатися зі стосунків між консультантом і клієнтом, що, безумовно, має першочергове значення. Ці відносини заслуговують на увагу з двох точок зору – з точки зору надаваних послуг і в діловому контексті.

Серед позицій, що стосуються надаваних послуг слід навести такі: надання клієнтам продуктів і послуг тільки найвищої якості; відбір для роботи тільки тих проектів, для виконання яких кваліфікація виконавця є достатньою; навчання за рахунок особистого часу; відсів неприйнятних проектів; дотримання принципу: інтереси клієнтів вищі за інтереси консультантів; відвертість з клієнтом, незнання відповідей на всі питання не слід розглядати як слабку сторону; відбір проектів, яким може бути забезпечене якісне керівництво; уникнення клієнтів із заплямованою репутацією; збереження конфіденційності інформації; уникнення конфлікту інтересів; недопущення виникнення стосунків залежності клієнта; недопущення передоручення виконання проекту без згоди клієнта; уникнення роботи з конкуруючими між собою клієнтами водночас; здійснення регулярного самоконтролю власної практики; забезпечення високої якості послуг навіть у тому випадку, коли клієнт не здатний це оцінити [7].

Для здобутку цілей професії аудитори зобов'язані керуватися основоположними принципами (рис. 1), також відомими як норми етики, у своїй повсякденній роботі [28].

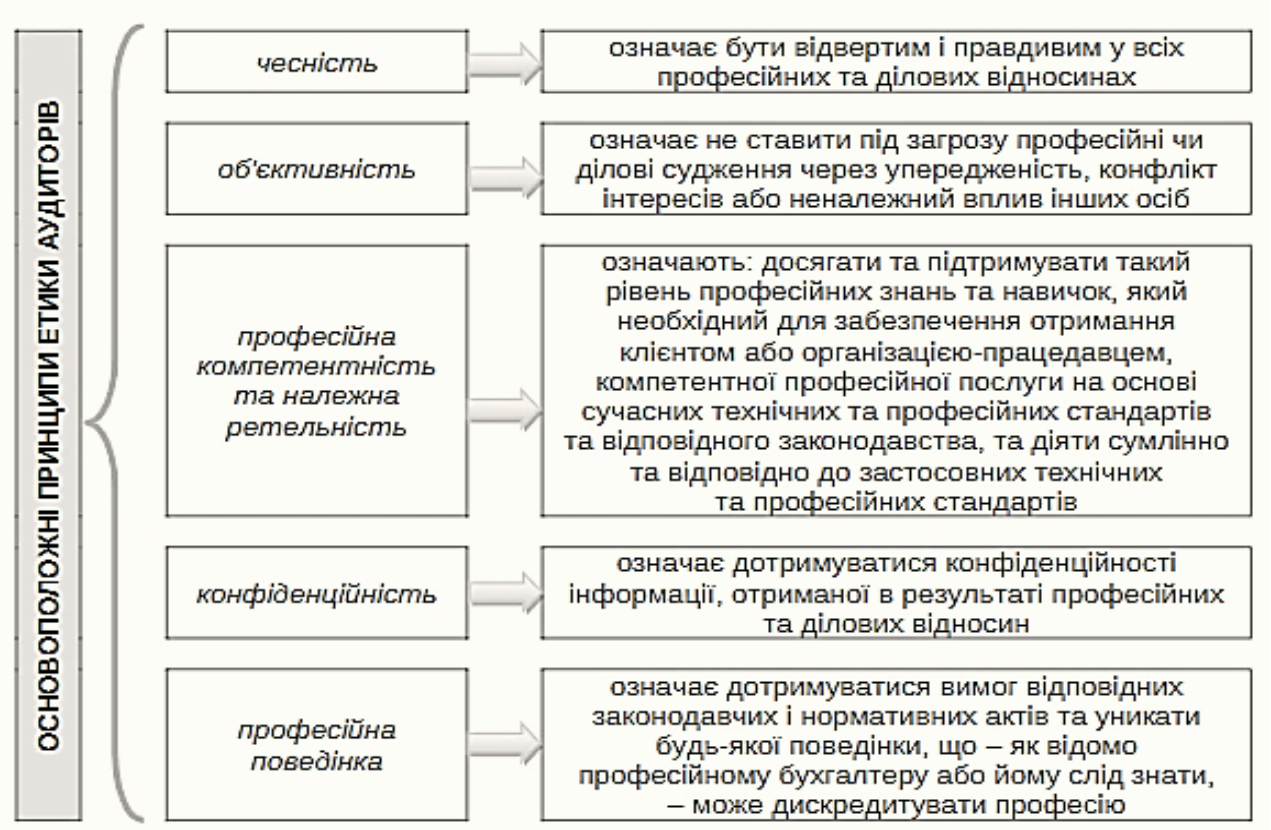


Рис. 1.5. Основоположні принципи етики аудиторів відповідно до Міжнародного кодексу етики професійних бухгалтерів

Джерело: [28]

Описуючи такий принцип як чесність, слід розуміти, що аудитори повинні демонструвати чесність і прозорість під час надання професійних послуг, мати добру репутацію та залишатися незалежними. Зокрема Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [1] передбачено, що у випадках, визначених міжнародними стандартами аудиту, аудитор зобов'язаний вживати відповідних заходів для забезпечення незалежності під час надання аудиторських послуг, зокрема, недопущення існуючого або потенційного конфлікту інтересів, а також впливу договірних або інших відносин, у яких беруть участь аудитор, суб'єкт аудиторської діяльності, аудиторська мережа, власники, посадові особи і працівники суб'єкта аудиторської діяльності, інші особи, залучені до надання аудиторських послуг, та пов'язані особи суб'єкта аудиторської діяльності.

Серед напрямів удосконалення ділових аспектів стосунків з клієнтами можна виділити: збереження стабільності структури ціни; призначення платні

за виконання тільки тієї роботи, яка має бути виконана; призначення ціни з урахуванням обґрунтованих доцільних витрат [7].

Особисті та професійні відносини між консультантом і клієнтом залежать від вибору правильної лінії поведінки.

У випадку, коли до виконання проекту долучаються супідрядні консультанти – виникають специфічні субпідрядні стосунки, які необхідно вибудовувати, виходячи з таких міркувань: субпідрядник діє і виступає як складова частина основної консультативної організації; субпідрядник не повинен перехоплювати клієнта; субпідрядник не повинен виступати від імені клієнта; субпідрядник має бути позитивно налаштованим і надавати повну підтримку проекту; основний консультант має чітко визначити питання оплати, часу і своїх сподівань від роботи субпідрядника; основний консультант повинен підтримувати поінформованість субпідрядника [7].

Заслуговує на увагу розгляд етичних аспектів взаємодії між клієнтами та податковими консультантами. Хоча консультант не може визначити або контролювати поведінку клієнта, він повинен намагатися звернути увагу останнього на міркування, які можуть усунути непорозуміння у відносинах. Навчання клієнтів тому, як їхня поведінка впливає на консультанта, допоможе покращити стосунки між клієнтом і консультантом.

Якщо на ранній стадії відносин виявляється, що підхід клієнта і стандарти діяльності консультанта абсолютно не узгоджуються, то від співпраці слід відмовитися. Іноді помилкова позиція клієнта не виявляється до кінця проекту. Проте це може спостерігатись під час його реалізації. Консультантам слід остерігатися, щоб клієнти встановлювали нереалістичні очікування щодо роботи консультанта або намагалися відступити від домовленостей щодо певних умов проекту. При вирішенні цих питань має бути чесне та відкрите обговорення спірних питань, прагнучи максимальної прозорості позицій. Якщо сторони вважатимуть подальші умови неприйнятними, необхідно буде домовитися про реалізацію проекту або завершення проекту в рамках виконаних робіт.

Є багато сфер, де консультанти повинні враховувати ймовірність того, що клієнт проявлятиме неетичну поведінку. По-перше, це передпроектний етап. На цьому етапі недобросовісний клієнт пропонує виконати проект за нижчою ціною, ніж комерційна ціна. Клієнт може спробувати «використати» послуги консультанта, не маючи наміру надавати роботу, тобто: подати запит на розробку бізнес-пропозиції, щоб використати її для власних цілей; подати запит на зразки продуктів у кількох консультантів для їх власної розробки; вирішити питання самостійно за допомогою ідеї консультанта.

Некоректна поведінка клієнта у ході реалізації проекту пов’язана з: відмовою надання даних та інформації, як було домовлено; зволіканням з прийняття рішення про схвалення роботи; зволіканням оплати рахунків; зміною підходів посеред проекту; відмовою від зняття бар’єрів, наприклад у спілкування з персоналом; ігноруванням рекомендацій консультанта; поданням розробок консультантів керівництву без згоди їх підтримувати; вимогами виключення певної інформації зі звітів консультантів [7].

Щодо загальних етичних принципів, то кожен фахівець-консультант повинен усвідомлювати, що є неприйнятним у його діяльності, тобто те, чого ні в якому разі не можна робити з професійних міркувань.

Остаточне рішення про прийняття або відхилення пропозиції консультації та його наслідки залишається за клієнтом.

Консультаційні поради в сфері оподаткування не повинні суперечити чинному законодавству та його положенням. Податкові консультанти зобов'язані інформувати клієнтів про можливі наслідки рішень, які можуть порушити межі правової сфери, в якій вони працюють.

Консультанти не повинні створювати непорозуміння, підтримувати або ставати на бік конфліктів всередині клієнтської організації.

Клієнти не повинні вимагати або очікувати від консультантів дій, які перевищують їхні реальні можливості (щодо змісту, кількості, якості або тривалості роботи). Але якщо він спробує це зробити, це не тільки призведе до нереалістичних очікувань, але й зашкодить іміджу радника.

Більшість професійних асоціацій консультантів (особливо Українська асоціація консультантів з управління) мають власні етичні кодекси. Проте кожен незалежний консультант може визначити свій кодекс етики та встановити та розвинути етичні стандарти у своїй сфері діяльності. Визначення у діяльності необхідних норм – це привілей і обов’язок, водночас це також відповідальність, яку бере на себе консультант. Він зобов'язаний забезпечити високу оцінку своїх здібностей і надання високоякісних консультаційних послуг. Його здатність чесно вести бізнес і чинити правильно забезпечує формування позитивної думки про консультаційні послуги і професію загалом. Кожен консультант зобов’язаний сприяти підвищенню суспільної поваги та довіри до професії податкового консультанта.

Варто також зазначити, що в Україні ведеться Реєстр аудиторських фірм та аудиторів [26] – база даних, що містить інформацію про сертифікованих аудиторів та суб’єкти аудиторської діяльності, які мають право надавати аудиторські послуги і здійснюють аудиторські перевірки відповідно до закону. Включення аудиторської компанії до заявленого Реєстру може, в певній мірі, підвищити рівень довіри клієнта до фахівців, що надаватимуть запитувані послуги.

