

КОНТРОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: НЕДОСКОНАЛІСТЬ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТРАДИЦІЙНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

***Резюме.** Досліджено традиційну модель оцінювання діяльності організації та визначено основні недоліки зазвичай діючих систем оцінювання ефективності діяльності підприємства. Проведено загальний аналіз діючих показникових систем.*

***The summary.** Research of traditional model of estimation of activity of organization and determination of basic lacks of the usually operating systems of estimation of efficiency of activity of enterprise. Leadthrough of global analysis of the operating indicators systems.*

***Ключові слова:** ефективність, показники, результати діяльності.*

Постановка проблеми. Управлінський облік побудований таким чином, що уся інформаційна база є тісно пов'язаною та обумовленою. Тому будь-які рішення приймаються на основі первинної інформації. Й упродовж самого етапу прийняття рішення проходить певний час. Є такий вислів «Час – це гроші» і, зрештою, він є правдивим. Будь-який простий незалежно від середовища свого існування має відповідні наслідки. Вони звичайно не будуть катастрофічними, проте для чого затримувати певні господарські процеси, операції, рішення?

Управління інформацією має бути вчасним, влучним та доречним. Управлінський облік так само як і п'ятдесят років тому знаходиться у процесі розвитку. Традиційні показники у теперішній умовах не є досконалими. Тому варто досліджувати усі сторони показників, за допомогою яких здійснюється оцінювання діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Питання оцінки ефективності діяльності досліджували багато науковців – Чеботарьов Н.В, Ольве, Нильс-Горан, Рой, Венгер, Друри, Магнус, Хорнген, Датар та ін. Зазвичай недосконалість традиційних показників спостерігається при розгляді нових моделей показників. Проте цілісно узагальнена система традиційних показників не цілком була сформована. Звичайно критика даних показників є об'єктивною, проте нові моделі аж ніяк не вимагають виключати застосування традиційних показників ефективності діяльності підприємства.

Метою статті є узагальнення та дослідження традиційного інструментарію управлінського обліку фінансових результатів діяльності підприємства, а також обґрунтування недосконалості використання традиційних показників оцінювання ефективності організації.

Отримані результати дослідження. Будь-яка діяльність потребує певного об'єму інформації з метою ефективного управління. В даний час на українських підприємствах вкрай рідко використовується система управлінського обліку. Та і при діючій системі не можна гарантувати ефективне оцінювання бізнесу. Оскільки управлінський облік передбачає контроль фінансових результатів, проте цей контроль скоріш відображає результати минулих подій. А це свідчить про те, що час, за котрий можна було щось змінити, втрачено. Звичайно дана ситуація не є настільки глобальною. За умови постійного і повноцінного контролю та управління важливим є використання кожної можливості при управлінні. І метою цього є зменшення збитків та отримання прибутку. Якщо можна зменшити першу межу та збільшити другу – то чому б це не здійснити? Проте варто розглянути складову традиційної системи оцінювання результатів роботи організацій.

Наступні критерії оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства використовують зазвичай в українській практиці:

- виручка від реалізації продукції, робіт, послуг;
- чистий прибуток; прибуток направлений на виплату дивідендів та накопичення (фінансування капіталовкладення, збільшення оборотного капіталу, створення резервного капіталу тощо);
- рентабельність активів, інвестицій, об'єму продажів;
- фінансова стабільність (виручка від реалізації поділена на точку беззбитковості, відношення між власним та залученим капіталом, невід'ємне сальдо грошового потоку на кінець звітного періоду);

– фінансовий результат власників підприємства (дохід за період, отриманий власниками; приріст вартості підприємства).