На сьогоднішній день в Україні в основному етичні стандарти фахівців з питань оподаткування, а зазвичай їх роль виконують аудитори, регулюються Міжнародним Кодексом етики та Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Для досягнення професійних цілей, спеціалісти зобов'язані керуватися ключовими етичними принципами у своїй роботі, такими як чесність, об’єктивність, професійна компетентність та належна ретельність, конфіденційність та професійна поведінка.

Крім того, на національному рівні необхідно організувати реалізацію інформаційної політики, спрямованої на активне формування соціального іміджу професії податкового консультанта.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ АУДИТОРСЬКИМИ ФІРМАМИ

2.1. Організація надання податкових консультацій

Процес консультації триває з моменту встановлення контакту та початку роботи до закінчення консультації. На кожному етапі консультаційного процесу учасники певним чином взаємодіють і виконують набір дій, які можна об’єднати в різні етапи.

Міжнародною організацією праці (International Labour Organization – ILO) запропоновано просту, логічну і водночас досить загальну модель консультаційного процесу (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1

Послідовність консультаційного процесу

№	Етап консультування	Зміст виконуваних робіт
1	Підготовка до консультування (передконтрактне знайомство)	Встановлення перших контактів з клієнтом; Попередня діагностика проблеми; Постановка консультаційного завдання; Планування завдання; Пропозиція клієнту з виконання завдання; Укладення консультаційного контракту.
2	Діагностика стану, причин виникнення проблем та перспектив їх вирішення	Аналіз мети; Аналіз проблеми; Збір інформації; Аналіз фактичної інформації і синтез; Зворотний зв’язок з клієнтом.
3	Розробка плану консультаційних заходів	Розробка рішень; Оцінка альтернатив; Представлення плану консультаційних заходів та його обговорення з клієнтом.
4	Впровадження заходів	Планування впровадження змін; Допомога у впровадженні змін; Корегування пропозицій; Навчання.
5	Оцінка результатів та забезпечення їх дострокової підтримки	Оцінка консультаційного проекту; Оцінка вигоди клієнта від консультаційного проекту; Оцінка процесу консультування; Заключний звіт; Підтримка виконаного проекту.

Джерело: [7].

Як бачимо процес консультування нараховує п’ять етапів: передконтрактне знайомство, діагностику, планування дій, впровадження пропозицій і завершення консультування. Кожен із перерахованих етапів у свою чергу може бути розподілений на ряд кроків або паралельних дій (робіт) [7].

У контексті податкового консультування, необхідно розуміти, що загальна послідовність етапів може піддаватися значущим змінам в конкретних ситуаціях, враховуючи вид, мету та завдання консультування. Деякі етапи можуть бути опущені, частково збігатися або логічно змінювати своє положення. Наприклад, впровадження податкових заходів може розпочатися ще до завершення етапу планування. Також може виникнути ситуація, коли детальна діагностика не є обов'язковою, або вона може бути інтегрованою з плануванням. Наприклад, під час оцінки на завершальному етапі може виявитися, що обраний шлях виявився неефективним або помилковим, що вимагає повернення до початкової стадії та застосування зовсім нового підходу.

Забезпечення якості послуг податкового консультування значною мірою залежить від організації процесу надання послуг. Надання консалтингових послуг вимагає глибокого та систематичного розуміння характеристик предмета кожної послуги. З огляду на те, що на сьогоднішній день відсутні стандарти, які б визначали організаційні етапи реалізації різних процесів надання консультаційних послуг в сфері оподаткування, виникає нагальна потреба в їх окресленні та уніфікації (рис. 2.1). Важливою умовою реалізації етапів є наявність відповідних знань з предмета виконання послуги та обґрунтованих стандартів, на основі яких формуватимуться процес та результати виконання послуг.

У сфері податкового консультування важливо встановлювати чіткі межі повноважень з самого початку. Це означає, що відразу необхідно визначати, які конкретні обов'язки і відповідальності покладаються на кожну сторону. Часто труднощі у консультаційних проектах виникають через розбіжність між

очікуваннями сторін ще на етапі початку співпраці. Визначення чітких рамок взаємодії може допомогти уникнути непорозумінь та забезпечити ефективну реалізацію податкового консультування.

Ці взаємодомовленості визначають не лише обсяг і процес роботи, але й вартість та очікувані вигоди для клієнта. Такий чіткий розподіл ролей та взаємозобов'язань сприяє побудові відносин, що ґрунтуються на довірі та взаєморозумінні, що є критичними елементами у сфері податкового консультування.

Перший контакт може виникнути під час листування або телефонної розмови між консультантом і клієнтом. У цьому спілкуванні обговорюються характер і суть податкових проблем, що визначає початок процесу надання консалтингових послуг. Під час цього етапу клієнт формує своє уявлення про консультанта, враховуючи, наскільки чітко він розуміє податкові питання та якість його запитань. Важливо відзначити, що на цій стадії консультанту не обов'язково пропонувати конкретні рішення. Навіть у випадках, коли технічно можливо легко вирішити податкові питання, можуть виникнути значні внутрішньоорганізаційні виклики. Обговорення може завершитися пропозицією про подальшу зустріч, і організація такої зустрічі може відігравати важливу роль у встановленні партнерських відносин.

Перед тим як укладати контракт для конкретного податкового проекту, консультант повинен провести попереднє дослідження, щоб визначити його обсяг та характер. Це дослідження можна розглядати як міні-проект, в ході якого необхідно виконати такі завдання:

– збір даних щодо конкретної податкової проблеми;
– аналіз даних та визначення основних аспектів;
– визначення напрямів для вирішення виявлених проблем;
– розробка плану виконання проекту;
– визначення необхідних консультантів та інших ресурсів.

У деяких випадках ці завдання можуть бути вже виконані клієнтом, особливо, якщо консультант надає допомогу як фахівець у вже розпочатому

проекті. Проте в більшості випадків попереднє дослідження є першою стадією в багатоетапному проекті. У ряді випадків саме визначення проблеми консультантом може бути значущою послугою для клієнта, і тому консультант може розглядати оплату за попереднє дослідження. Однак, як правило, консультанту належить провести всі попередні роботи, що передують запуску проекту.

Отже, перед початком податкового консультування, консультант проводить попереднє дослідження. До візиту до потенційного клієнта рекомендується здійснити додаткове дослідження стосовно організації клієнта. Це може включати ознайомлення з фінансовою звітністю та рекламними матеріалами, щоб заздалегідь отримати інформацію про компанію і краще підготуватися до візиту (наприклад, запросити в керівництва інформацію, яка може бути важливою або корисною).

Консультант повинен мати заздалегідь складений перелік питань, які він планує обговорити під час свого першого візиту. Він також може оглянути об'єкти (наприклад, офіси, складські приміщення), познайомитися з керівництвом та головними фахівцями.

Там, де важлива не лише інформація, а й думка персоналу, може бути проведене коротке безпосереднє опитування, щоб виявити різницю між офіційною точкою зору та думкою компетентних фахівців.

Під час попереднього дослідження важливо визначити саму проблему, а не її симптоми. У багатьох випадках у розв'язанні податкових питань клієнта важливі не тільки технічні аспекти, але і організаційні, і для досягнення бажаного результату всі ці аспекти потрібно розглядати взаємодіючи.

Під час передпроектної діагностики важливим аспектом для подальшого розвитку співпраці є оцінка клієнтом ефективності та якості роботи податкового консультанта. Надзвичайно важливо провести конструктивну дискусію між консультантом і клієнтом, щоб визначити всі аспекти проблеми, яку планується вирішити. На етапі попереднього дослідження фахівцю також слід оцінити клієнта і визначити характер подальших взаємодій. Важливо

визначити, як організація сприймає консультанта, чи має досвід співпраці з податковими консультантами, чи готова втілювати рекомендації консультанта. У випадку відсутності попереднього досвіду співпраці консультанта з організацією, важливо акцентувати увагу на ефективному управлінні проектом та спрямувати клієнта на оптимальне використання консультаційних послуг.

Проводячи передпроектне дослідження в сфері податкового консультування, консультант старається зібрати достатньо інформації для розробки пропозиції, яка буде визначати обсяг повноважень для конкретного проекту.

На початковому етапі співпраці з клієнтом часто необхідна детальна письмова пропозиція; однак, коли вже встановлені довірливі консалтингові відносини, клієнта може влаштовувати короткий лист-підтвердження, що охоплює ключові аспекти, обговорені на етапі узгодження.

У всіх випадках важливо, щоб консультант детально розглянув і узгодив з клієнтом ключові питання, навіть якщо вони не були офіційно фіксовані. Зокрема:

1. Розуміння проблеми з боку консультанта;

2. Зміст і цілі роботи, визначення меж проекту і досягнення результатів в цих рамках;

3. Обрання підходу до рішення: може використовуватися загальновідомий, стандартний метод або новаторський підхід, з урахуванням того, що інновації повинні бути в межах законодавства;

4. Програма необхідних робіт;

5. Короткий огляд очікуваних результатів проекту, які можуть використовуватися для представлення концепції проекту та послуг консультанта клієнту;

6. Ресурси, необхідні для реалізації проекту, включаючи робочий час консультанта та розмір гонорару. У випадку багатоступінчатого проекту важливо врахувати, що розмір подальших етапів може залежати від успіхів першого етапу. Крім того, для бюджетування корисно вказати клієнтові на

можливі майбутні витрати. З огляду на те, що практично всі консалтингові проекти передбачають участь штатного персоналу клієнта, слід також враховувати необхідні ресурси з боку клієнта [7].

До пропозиції може бути включений загальний набір робіт у великих масштабах, але деталізоване планування здійснюється відразу після передпроектного дослідження. На цьому етапі розробляється конкретна програма робіт, яка включає в себе податкові аспекти, та визначається календарний графік їх виконання.

Пропозиція є основою контракту між клієнтом і консультантом, і в цьому значенні вона повинна містити інформацію про таке:

робота, яку має виконати консультант, і продукти, що надаються (також оговорюється, які роботи не будуть виконані); ресурси, які має забезпечити клієнт; графік виконання робіт і тривалість проекту загалом; принципи оплати роботи [7].

Успішний податковий консалтинг визначається наявністю чіткої угоди між консультантом і клієнтом, яка визначає: зміст роботи; методи виконання завдань; фінансові аспекти, зокрема, вартість послуг; конкретні результати, які може очікувати клієнт в кінцевому підсумку.

Якщо податковий консультант, який розробляв угоду на виконання проекту, приєднується до його реалізації, проблем з передачею технічного завдання не виникає. У деяких випадках, особливо в великих фірмах, може виникнути необхідність передачі технічного завдання від консультанта, що проектував завдання та підписував угоди, іншому консультанту-виконавцю.

Під час виконання консультаційного проекту сторони можуть оптимізувати як самі роботи, так і фінансові ресурси, виділені для реалізації проекту. Замовнику слід підтримувати відкритий зв'язок з консультантом, контролювати прогрес виконання проекту, готувати персонал до участі в впровадженні консультаційних змін та мати стратегію подолання опору до змін.

Наприкінці роботи, виконані задачі (надані послуги) доцільно фіксувати Актом виконаних робіт (наданих послуг) – первинним документом, що реєструє факт завершення процесу надання робіт чи послуг, в якому описано всі деталі виконаних процесів (додаток А).

Підсумовуючи вищезазначене, слід підкреслити важливість детальної підготовки пропозицій, чіткого визначення обсягу робіт та взаєморозуміння з клієнтом. Вирішальним фактором є ефективна комунікація та розробка чіткого плану дій, які сприяють успішному вирішенню податкових питань. Також важливо підкреслити необхідність активної участі замовника в процесі та гнучкість у вирішенні виникаючих питань. Всі ці елементи створюють надійну основу для високоякісного податкового консультування та досягнення оптимальних результатів для клієнта.

2.2. Методика надання послуг податкового консультування

Податкові консультації є важливою частиною сучасного бізнес-середовища, де регулярні зміни законодавства та ускладнення податкових зобов’язань вимагають від бізнесу максимально ефективного використання своїх ресурсів. Для результативного надання кваліфікованих податкових консультацій необхідно провести системний аналіз та визначити методичні описи для визначення найбільш ефективних методів у цій сфері. Ґрунтуючись на глибокому розумінні податкового законодавства та бізнес-процесів, податкові консультанти повинні розробляти ключові аспекти та стратегії, щоб допомогти підприємствам уникнути податкових ризиків, оптимізувати фінансові зобов’язання та досягти високої фінансової продуктивності за допомогою збалансованого податкового планування.

Податковий консалтинг вимагає не тільки глибокого розуміння податкового законодавства, а й системного підходу до аналізу потреб клієнта. У цьому контексті системний підхід відіграє вирішальну роль у забезпеченні ефективності та точності податкового консультування [18].

Перед початком надання консультацій фахівець повинен ретельно вивчити бізнес-модель клієнта, визначити його основні операційні процеси та з’ясувати специфіку фінансової діяльності. Цей етап дозволяє зрозуміти структуру бізнесу, визначити його податкові зобов’язання та виявити можливості оптимізації оподаткування.

Системний підхід передбачає аналіз потенційних ризиків, які можуть виникнути в процесі впровадження розробленої стратегії. Консультанти повинні виявити слабкі місця в податкових стратегіях своїх клієнтів і запропонувати ефективні заходи для їх усунення. Водночас виявлення можливостей оптимізації податкових витрат дозволить клієнтам максимально використати законні податкові пільги.

На основі отриманих даних консультант розробляє ефективний план оптимізації податкових витрат. Це включає визначення найкращих методів оподаткування, поради щодо використання податкових пільг і стратегій управління прибутком [18].

Системний підхід до податкового консультування забезпечує глибоке розуміння бізнес-моделі клієнта та дає можливість розробити персоналізовані стратегії, спрямовані на досягнення максимальної податкової ефективності.

Сучасний бізнес має бути готовим швидко реагувати на постійні та непередбачувані зміни податкового законодавства. Податкові консультанти мають не тільки бути в курсі останніх податкових інновацій, але й вдосконалювати стратегії, спрямовані на ефективну адаптацію бізнесу до нової податкової реальності.

Зміни в податковому законодавстві часто відбуваються несподівано, що вимагає від бізнесу швидкої адаптації. Ключовою стратегією є швидке реагування та вжиття необхідних заходів для забезпечення дотримання нових вимог та максимізації податкових пільг.

Для досягнення безперервності та ефективності робочих процесів аудиторських фірм, що мають серед своїх компетенцій надання послуг податкового консультування, необхідно розробити стабільну систему

моніторингу за змінами в загальнодержавних та локальних процесах (ринкових умовах, податковому законодавстві тощо), в яку буде включено систематичний аналіз ризиків, ефективне навчання та підготовка персоналу, максимізація нових можливостей, постійне вдосконалення стратегій [19].

Систематичний аналіз ризиків: аудиторські фірми повинні вдосконалювати системи аналізу ризиків, особливо тих, що стосуються податкових змін; консультанти повинні проводити поглиблені дослідження можливого впливу змін на фінансовий стан компанії та формулювати стратегії зменшення податкових ризиків.

Ефективне навчання та підготовка персоналу: адаптація до податкових змін вимагає не лише фахових знань консультантів, але й активної участі персоналу компанії, а ефективне навчання та підготовка співробітників є запорукою успішної реалізації нових податкових стратегій.

Максимізація нових можливостей: нове податкове законодавство може надати більше можливостей для оптимізації фінансових процесів компанії; консультанти допомагають компаніям визначити та максимізувати нові можливості для забезпечення сталого фінансового розвитку.

Постійне вдосконалення стратегій: ринкові та законодавчі умови постійно змінюються, тому стратегії, які працюють сьогодні, можливо, доведеться адаптувати завтра; Постійне вдосконалення податкових стратегій дозволяє підприємствам залишатися конкурентоспроможними та впевнено рухатися вперед у світі постійних податкових викликів [19].

Одним з ключових напрямків в процесах розвитку надання аудиторських послуг, в т. ч. і податкових консультацій, є глобальна цифровізація бізнесів та робочих процесів, що спонукає впроваджувати комп’ютерні технології, аналітичні інструменти, що надалі трансформує податковий консалтинг і забезпечує високу ефективність консультантів.

Використання аналітичних інструментів дозволяє консультантам отримати уявлення про податкові аспекти діяльності клієнтів. Аналіз великих обсягів даних може допомогти визначити тенденції, передбачити ризики та

розробити оптимальні стратегії податкового планування, а розробка спеціальних програмних забезпечень допоможе автоматизувати ці процеси.

Також популярним напрямком стало створення платформ для онлайн-комунікації, що забезпечує клієнтам постійний доступ до експертної підтримки. Це не тільки економить час, але й робить процес консультації більш зручним.

Проте розвиток та впровадження зазначених функцій піднімає питання кібербезпеки та захисту даних. Тому слід активно впроваджувати сучасні технології безпеки для забезпечення конфіденційності та надійності обробки податкової інформації.

Загальна мета використання технологій у податковому консультуванні полягає у створенні ефективних та інноваційних рішень, які оптимізують податкову звітність і забезпечують успіх клієнтів у податковому середовищі, яке постійно змінюється.

Успішне податкове консультування базується на взаємній довірі та розумінні. Консультанти вчаться розуміти особливості бізнес-моделей, стратегічних цілей і внутрішніх процесів своїх клієнтів. Результатом партнерства є спільна відповідальність за досягнення податкових цілей.

Ефективний обмін інформацією є ключовим елементом взаємодії. Використання сучасних засобів комунікації дозволяє підтримувати постійний контакт з клієнтами, своєчасно реагувати на зміни та розглядати нові податкові можливості.

Спілкування з клієнтами передбачає не лише передачу інформації, а й глибокі роз’яснення складних податкових аспектів. Консультанти використовують просту для розуміння мову, що дає клієнтам можливість повністю зрозуміти та брати активну участь у прийнятті рішень.

Взаєморозуміння та продуктивна співпраця з клієнтами визначають конкурентоспроможність податкових консультантів на ринку, тому успіх надання ефективних консультацій в сфері оподаткування полягає у грамотній стратегії та методиці процесу надання податкових консультацій [20].

Враховуючи відсутність в податковому законодавстві та інших відкритих джерелах єдиної сформованої методики надання податкових послуг, провівши аналіз доступної, але не широкої інформації, було сформовано власну методику (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Методика надання податкових консультацій аудиторськими фірмами

Етап	Специфіка	Опис
1	Аналіз потреб клієнта	Аудиторські фірми досліджують бізнес-модель клієнта, галузь, стратегічні цілі та конкретні податкові потреби. Цей етап дає змогу консультантам отримати глибоке розуміння контексту та визначити ключові аспекти, які необхідно враховувати.
2	Персоналізований підхід до консультування	Індивідуальний підхід до кожного клієнта. Основою консультації є унікальні характеристики бізнесу, тому розробляється індивідуальна стратегія з індивідуальним урахуванням конкретних обставин податкового законодавства та можливостей оптимізації для кожного клієнта.
3	Глибокий податковий аналіз	Експерти проводять глибокий аналіз податкових зобов'язань та можливості оптимізації. Це включає перевірку різноманітних податкових зобов’язань, перевірку дотримання податкового законодавства та пошук можливостей для зменшення податкового тягаря.
4	Розробка податкових стратегій	На основі отриманих даних розробляються конкретні податкові стратегії. Вони включають поради щодо оптимізації податкових витрат, зменшення ризиків і використання можливостей для підвищення ефективності оподаткування.
5	Підтримка та моніторинг	Після впровадження стратегії надається постійна підтримка та контролюється податкову ефективність клієнтів. В процесі реалізації можуть виникати певні непередбачувані наслідки, тому аудиторською фірмою забезпечується оперативне коригування податкової стратегії(також у випадках, коли змінюється законодавство чи умови ведення бізнесу).

Джерело: складено автором на основі [17-20].

Отже, для аналізу потреб клієнтів та розробки ефективних стратегій аудиторська фірма використовує систематичний та персоналізований підхід, спрямований на оптимізацію податкових витрат та зниження ризиків. Процес починається з ретельного аналізу бізнес-моделі клієнта з урахуванням його стратегічних цілей і особистих характеристик. Глибокий податковий аналіз дозволяє визначити можливості оптимізації та визначити ризики, які можуть виникнути в процесі реалізації стратегії. Постійна підтримка та моніторинг дозволяє швидко реагувати на зміни законодавства та умов ведення бізнесу,

забезпечуючи стабільність та ефективність податкових стратегій. Також розглядаються практичні питання роботи з клієнтами та забезпечення ефективного обміну інформацією для досягнення оптимальних результатів. Використовуючи передові технології та аналітичні інструменти, компанія, що надає податкові консультації прагне надавати найякісніші податкові консультації та підтримувати клієнтів у досягненні їхніх бізнес-цілей. Аудиторська фірма усвідомлює важливість супроводу своїх клієнтів у світі податкового законодавства, що постійно змінюється, і підтримки успіху їхнього бізнесу.

2.3. Оцінка результативності та якості наданих послуг

У контексті підвищення рівня обізнаності суспільства щодо необхідності комплексного та своєчасного нарахування та сплати податків і зборів, розуміння його необхідності для забезпечення загальнодержавно важливої діяльності надання кваліфікованої та ефективної консультативної допомоги платникам податків стало пріоритетним напрямком податкового консультування.

Процес трансформації аудиторської практики та поглиблення структурних перетворень вимагають формулювання напрямів і механізмів вирішення проблеми підвищення якості як аудиторських так і неаудиторських послуг. Успіх аудиторської фірми на ринку залежить від його конкурентоспроможності. Найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності є якість.