Система показників на різних підприємствах може бути різна. Формування такого набору відбувається залежно від цілей господарської діяльності та зручності використання їх для цілей фінансового контролінгу. Для оцінювання ефективності діяльності фактичні дані можна порівнювати із параметрами інших підприємств. З метою оцінювання ефективності роботи підприємства використовують показники фінансової стійкості, прибутковості, платоспроможності та ділової активності. Контроль фінансових результатів підприємства можна здійснювати із наступними фінансовими коефіцієнтами, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Фінансові коефіцієнти, що використовуються у системі аналізу й оцінюванні фінансових результатів діяльності підприємства

Коефіцієнт	Що характеризує	Розрахункова формула
Коефіцієнт рентабельності активів (K_{pa})	Скільки прибутку доводиться на кожен гривню активів у розрахунковому періоді	$K_{pa} = \text{БП} / \text{А}$, де БП – бухгалтерський прибуток; А – середня вартість активів за розрахунковий період
Коефіцієнт рентабельності продажу (K_{pp})	Скільки прибутку доводиться на кожен гривню об'єму продажу	$K_{pp} = \text{БП} / \text{ОП}$, де ОП – об'єм продажів (у ринкових цінах без ПДВ)
Коефіцієнт чистої рентабельності власного капіталу ($K_{pвк}$)	Скільки чистого прибутку доводиться на кожен гривню власного капіталу	$K_{pвк} = \text{ЧП} / \text{ВК}$, де ЧП – чистий прибуток; ВК – середня вартість власного капіталу за розрахунковий період
Коефіцієнт рентабельності чистих активів ($K_{pчa}$)	Скільки чистого прибутку доводиться на кожен гривню чистих активів	$K_{pчa} = \text{ЧП} / \text{ЧА}$, де ЧА – середня вартість чистих активів за розрахункових період

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів й ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій.

Варто виділити три основні особливості рентабельності як показника:

- 1) часовий аспект;
- 2) фактор ризику;
- 3) оцінка складових рентабельності власного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності продукції визначається за певний розрахунковий період. Коли підприємство спроваджує нові перспективні технології або види продукції, що потребують більших інвестицій, то рентабельність капіталу тимчасово знизиться. Тому зниження рентабельності за звітний період не варто розглядати як негативний фактор у діяльності підприємства.

Друга особливість визначається фактором ризику. Більшість управлінських рішень пов'язані із вибором: високий прибуток або мінімальний ризик. Перший варіант забезпечує високий прибуток, проте і високий рівень ризику. Другий – прибуток и ризик мінімальні.

Що стосується складових рентабельності власного капіталу, то чисельник дробу (ЧП/ВК) є динамічний показник і відображає суму, сформовану за звітний період, в той час, як власний капітал формується за кілька років. Власний капітал становить його балансову вартість, і вона може відрізнитись від ринкової. Наприклад, престиж підприємства, торгова марка, сучасні технології, кваліфікований управлінський персонал не мають вартісної оцінки у

звітності, тоді як ринкова ціна акцій може включати вартість наведених параметрів. Таким чином, високе значення коефіцієнта рентабельності не може відображати еквівалентну віддачу на інвестований капітал у дане підприємство [4, ст. 71].

Результативність діяльності підприємства можна виміряти за допомогою абсолютних і відносних показників, які між собою пов'язані. За допомогою них можна будувати двофакторні та багатфакторні моделі. Варто розрізняти показники економічного ефекту та економічної ефективності. Перший відображає результат діяльності підприємства в абсолютному значенні (об'єм продажів, виручка від реалізації, прибуток та інші). Але використовувати лише цей показник не варто. Оскільки базуючись лише на певному одному абсолютному значенні практично неможливо робити висновок щодо прибутковості підприємства. Тому передбачено коефіцієнт рентабельності, які розраховується як відношення отриманого прибутку (доходу) до середньої величини використаних ресурсів на отримання прибутку (доходу).

Економічна ефективність – відносний показник, що порівнює отриманий результат діяльності із затратами або ресурсами.

Дані показники формують два підходи до оцінювання економічної ефективності – ресурсний та витратний. Перший спрямований на економію капіталу (ресурсів), а другий – на мінімізацію поточних витрат [7, ст. 65].