Швидке зростання кількості консалтингових агентств і широта асортименту їхньої продукції висуває особливі вимоги до якості послуг і вимагає чітко визначених меж кар'єри консультантів. У сучасних умовах підвищення професіоналізму та якості послуг стає вирішальним завданням на консалтинговому ринку. Консультанти можуть ефективно скористатися перевагами зростання попиту на консалтингові послуги, лише якщо вони

мають високий рівень професіоналізму та постійно прагнуть вдосконалюватися.

Слід зазначити, що регулятивні вимоги на відповідність стандартам та професійна діяльність органів суспільного нагляду є важливими чинниками підвищення рівня якості аудиторських та неаудиторських послуг в Україні.

Як зазначалося раніше, відповідно до Звіту про стан аудиторської діяльності в Україні за період з 1 січня 2022 року по 30 червня 2023 року [17], опублікованого на сайті Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю (ОСНАД), обсяг аудиторських послуг наданих суб'єктами аудиторської діяльності сягнув 3,19 млрд грн. Загальна кількість аудиторських завдань склала близько 14,8 тис. од. Частка наданих аудиторських послуг у загальній сумі вартості наданих послуг склала 71%. За період з 01 січня по 30 червня 2023 року вартість наданих суб'єктами аудиторської діяльності неаудиторських послуг становила приблизно 1,33 млрд грн. або 29%, переважна більшість яких відноситься саме до податкових послуг (рис. 2.1).

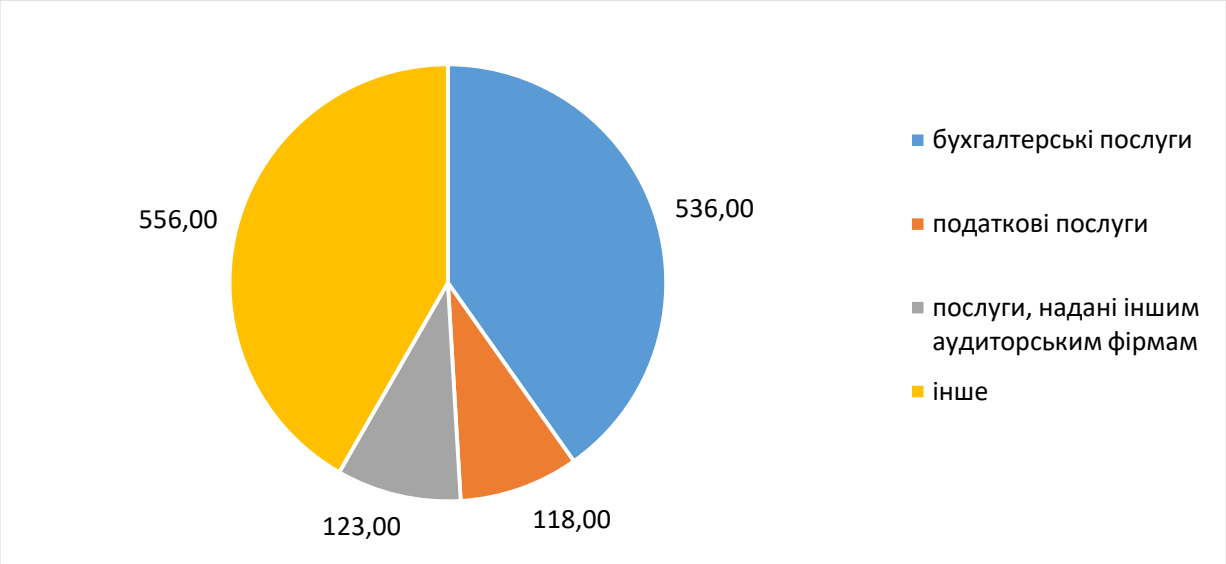


Рис. 2.1. Структура неаудиторських послуг за видами за період з 01.01.2023 р. по 30.06.2023 р., млн грн.

Джерело: [17]

Майже 40% неаудиторських послуг надано малим та мікропідприємствам, у той час, як частка підприємств, що становлять суспільний інтерес склала лише 9% (рис. 2.2).

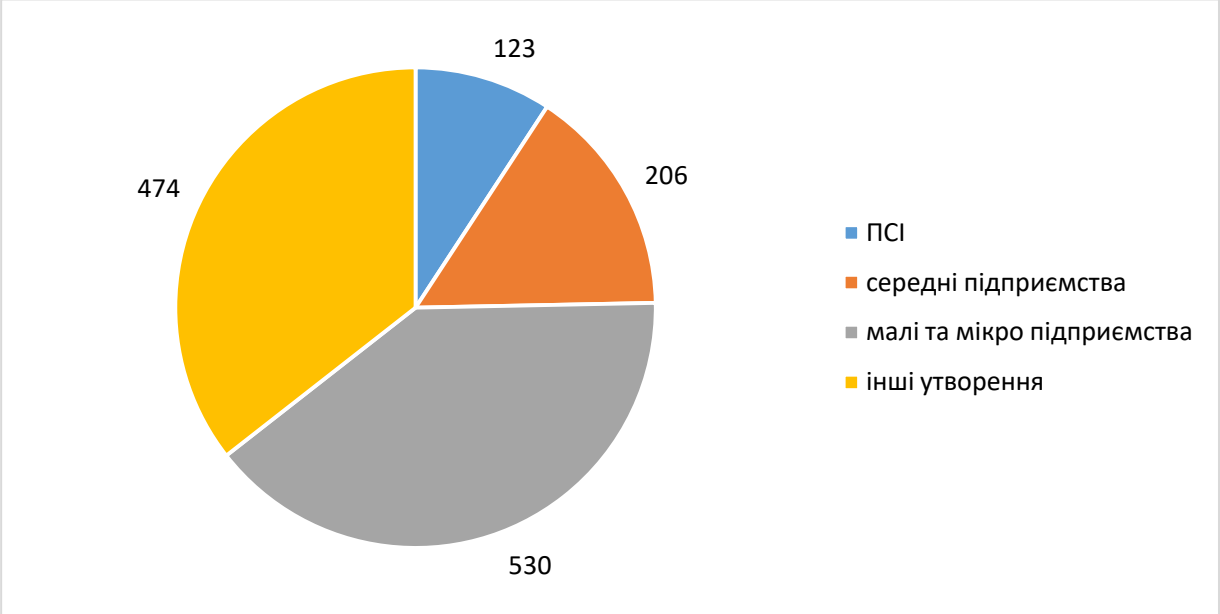


Рис. 2.2. Структура неаудиторських послуг за категорією підприємств за видами за період з 01.01.2023 р. по 30.06.2023 р., млн грн.

Джерело: [17]

В таблиці 2.3 наведено дані про загальний обсяг наданих послуг в гривневому еквіваленті провідною аудиторською фірмою ПрАТ «КПМГ Аудит» за 2022 рік. Доходи включають суми, виставлені клієнтам та іншим фірмам мережі KPMG International (додаток Б). У відсотках обсяг неаудиторських послуг, у т.ч. послуг податкового консультування – 18,5%.

Таблиця 2.3

Доходи ПрАТ «КПМГ Аудит» за 2022 рік

Послуги	**Обсяг послуг, тис. грн.**
Обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, і суб'єктів, що належать до групи компаній, материнською компанією яких є такі підприємства	94,159
Обов'язковий аудит, інші юридичні особи	23,331
Ініціативний аудит	52,584
Інші аудиторські послуги	14,601
Усього за аудиторськими послугами	184,675
Дозволені неаудиторські послуги підприємствам, що становлять суспільний інтерес	9,622
Неаудиторські послуги іншим юридичним особам	32,439
Усього за неаудиторськими послугами	42,061
Усього доходів	226,736

Джерело: [30].

Наведені статистичні дані свідчать про актуальність послуг податкового консультування серед клієнтів аудиторських фірм, що актуалізує необхідність їх розвитку та підвищення якості і результативності.

Найважливішим критерієм, що формує імідж консультаційної фірми, є якість виконання робіт і наданих консультаційних послуг. У свою чергу якість визначається ефективністю тих змін, на які спрямовано консультаційний проект. Серед чинників, здатних вплинути на якість, слід відзначити:

– кваліфікацію команди консультантів (співвиконавців);
– достатній досвід менеджера проекту;
– ефективність координації робочої групи в процесі виконання проекту;
– розуміння співробітниками підприємства цілей проекту;
– адекватність очікувань замовника;
– ефективність взаємодії консультантів і персоналу замовника [17].

Якість реалізації консалтингового проекту повністю залежить від робочої групи. Вирішальну роль тут відіграє особистість керівника проекту, оскільки на початку проекту він повинен зібрати навколо себе команду людей, які не тільки виконують свої обов'язки, а й «відчувають» проект і розуміють його. Менеджер відповідає за загальні результати проекту.

Так, в робочу групу можуть входити висококваліфіковані фахівці, але якщо між ними не буде встановлено взаєморозуміння, буде складно поєднати етапи, які виконують різні люди (групи людей). Однак це не повинно становити нездоланних труднощів для досвідчених менеджерів. Володіти методикою координації дій робочої групи — формалізація робочих завдань, планування роботи, структурування майбутніх звітних матеріалів тощо.

Важливими є внутрішньофірмові стандарти виконання консультаційних послуг, які розробляють для внутрішньої регламентації, метою яких є встановлення єдиного внутрішньофірмового порядку контролю виконання послуги. Більшість науковців і практиків аудиту за змістовим призначенням стандарти поділяють на етичні та технічні. Етичні впроваджуються для дотримання кодексу професійної етики, технічні – для вдосконалення

організації та здійснення саме процесу надання послуг [23]. Важливу роль відіграють технічні стандарти, оскільки вони впливають на якість послуги, коли їх змістовне навантаження передбачає визначення предмета послуги, посилання на нормативно-правову базу, послідовність конкретних дій щодо надання послуги, зразки документації.

Внутрішні стандарти надання послуг визначають організаційно-методичні основи забезпечення якості послуг і є основою управління якістю неаудиторських послуг в сфері оподаткування. Внутрішні стандарти розроблені для вирішення практичних питань, пов'язаних з організацією та методами надання послуг. Тому умови забезпечення якості мають вирішальний вплив на реалізацію тих специфічних факторів (теоретичних, методологічних та організаційних), які безпосередньо змінюють атрибути податкової консультації та створюють послугу необхідної якості.

Розробка внутрішніх стандартів у частині аудиторських послуг, відмінних від аудиту, неаудиторських послуг та завдань із надання впевненості дозволить:

1) визначити загальний підхід до виконання вказаної послуги;

2) встановить питання методології (базові принципи здійснення, критерії виконання послуги, аудиторські процедури);

3) встановить питання організаційного та технічного характеру (визначить дії аудитора у процесі конкретної ситуації при виконанні замовлення, встановлює вимоги до складу, змісту та форми робочої документації, види підсумкової документації), забезпечить якість виконання послуги [23].

В таблиці 2.4 узагальнено інформацію про перелік документів для забезпечення внутрішньофірмового контролю якості виконання супутніх послуг аудиту та неаудиторських послуг.

Таблиця 2.4

Перелік документів для забезпечення внутрішньофірмового контролю якості виконання супутніх аудиту послуг та неаудиторських послуг

№	Назва документа	Примітки
Документи з прийняття замовлення з виконання певної послуги		
1	Стандартна форма листів-замовлень від клієнтів і відповідей на них для різних видів послуг.	Листи-замовлення (листи-зобов'язання) розробляють із урахуванням складу аудиторських послуг, що їх надає конкретна фірма.
2	Стандартна форма договорів для різних послуг.	1. Наявність умов договору щодо забезпечення незалежності та майнової відповідальності спеціаліста. 2. Наявність у договорах умов щодо надання інформації замовником. 3. Наявність умов визначення розміру винагороди відповідно до певних критеріїв. 4. Наявність у договорі переліку звітної документації, що надається фахівцем клієнту в розрізі конкретної послуги.
3	Попереднє тестування клієнта: стандартизовані тести, анкети.	1. Наявність пунктів, що дозволяють ідентифікувати факти порушення незалежності при наданні послуг одному клієнту. 2. Наявність пунктів з ідентифікації вимог очікувань клієнта щодо змісту завдань. 3. Наявність пунктів для ідентифікації дотримання принципу компетентності в рамках виконання одного замовлення.
Планування виконання послуги		
1	Наявність плану (програми) виконання послуги.	Наявність відповідних програм на кожен вид послуг.
Документування процесу надання послуг		
1	Наявність затверджених на рівні аудиторської фірми та стандартизованих робочих документів з оформлення конкретної послуги.	
2	Організаційні схеми з систематизації відповідної документації у постійних та поточних файлах.	
Оформлення результатів виконання послуги		
1	Наявність уніфікованих форм підсумкових документів (звітів, довідок, письмових консультацій) для різних видів послуг.	
2	Наявність затверджених вимог до аналізу діяльності для різних послуг.	

Джерело: [23].

Внутрішні стандарти компанії повинні бути персоналізовані та враховувати особливості конкретної компанії. Залежно від складу послуг, що надаються експертами, кожна аудиторська фірма може індивідуально визначити склад критеріїв. Водночас зрозуміло, що наявність типових стандартів значно покращує впровадження стандартів, особливо в невеликих аудиторських фірмах. Розробка типових стандартів на основі специфіки діяльності може оптимізувати змістові та часові характеристики стандартизованого процесу податкового консультування. Незважаючи на це, щоб розробити власні стандарти, аудитори повинні точно визначити, які стандарти слід розробити та наскільки вони мають бути детальними.

Таким чином, ефективність консультації залежить від якості інформації, ясності пояснень і відповідності поради реальним потребам клієнта. Важливо враховувати особистісні особливості клієнтів і своєчасно адаптувати стратегії до змін податкового законодавства. Оцінка задоволеності клієнта та покращення комунікації можуть допомогти покращити якість консультаційних послуг у сфері оподаткування.

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ В ЧАСТИНІ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Інтеграція України у світовий простір призвела до розвитку індустрії консалтингу як невід'ємної частини ринкової інфраструктури. Консалтинг є потужним джерелом інформації для обслуговування клієнтів.

Проблеми ролі консультанта та зростання конкуренції на ринку консалтингових послуг означають, що багато організацій та осіб, які є потенційними консультантами, прагнуть надавати кваліфіковані послуги відповідно до професійних стандартів галузі. Узагальнення досвіду консалтингу, аналіз нових результатів розробок, дослідження характеристик українських консалтингових послуг мають велике значення для розвитку індустрії консалтингу, підготовки консалтингових кадрів і загального розвитку вітчизняних підприємств.

В умовах сучасної жорсткої конкуренції дуже складно забезпечити матеріальну основу підприємства. Як ресурс поповнення знань податкове консультування закономірно стало об'єктивною потребою для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасного суспільства.

Основною причиною стрімкого розвитку консалтингової діяльності в податковій сфері та зростання попиту на послуги на світовому ринку є загальна тенденція глобалізації бізнесів, яка збільшила попит на консалтингові послуги транснаціональних компаній для зайняття нових ринків. З метою дослідження умов ведення бізнесу та законодавства в сфері оподаткування, компанії замовляють послуги податкового консультування у спеціалізованих компаній та провідних фахівців.

Управлінська та бізнес-культура українських вітчизняних компаній характеризується досить низьким рівнем якості. Такий висновок робиться з аналізу структурної конфігурації консалтингового ринку через функціональні характеристики. Керівники українських консалтингових компаній здебільшого

зосереджують свої зусилля на пошуку методів оптимізації. Таким чином, рівень управлінської та бізнес-культури українських компаній є низьким, оскільки їх керівництво здебільшого зосереджено на пошуку можливостей оптимізації податкових платежів та підтримки їх діяльності в правовому полі.

Згідно зі статистичними даними, 30% українського консалтингового ринку пов'язано з наданням послуг податкового та юридичного консультування. Попит на інформаційну консультацію має логічне пояснення і закономірно обумовлений. Ця потреба зумовлена бажанням створити відкриту, прозору та об'єктивну інформацію для підтримки прийняття рішень. До речі, інформаційно-консалтингові послуги становлять 21% у загальній структурі українського консалтингового ринку. У той же час ми спостерігаємо чітку та стійку тенденцію постійного зростання інтересу вітчизняних компаній до продуктів фінансового та стратегічного консалтингу. Сьогодні на них припадає 17% і 13% ринку загальноконсультаційних послуг відповідно [25].

Актуальним завданням у сфері консалтингових послуг сьогодні є зменшення залежності вітчизняної економіки від іноземних експертів і водночас зниження цін на послуги іноземних експертів, оскільки вони вважаються високооплачуваними і не завжди доступні.

Сьогодні в Україні налічується понад 300 консалтингових компаній, 50% з яких надають лише послуги з управлінського консультування [25]. На ринку України успішно працюють філії відомих консалтингових компаній, які вважаються лідерами консалтингової індустрії, включаючи представників Великої четвірки. Значна частина консалтингових фірм знаходиться на стадії розвитку, вони можуть диференціювати свій досвід, можливості та вимоги від потенційних споживачів послуг. Сьогодні на українському ринку консалтингових послуг можна побачити навіть консалтингові компанії, які мають власну методологію, використовують оригінальні методи консалтингу, застосовують новітні методи та вирішують управлінські завдання, що, безсумнівно, характерно для вітчизняних підприємств.

Незважаючи на те, що багато підприємств в Україні мають потребу в консультаційній підтримці з управлінських питань, попит на такі послуги залишається низьким.

Головні причини низького попиту включають в себе:

1) складну макроекономічну ситуацію та загальне зниження ділової активності в Україні;

2) недостатній, а то й зовсім відсутній культурний рівень експертів, які позиціонуються як незалежні;

3) неможливість моніторингу та оцінки консультативних послуг;

4) недовіру до конкретних результатів, які відрізняються від результатів консультації;

5) труднощі з отриманням надійної інформації про консалтингові фірми та їхні можливості [25].

Ще одним чинником, що стримує розвиток ринку консалтингових послуг в Україні, є відсутність належної законодавчої бази, що регулює консультаційні відносини, а також відсутність вітчизняної класифікації консалтингових послуг. Ці фактори є вагомими причинами повільного розвитку вітчизняного ринку консалтингових послуг. Виправити цю ситуацію може формування професійних асоціацій консультантів. Це сприяє підвищенню якості послуг у консалтинговій сфері, захищає ринок від непрофесіоналів і сприяє розвитку єдиної бізнес-культури.

Проте в сучасному розвиненому суспільстві попит на консалтингові фірми стрімко зростає. Однією з головних причин є глобалізація світової економіки, постійний розвиток і відкриття в галузі інформаційних технологій, а також не варто забувати і про економічні потрясіння, світові та вітчизнянні, а саме пандемія Covid-19, повномасштабне вторгнення рф на територію України, світові протести та інші. В зв’язку з такими потрясіннями підприємствам необхідно оперативно реагувати на зміни економічного середовища, зміни в законодавстві тощо.

За останні роки на вітчизняному ринку з’явилося багато іноземних консалтингових компаній, які надають послуги вітчизняним споживачам. Перед замовниками постає питання: кого ж звернутись за податковою консультацією? Тому варто виокремити, на які фактори слід звертати увагу при виборі аудиторської компанії (рис. 3.1).

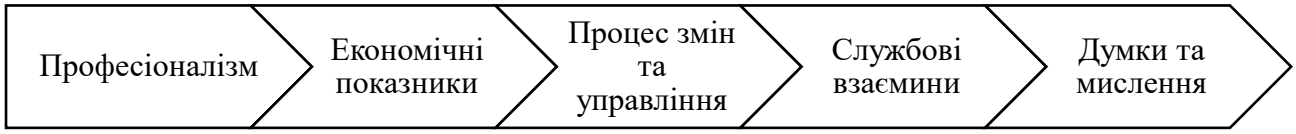


Рис. 3.1. Фактори, що вливають на рішення замовника, при виборі аудиторської компанії

Джерело: [25]

Варто розглянути кожен елемент окремо:

– Професіоналізм. Вибираючи аудиторську фірму, клієнти орієнтуються на професіоналізм, що забезпечує достовірність і якість надання послуги для своєї компанії. Професіоналізм аудиторської групи забезпечує проведення податкової консультації за високими стандартами та етичними нормами, тим самим сприяючи довірі до результатів аудиту та допомагаючи визначити можливі ризики та неточності у фінансовій звітності. Професійний підхід забезпечує об'єктивність і незалежність аудиторської фірми, що є запорукою забезпечення точності та надійності аудиторських послуг.

– Економічні показники. При виборі аудиторської фірми клієнти орієнтуються на економічні показники, щоб оцінити фінансову стійкість аудиторської фірми та здатність надавати якісні та ефективні аудиторські послуги. Такі економічні показники, як оборот, прибуток, рентабельність і фінансовий стан аудиторської компанії, є показниками її сили та професійної діяльності. Клієнти можуть оцінити фінансовий досвід та ресурси компанії, здатність витримувати конкуренцію та надавати високий рівень обслуговування. Економічні показники є важливою частиною стратегічного партнерства з аудиторськими фірмами та впливають на рішення щодо вибору найкращого партнера для здійснення діяльності.

– Процес змін та управління. Обираючи аудиторську фірму, клієнти звертають увагу на процес змін і управління, щоб переконатися, що аудиторська фірма має ефективну систему контролю, гнучкість для вирішення проблем і здатність адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. Клієнти, швидше за все, оцінять здатність аудиторської фірми впроваджувати інновації, вдосконалювати свої методи та процедури та ефективно управляти ризиками. Процес змін та управління є важливим для забезпечення якості аудиторських послуг та адаптації до змін у законодавстві та бізнес-середовищі. Клієнти цінують гнучкість аудиторської фірми та її здатність реагувати на галузеві та економічні зміни, що є ключовим фактором успішного партнерства та завоювання довіри клієнтів.

– Службові взаємини. Клієнти будуть орієнтуватися на відносини надання послуг, щоб визначити ступінь спілкування та співпраці між аудиторською фірмою та клієнтом. Якісні та взаємовигідні сервісні відносини є важливими факторами успішної співпраці, оскільки сприяють ефективному обміну інформацією та взаєморозумінню між обома сторонами. Доступність, відкритість до співпраці та вміння прислухатися до клієнтів є ключовими аспектами відносин у сфері обслуговування. Клієнти шукають аудиторську фірму, яка не тільки забезпечує високий рівень професіоналізму, але й будує довгострокові, надійні відносини. Гармонійні сервісні відносини допомагають підвищити якість аудиторських послуг і роблять співпрацю між обома сторонами більш ефективною та приємною.

– Думки та мислення. При виборі аудиторської фірми клієнти зосереджуються на думках та ідеях, щоб переконатися, що аудитор демонструє аналітичний підхід, критичне мислення та здатність розуміти бізнес-модель та специфіку галузі клієнта. Розуміння індивідуальних підходів до надання послуги, врахування конкретних обставин завдання та глибокий аналіз фінансових показників дозволяють аудиторським фірмам надавати більш вичерпні та відповідальні консультації. Внесок та ідеї аудиторської групи важливі для розробки індивідуальної стратегії аудиту, адаптованої до

конкретних потреб клієнта. Клієнти не просто шукають експертів, вони шукають партнерів, які можуть використовувати критичне мислення та аналітичні навички для визначення потенційних ризиків і покращення фінансової звітності.

Важливим фактором забезпечення умов об'єктивності є незалежність аудитора. Згідно з Міжнародними стандартами професійної практики внутрішніх аудиторів незалежність – це свобода від обставин, що загрожують здатності функції внутрішнього аудиту неупереджено виконувати свої обов'язки [29]. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту стверджують, що загрози незалежності необхідно контролювати: на рівні окремого аудитора, на рівні окремого завдання, на функціональному рівні, на організаційному рівні. Необхідно виходити з того, що ефективність профілактичних заходів залежить від низки факторів, які необхідно враховувати при оцінці впливу профілактичних заходів на загальну загрозу та на кожну загрозу окремо. Основну увагу слід приділити визначенню сфер конфлікту інтересів та ситуацій, у яких може виникати конфлікт інтересів, створенню механізму виявлення та впровадження адекватних та ефективних превентивних заходів, які охоплюватимуть наступні етапи: ідентифікація загроз; визначення застережного заходу, який відповідатиме певній загрозі з урахуванням фактів та обставин, які притаманні певній специфічній ситуації; розробка порядку застосування застережного заходу; визначення осіб, які підпадуть під вплив певного застережного заходу; визначення послідовності застосування застережних заходів; визначення осіб, які застосовуватимуть застережний захід та відповідатимуть за нього.

Узагальнюючи, при виборі аудиторської фірми замовник звертає увагу на кілька ключових аспектів, включаючи професіоналізм, економічні показники, процеси змін та управління, службові взаємини, а також думки та мислення аудиторської команди.

Аудиторські фірми, що спеціалізуються на податковому консультуванні в Україні, стикаються з рядом викликів, які визначають динаміку їх діяльності.

На першому етапі варто відзначити нестабільність і часті зміни податкового законодавства. Постійні перегляди та доповнення до закону створюють труднощі для аудиторських фірм у відсіюванні актуальної та конкретної інформації для надання консультацій клієнтам. Також існує проблема недостатньої інтеграції аудиторських та податкових послуг, що може призвести до неефективності та нехтування комплексним підходом до обслуговування клієнтів.

Однією з основних проблем є недостатня прозорість та стандартизованість ціноутворення на послуги. Це може призвести до непорозумінь і невдоволення клієнтів. Крім того, недоліки в системах інформаційної безпеки можуть поставити під загрозу конфіденційність даних клієнтів, що вимагає вжиття додаткових заходів для захисту інформації.

Для вирішення цих завдань необхідно не тільки підтримувати постійне навчання персоналу та робити акцент на професійному розвитку, а й активно впроваджувати інноваційні методи взаємодії між різними службами компанії. Запровадження комплексного підходу та розробка планів, які сприятимуть гнучкому реагуванню на зміни законодавства, можуть значно підвищити якість податкових консультацій та підвищити конкурентоспроможність аудиторських фірм на ринку.

Ще однією актуальною проблемою є ризик неповної відповідності вимогам інформаційної безпеки, особливо в умовах стрімкого розвитку технологій. Конфіденційність інформації про клієнта має першорядне значення, тому аудиторським фірмам рекомендується постійно вдосконалювати свої технічні заходи безпеки та застосовувати найкращі практики в цій сфері.

Крім того, під час надання податкових консультацій слід враховувати питання етики та професійної відповідальності. Висока етика та дотримання професійних стандартів є важливими аспектами довіри та репутації аудиторської фірми, тому важливо проводити регулярні аудити та забезпечувати внутрішній контроль у цій сфері.

Загальні рекомендації щодо вирішення вищезазначених труднощів – це інтеграція сучасних технологій, активна комунікація між різними відділами компанії, постійне навчання персоналу та впровадження інноваційних методів управління, спрямованих на вдосконалення процесу надання податкових консультацій. Цей комплексний підхід дозволить аудиторським компаніям ефективно конкурувати та задовольняти зростаючі потреби своїх клієнтів.

Розвиток податкового консультування аудиторської фірми є ключовим аспектом її успішної діяльності. Основними напрямками вдосконалення в цій сфері є:

1. Поглиблення експертизи в податковій сфері: для надання якісних консультацій важливо систематичне поглиблення та оновлення знань у сфері оподаткування та податкового законодавства. Розвиток професійних знань допоможе надавати ефективні консультації клієнтам.

2. Впровадження інноваційних технологій: використання сучасних технологій дозволяє автоматизувати процеси та підвищити ефективність надання податкових консультацій. Інноваційні рішення можуть значно спростити щоденні завдання та підвищити точність аналізу.

3. Забезпечення безперервного навчання: важливою складовою успішної практики є постійний професійний розвиток команди. Навчання, семінари та відвідування конференцій допомагають бути в курсі останніх тенденцій податкової сфери та збагачують знання співробітників.

4. Вдосконалення комунікації: налагодження відкритого та ефективного обміну інформацією з клієнтами може допомогти зрозуміти податкові аспекти їхнього бізнесу. Якісне спілкування важливе для побудови довіри та успішної співпраці.

5. Створення персоналізованих методів: пристосування послуг до конкретних потреб кожного клієнта є ключем до максимальної ефективності оподаткування. Розробка персоналізованої стратегії дозволяє ефективно враховувати унікальні характеристики кожного бізнесу.

6. Фокус на досвіді клієнтів: забезпечення високого рівня задоволеності клієнтів вимагає індивідуальних і проактивних податкових консультацій. Створення позитивного досвіду для клієнтів підвищить репутацію вашої компанії.

7. Зміцнення командної співпраці: підтримка командної взаємодії та спільного вирішення проблем сприяє підвищенню ефективності та внутрішньої комунікації. Тісна взаємодія в команді допомагає досягати спільних цілей.

Загальний підхід до покращення діяльності аудиторських фірм у сфері податкового консультування передбачає поєднання досвіду, інновацій, навчання, ефективної комунікації та орієнтованості на клієнта для забезпечення високої якості послуг і відповіді на зростаючі вимоги бізнес-середовища.

За останні три роки українські аудиторські фірми зіткнулися з багатьма викликами та проблемами у сфері податкового консультування через нестабільність податкового законодавства, політичні коливання та економічні фактори. Триваючий процес зміни податкового режиму створює значні труднощі для аудиторських фірм у визначенні актуальної та конкретної інформації для надання високоякісних консультацій клієнтам. Значній нестабільності правового середовища сприяють фактори невизначеності та неможливості прогнозування можливих змін, що ускладнює прогнозування податкових наслідків для бізнесу.

Політична та економічна трансформація країни також впливає на сектор аудиту, ставлячи під сумнів стабільність економічного середовища та здатність бізнесу адекватно адаптуватися до змін у податковій політиці. Політичні рішення та економічні чинники можуть визначати нові вимоги та умови, які аудиторським компаніям необхідно враховувати при розробці податкових стратегій для своїх клієнтів.

Для ефективного вирішення цих викликів аудиторським фірмам необхідно активно працювати над вдосконаленням своєї діяльності у сфері

податкового консультування. Пріоритетні напрями включають підвищення кваліфікації в податковій сфері шляхом постійного навчання та оновлення знань персоналу. Крім того, важливо впроваджувати інноваційні технології для автоматизації процесів та підвищення ефективності консультацій, а також покращувати комунікацію з клієнтами для забезпечення відкритого обміну інформацією та розуміння їхніх потреб. Зосередження на індивідуальному підході, адаптація до конкретних обставин кожного клієнта та покращення якості клієнтського досвіду також є ключовими аспектами досягнення високого рівня податкових консультацій.

Аналізуючи сучасні тенденції, стає очевидним, що в найближчому майбутньому ринок вимагатиме від аудиторських фірм спеціалізації. Експерти, які добре обізнані з конкретним питанням, ставатимуть дедалі ціннішими. Саме тому вже сьогодні потрібно шукати ту професійну нішу, у якій ви почуваєтеся комфортно і яка додає унікальності. Обираючи професійну нішу треба пильніше придивитися до податкового консультування, зокрема міжнародного податкового консалтингу. Такі послуги матимуть попит, зважаючи на активні процеси глобалізації бізнесу та дедалі більшого розмивання кордонів. Якщо раніше аудиторські фірми працювали над схемами, що мали на меті зменшення податкового навантаження на бізнес клієнта, то сьогодні й у майбутньому в тренді буде податкова прозорість. Офшорні компанії, податкові гавані залишаться в минулому, натомість виведення компанії клієнта у рейтинг найбільш законослухняних стане чи не основним завданням зовнішніх консультантів.

Слід сказати, що багато клієнтів потребуватимуть консультантів, які досконало володітимуть хмарними технологіями і даватимуть поради в різних ситуаціях. Тож уже сьогодні слід розбиратися з цими питаннями, щоб у майбутньому продавати свої знання і навики.

Як і сьогодні, у майбутньому від аудиторських фірм вимагатиметься комплексність надання послуг. Умовно кажучи, клієнт очікуватиме,

звернувшись в одну компанію, отримати усі необхідні послуги. Виконання окремих процедур відходитиме в минуле.

Саме тому зазнає змін механізм оплати послуг аудиторів і консультантів. Якщо сьогодні популярнішою є погодинна оплата праці, то в майбутньому оплата буде прив’язана до результату. Це означає, що аудиторським фірмам потрібно надавати послуги високої якості й бути справді цінними для бізнесу своїх клієнтів.

Підсумовуючи все вищезазначене, аудиторські фірми повинні постійно вдосконалювати свої стратегії та методи, враховуючи динаміку податкового законодавства та зміни в політичному та економічному середовищі України. Визначені сфери для вдосконалення стають ключовим фактором успішної адаптації та забезпечення конкурентоспроможності в невизначених і мінливих умовах.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі здійснено теоретичне узагальнення, досліджено досвід аудиторських фірм у частині надання податкових консультацій, а також розроблено рекомендації для оптимізації цього процесу з метою досягнення оптимальних результатів для клієнтів та самої аудиторської фірми. Результати, одержані в процесі дослідження, дали змогу сформулювати наступні висновки:

1. Дослідження організаційно-правових засад діяльності аудиторських фірм як суб’єктів податкового консультування сприяло визначенню місця послуг податкового консультування в сукупності послуг, які такі фірми надають. Встановлено, що послуги податкового консультування належать до неаудиторських послуг, а їх надання можливе, якщо: такі послуги не впливають прямо або мають несуттєвий вплив окремо або в цілому на фінансову звітність, що підлягає аудиту; оцінка впливу на фінансову звітність, що підлягає аудиту, належним чином задокументована та пояснена у додатковому звіті, що направляється аудиторському комітету замовника; суб’єкт аудиторської діяльності дотримується принципів незалежності.

2. З 2008 року в наукових працях обговорюється зміст законопроекту «Про податкове консультування в Україні», який спрямований на розвиток сектору приватного податкового консультування в Україні та стосується прав та обов’язків юристів, адвокатів, аудиторів та інших суб'єктів підприємницької діяльності, що можуть надавати консультаційні послуги в сфері оподаткування. Проте він і досі знаходиться на етапі проекту, відповідно до чого, в Україні відсутні чинні спеціальні нормативно-правові акти щодо регулювання податкового консультування іншими суб’єктами податкового консультування. Теоретичним доробком автора стало визначення податкового консультування як професійної діяльності, спрямованої на вирішення податковими експертами спільно з клієнтами всіх аспектів податкової політики, включаючи пошук найкращого рішення та забезпечення законності його реалізації. Зміст та види послуг податкового консультування, наданих аудиторськими фірмами,

охоплюють різноманітні аспекти оподаткування та сприяють клієнтам у ефективному управлінні своєю податковою стратегією.

3. Вивчення аспектів дотримання принципів професійної етики аудиторів у наданні послуг в Україні вказує те, що в основному етичні стандарти фахівців з питань оподаткування регулюються Міжнародним Кодексом етики та Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Для досягнення професійних цілей, спеціалісти зобов'язані керуватися ключовими етичними принципами у своїй роботі, такими як чесність, об’єктивність, професійна компетентність та належна ретельність, конфіденційність та професійна поведінка. Провідні аудиторські компанії у своїй діяльності, задля запобігання порушень фахівцями етичних аспектів, застосовують багаторівневі системи контролю якості.

4. Автором досліджено досить загальну модель консультаційного процесу, яку запропоновано Міжнародною організацією праці, що складається з 5 етапів надання консультації: передконтрактне знайомство, діагностику, планування дій, впровадження пропозицій і завершення консультування. В процесі реалізації кожного з перелічених етапів важливими елементами, на яких варто зосередити увагу, є детальна підготовка пропозиції, чітке визначення обсягу робіт та взаєморозуміння з клієнтом. Вирішальним фактором є ефективна комунікація та розробка чіткого плану дій, які сприяють успішному вирішенню податкових питань. Також підкреслено необхідність активної участі замовника в процесі та гнучкість у вирішенні виникаючих питань.

5. Автором, враховуючи відсутність в податковому законодавстві та інших відкритих джерелах єдиної сформованої методики надання податкових послуг, провівши аналіз доступної інформації, було сформовано власну методику надання податкових консультацій аудиторськими фірмами, що налічує у собі п’ять етапів та включає в себе аналіз потреб клієнта, персоналізований підхід до консультування, глибокий податковий аналіз, розробку податкових стратегій, підтримку та моніторинг.

6. Аналіз сучасного стану аудиторської діяльності за період з 01 січня по 30 червня 2023 року показує, що вартість наданих суб'єктами аудиторської діяльності неаудиторських послуг становила приблизно 1,33 млрд грн. або 29%, переважна більшість яких відноситься саме до податкових послуг. Наведені статистичні дані свідчать про актуальність послуг податкового консультування серед клієнтів аудиторських фірм, що актуалізує необхідність їх розвитку та підвищення якості і результативності. Для оцінки результативності та якості процесу реалізації податкових консультацій аудиторським фірмам доцільно сформувати внутрішні стандарти надання послуг, які визначатимуть організаційно-методичні основи забезпечення якості послуг і будуть основою управління якістю неаудиторських послуг в сфері оподаткування.

7. На основі проведених досліджень автором виділено ряд проблемних питань та запропоновано основні напрями удосконалення діяльності аудиторських фірм в частину розвитку податкового консультування. Ключовими проблемами, що потребують вирішення є недостатня прозорість та стандартизованість ціноутворення на послуги, ризик неповної відповідності вимогам інформаційної безпеки, питання етики, довіри та професійної відповідальності. Основними напрямками вдосконалення вказаних питань є поглиблення експертизи в податковій сфері, впровадження інноваційних технологій, забезпечення безперервного навчання, вдосконалення комунікації, створення персоналізованих методів, фокус на досвіді клієнтів, зміцнення командної співпраці.

Вітчизняний ринок послуг податкового консультування має широкі перспективи. На етапі розвитку українських податкових консалтингових агенцій дуже важливим є визначення правових засад їх діяльності, зокрема державний нагляд має поєднуватися із системою саморегулювання ринку податкових послуг та чітко визначати місце та роль податкових консультантів у взаємовідносинах з платниками податків та контролюючими органами.

Аудиторські фірми повинні постійно вдосконалювати свої стратегії та методи, враховуючи динаміку податкового законодавства та зміни в політичному та економічному середовищі України. Визначені сфери для вдосконалення стають ключовим фактором успішної адаптації та забезпечення конкурентоспроможності в невизначених і мінливих умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21 грудня 2017 року №2258-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text

2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // Редакція від 03.08.2014. URL: http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

3. Про податкове консультування в Україні: проект Закону України від 10 липня 2008 № 2745. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF24900A.html

4. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. №3125-XII. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125- 12 (втрата чинності)

5. Проблеми становлення і шляхи розвитку податкового консультування. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/articles05-025.pdf

6. Ткачик Ф.П. Податкове консультування. Навчальний посібник. Тернопіль. Вектор. 2015. С. 252.

7. Спільник І. В. Консалтингова діяльність. 2012. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/25868/1/G_konsaltyng.pdf

8. Офіційна сторінка KPMG в Україні. URL: https://kpmg.com/ua/uk/home.html

9. Офіційна сторінка PricewaterhouseCoopers в Україні. URL: https://www.pwc.com/ua/uk

10. Офіційна сторінка Ernst & Young в Україні. URL: https://www.ey.com/uk_ua

11. Офіційна сторінка Deloitte в Україні. URL: https://www2.deloitte.com/ua/uk.html

12. Голов С. Ф., Голубка Я. В., Костюченко В. М., Кузіна Р. В., Чижевська Л. В. Професійна етика бухгалтера: підручник. Житомир: ПП Рута, 2022. 260 с. URL: https://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/8043

13. Міжнародний кодекс етики професійних бухгалтерів (включаючи Міжнародні стандарти незалежності), видання 2021 р. URL: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-auditu?fbclid=IwAR3PCFlqK2h2JWyybx2-JJ9vO4QSapwhA_FghfUYeBhHzZDfoDiXZn5NzKI

14. Мулик Я.І. Дотримання професійної етики аудитора як запорука довіри до професії. Економіка та суспільство. Випуск 52, 2022 р. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2544/2464

15. Мирошниченко Т.Д. Професійна етика в аудиторській діяльності. Тернопіль, 2019. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/35317/1/%D0%9C%D0%B8%D1%80%D0%BE%D1%88%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%A2.%D0%94.pdf

16. Бондар В.П. Проблеми застосування норм професійної етики у діяльності аудиторів України. «Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування. Житомир, 2017. URL: http://ven.ztu.edu.ua/article/view/96475

17. Звіт про стан аудиторської діяльності в Україні. 2023. URL: https://www.apob.org.ua/wp-content/uploads/2023/12/Звіт-про-стан-аудиторської-діяльності-в-Україні.pdf

18. Бержанір І.А. Організація і методика аудиту. Навчальний посібник для закладів вищої освіти. Умань. 2022. 25 с. URL: https://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/123456789/14630/2/Orh_i_metod_aud.pdf

19. Клюкач Н., Артюх-Пасюта О. Теоретико-методичні аспекти податкового консультування в Україні. Полтава. 2019. С. 141-145. URL: https://pl.uu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/Конференція-10-грудня-2019.pdf#page=142

20. Антонюк О. Р., Мамонтова Н. А. Організаційні етапи та методичні особливості надання аудиторських послуг. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал.

Острог: Вид-во НаУОА, вересень 2020. No 18(46). С. 100–106. URL: https://journals.oa.edu.ua/Economy/article/view/3011/2764

21. Сисоєва І. М. Контроль якості надання аудиторських послуг. Економіка та держава. № 1. 2021. С. 104-107. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2021/18.pdf

22. Лютенко Л. І. Організація та методологія контролю якості аудиторських послуг. Кваліфікаційна робота. Тернопіль. 2022. 71 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/47575/1/Лютенко%20Л.%20%28МАГ.%29%20%281%29.pdf

23. Антонюк О. Р. Методологія та організація процесу виконання аудиторських послуг: автореф. дис. Житомир, 2019. 39 с. URL: http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/7516

24. Радіонова Н. Й. Здійснення зовнішнього контролю якості аудиторських послуг в Україні. Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством. Полтавський державний аграрний університет. 2023. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/23695/1/20230616_304.pdf

25. Скоц К. Р. Новітні форми консалтингової діяльності у сфері інформаційних послуг. Київ. 2023. 83 с. URL: https://elib.nakkkim.edu.ua/handle/123456789/4857

26. Реєстр аудиторських фірм та аудиторів. Аудиторська палата України. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/fin2744?an=5542

27. Про Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми). Аудиторська палата України. Рішення від 22.12.2011 № 244/14. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr244230-11#Text

28. Мулик Я. І. Дотримання професійної етики аудитора як запорука довіри до професії. Економіка та суспільство. Випуск № 52. 2023. URL: http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2544/2464

29. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (стандарти) (редакція 2017 року). Переклад: ВГО «Інститут внутрішніх

аудиторів України». URL: https://www.theiia.org/globalassets/site/standards/mandatory-guidance/ippf/2017/ippf-standards-2017-ukrainian.pdf

30. Звіт про прозорість за 2022 рік. KPMG в Україні. URL: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2023/09/transparency-report-2022.pdf

31. Організація податкового консультування: навчальний посібник / В. Л. Андрущенко, О. М. Герасименко, О. С. Іванишина та ін. Ірпінь: Державний податковий університет, 2022. 288 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Договір
№ _____

м. Київ "___" _____ 20___ року

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АУДИТОРСЬКА ФІРМА «ААА», Свідоцтво про включення до Реєстру аудиторських фірм №, виданого згідно рішення Аудиторської палати України (надалі - АПУ) від _____ р. №____, включене до Переліку аудиторських фірм, які відповідають критеріям для проведення обов'язкового аудиту на підставі рішення АПУ від _____.20__ р. __, надалі – Виконавець, в особі директора _____, що діє на підставі Статуту, та має сертифікат аудитора № ___, рішення АПУ від _____ р. № ____, з однієї сторони, та _____ запис в ЄДР _____ від _____, неприбуткова організація, надалі – Замовник, в особі виконавчого директора _____, який діє на підставі Статуту з іншого боку, в подальшому разом іменуються Сторони, а окремо – Сторона, уклали цей Договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Відповідно до умов та положень цього Договору, Замовник доручає, а Виконавець приймає на себе зобов'язання щомісячно надавати консультаційні послуги у сфері бухгалтерського обліку й аудиту, а також з питань оподаткування у формі надання професійних консультацій, а саме:

- порядок обліку господарських операцій Замовника;
- перевірка фінансових розрахунків Замовника;
- перевірка рахунків (регістрів) бухгалтерського обліку господарських операцій Замовника (документів аналітичного обліку, регістрів синтетичного обліку) та підтвердження їх точності;
- допомога у складанні та оформленні бухгалтерських документів для Замовника;
- послуги з представництва Замовника у податкових органах;
- інші консультаційні послуги щодо :
  - ✓ опрацювання та перевірки первинних бухгалтерських документів на предмет відповідності чинному законодавству України й правильності їх оформлення;
  - ✓ перевірки своєчасного та достовірного нарахування податків, зборів, внесків Замовника та контроль за повнотою та строками їх сплати;
  - ✓ підготовки та складання форм поточної звітності Замовника (фінансової, податкової, статистичної тощо), у встановлені строки (в тому числі по закриттю кварталу та/або року);
  - ✓ перевірки правильного та своєчасного нарахування заробітної плати (інших виплат) співробітникам Замовника, а також нарахування, утримання та сплата податків із заробітної плати (інших виплат);
  - ✓ обліку коштів, товарно-матеріальних цінностей і основних засобів, що надходять до Замовника, своєчасне відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з їх рухом; облік витрат виробництва й обігу;
  - ✓ індивідуальні усні консультації (відповіді на запитання можуть надаватися письмово або усно);

- ✓ аналізу фінансового стану Замовника, з відпрацюванням рекомендацій з їх покращення;
- ✓ аналізу фінансового стану третіх осіб, стосовно яких має інтерес Замовник, з відпрацюванням рекомендацій щодо взаємовідносин з ними (документи для досліджень Виконавцю надає Замовник).

1.2. Виконавець зобов'язується якісно надавати Замовнику Послуги. Виконавець несе повну відповідальність за дії (бездіяльність) всіх осіб, що можуть бути залучені ним до надання консультаційних послуг.

1.3. Послуги, що є предметом даного Договору надаються Виконавцем в період з _____ року.

2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

2.1. **Виконавець зобов'язаний**:

2.1.1. Надавати Замовнику послуги якісно, вчасно та у відповідності до вимог чинного законодавства України та існуючих професійних стандартів;

2.1.2. На високому та професійному рівні надавати Замовнику теоретичні та практичні консультації що стосуються предмету даного Договору;

2.1.3. Своєчасно і належним чином звітувати перед Замовником на його вимогу (письмово або усно, на розсуд Замовника) щодо виконання Виконавцем своїх обов'язків за цим Договором;

2.1.4. Негайно повідомляти Замовника про будь-які обставин і факти, які можуть завадити своєчасному виконанню або зробити неможливим виконання Виконавцем своїх зобов'язань;

2.1.5. Повернути Замовнику всі документи, отримані від нього, а також накопичені в результаті наданих послуг, які мають відношення та стосуються фінансово-господарської діяльності Замовника.

2.2. **Замовник зобов'язаний**:

2.2.1. Своєчасно сплатити Виконавцеві вартість наданих послуг на умовах визначених даним Договором;

2.2.2. Надавати Виконавцеві будь-яку інформацію, необхідну для виконання Виконавцем своїх обов'язків за цим Договором.

3. КОНФІДЕНЦІЙНА ІНФОРМАЦІЯ

3.1. Виконавець визнає, що під час надання послуг він може отримувати інформацію з обмеженим доступом (надалі разом – «Конфіденційна інформація»).

3.2. Виконавець зобов'язується:

- без попередньої письмової згоди Замовника не розкривати Конфіденційну інформацію жодній третій стороні;
- не використовувати Конфіденційну інформацію у власних цілях або на користь будь-якої третьої сторони, крім Замовника або його пов'язаних осіб;
- на вимогу Замовника, а також у випадках закінчення або припинення дії цього Договору, своєчасно повертати Замовнику оригінали та всі копії будь-яких документів будь-якого характеру, що містять будь-яку Конфіденційну інформацію;
- сповіщати Замовника про запити уповноваженого органу про розкриття Конфіденційної інформації принаймні за п'ять днів до передбачуваної відповіді на такі запити з тим (якщо це можливо), щоб Замовник мав можливість вжити відповідні захисні заходи.

4. ПОРЯДОК ПРИЙМАННЯ - ПЕРЕДАЧІ НАДАНИХ ПОСЛУГ

4.1. Якщо у Замовника немає жодних претензій щодо послуг, наданих

Виконавцем, Замовник підписує акт приймання-передачі наданих послуг і передає Виконавцю один підписаний оригінальний примірник такого акту.

5. ВАРТІСТЬ НАДАНИХ ПОСЛУГ ТА ПОРЯДОК ОПЛАТИ

5.1. Щомісячна вартість послуг визначених даним Договором складає суму в розмірі _____ грн. (_____гривень 00 копійок) без ПДВ.

5.2. Оплата здійснюється по факту надання послуг, після підписання Акту приймання - передачі наданих послуг шляхом перерахування Замовником відповідної грошової суми на поточний рахунок Виконавця.

5.3. Замовник оплачує послуги Виконавця в національній валюті України.

5.4. Замовник має право проводити авансування за надані послуги.

5.5. Зміна вартості послуг Виконавця можлива тільки за згодою Сторін, що оформлюється відповідною додатковою угодою до Договору.

6. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ТА ІНШІ УМОВИ

6.1. У випадку невиконання або неналежного виконання своїх зобов'язань за даним Договором Сторони несуть відповідальність згідно з умовами даного Договору та чинного законодавства України.

6.2. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

6.3. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

6.4. Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору.

7. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

7.1. Сторони не несуть відповідальності за невиконання або неналежне виконання своїх зобов'язань за Договором, якщо це невиконання (неналежне виконання) зобов'язань обумовлено дією обставин непереборної сили, які не залежать від волі та бажання Сторін, та які неможливо було передбачити при укладенні цього Договору або уникнути їх у процесі виконання умов Договору.

7.2. До обставин непереборної сили відносяться пожежі, землетруси, повені, зливові дощі та інші стихійні лиха, національні страйки, війни чи інші військові дії, епідемії, блокади, ембарго, або заходи, що випливають з законів та інших нормативно-правових актів.

7.3. Сторона, для якої стало неможливим виконання своїх зобов'язань за цим Договором у зв’язку з наявністю обставин непереборної сили, має протягом доби з моменту настання/припинення обставин, зазначених у пункті 7.2. Договору, сповістити письмово іншу Сторону про настання обставин непереборної сили та їх вплив на виконання зобов'язань за Договором.

7.4. Неналежне повідомлення про настання обставин непереборної сили позбавляє Сторону права посилатися на наявність форс-мажорних обставин як на підстави для звільнення від відповідальності.

7.5. Якщо зазначені вище обставини непереборної сили тривають більше 2 (двох) місяців, кожна зі Сторін має право в односторонньому порядку відмовитися від Договору повністю або частково. У цьому випадку жодна із Сторін не має права вимагати компенсації можливих збитків.

8. СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ

8.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його

підписання Сторонами та скріплення печатками Сторін, та діє до _____ 2023 року.

8.2. Закінчення строку дії цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за порушення умов Договору, що сталися під час дії цього Договору.

9. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

9.1. Зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

9.2. Усі зміни і доповнення до цього Договору мають юридичну силу, якщо вони оформлені у вигляді письмової додаткової угоди, що підписана та скріплена печатками Сторін.

9.3. Передача прав та обов’язків за даним Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього з іншою Стороною.

9.4. Договір може бути розірвано за письмовою згодою Сторін або за рішенням суду.

9.5. В угоді про розірвання Договору обов'язково повинно бути зазначено порядок остаточних взаєморозрахунків Сторін.

9.6. У всьому, що не було обумовлено Сторонами в цьому Договорі, Сторони керуються чинним законодавством України.

9.7. Даний Договір укладений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, - по одному для кожної із Сторін.

10. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

Виконавець	Замовник

Додаток Б

		коди		
	Дата (рік, місяць, число)	23	01	01
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КПМГ АУДИТ" за ЄДРПОУ	31032100		

найменування

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)

За 2022 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	226736	265368
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(124156)	(118949)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	102580	146419
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
- зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
- зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	23170	1756
- дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
- дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(108185)	(120122)
Витрати на збут	2150	(9006)	(7488)
Інші операційні витрати	2180	(6183)	(4630)
- витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
- витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2376	15935
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	421	1477
Інші доходи	2240	0	153
- дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	(37)	(1624)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2760	15941
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1175	-3359
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1585	12582
збиток	2355		

II. Сукупний дохід

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період

	рядка		попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1585	12582

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1094	883
Витрати на оплату праці	2505	165830	171989
Відрахування на соціальні заходи	2510	23507	19653
Амортизація	2515	5817	5252
Інші операційні витрати	2520	43745	42220
Разом	2550	239993	239997

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядка	За звітній період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	1180	1180
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	1180	1180
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1343,2203	10662,7119
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1343,2203	10662,7119
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0

Примітки:
д/в

Керівник ЦИМБАЛ АНДРІЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ

Головний бухгалтер ПАРХОМЕНКО ІРИНА ЮРІЇВНА

Звіт роздруковано з використанням програмної системи Фондові технології. Звіт АТ
Версія 09.10.07 (c) ТОВ "Фондові технології та консультації", ММІІІ - ММХХ