У 1990-х роках посилилася критика традиційної системи контролю через орієнтованість суто на фінансові показники. Якщо порівнювати теперішню економіку та економіку, за якої була сформована традиційна система управлінського контролю, то цілком зрозуміло, що наразі перед системою управлінського контролю поставлені нові й різноманітні вимоги. І, в першу чергу, це формувалося за рахунок появи нових ринків, що розвиваються (сфери послуг для прикладу), новітніх технологій. На відміну від традиційного обліку, у якому більше приділялось уваги до зменшення витрат, за сучасних умов розвитку бізнесу необхідно не тільки впроваджувати моделі, котрі дозволяють мінімізувати витрати, а й максимізувати прибуток. Також особливістю традиційної системи є те, що вона має здатність відображати лише результат раніше прийнятих рішень [4, ст. 31].

Традиційним управлінським контролем слід вважати контроль за прийняття рішень у ході діяльності підприємства з ціллю збільшення прибутку, рентабельності та укріплення фінансового стану.

Недоліками традиційної системи управлінського контролю можна зазначити такі:

- недостовірність інформації для прийняття рішень (традиційні фінансові показники відображають результат попередніх періодів);
- проблема поєднання довго- та короткотермінових цілей (зменшення витрат на дослідження та розробки, підготовку персоналу, відкладення рішення про інвестицію коштів тощо);
- використання інформації бухгалтерського обліку (обмежена кількість показників фінансової звітності поряд із високими вимогами управлінської інформації);
- недостовірність інформації щодо розподілу витрат (необхідність розроблення нових методів розподілу витрат, таких, як метод ABC);
- недостатня увага до ділового середовища, в котрому функціонує підприємство (в основному зосередження порівняння показників із попередніми періодами та встановленими нормативами);
- орієнтація на поточні результати діяльності – надається перевага щомісячним або квартальним звітам, що зумовлює впровадження короткотермінових інвестиційних рішень. Це дає можливість менеджерам маніпулювати показниками задля тимчасового “прикрашання” поточного стану підприємства.

При оцінюванні ефективності діяльності підприємства враховується велика кількість факторів, причому для різних підприємств пріоритет надається різним показникам. Наприклад, для промислових підприємств (заводів, фабрик) показники повинні відображати оцінку майнового комплексу, котрим вони володіють. Для підприємств сфери послуг та торгівлі варто використовувати показники, орієнтовані на дохід, що створюватиметься.

Зазвичай нефінансові показники відіграють важливу роль при досягненні результатів у стратегічній діяльності підприємства. Проте не варто забувати про фінансові показники. У сучасній теорії управління відомий метод Value Based Management (управління, засноване на вартості).

Основу концепції VBM формує зосередження на основних чинниках вартості. У рамках даної концепції основною метою є максимізація вартості. Тобто пріоритетним інтересом керівництва є створення вартості. Варто зауважити, що вартість створюється лише тоді, коли віддача від вкладеного капіталу перевищує витрати на залучення капіталу [5]. Важливим є те, що добробут акціонерів (власників) вимірюється не загальними потужностями підприємства, а ринковою вартістю самої організації (табл. 2).

Таблиця 2

Методи оцінювання ефективності діяльності підприємства

Роки	Моделі оцінювання
1920-ті	Модель Дюпона (Dupont Model) Рентабельність інвестицій (ROI)
1970-ті	Чистий прибуток на одну акцію (EPS) Коефіцієнт відношення ціни акції і чистого прибутку (PIE)
1980-ті	Коефіцієнт відношення ринкової і балансової вартості акцій (коефіцієнт Тобіна) Рентабельність інвестованого капіталу (ROE) Рентабельність чистих активів (RONA) Грошовий потік (Cash Flow) або Cash Value Added (CVA)
1990-ті	Економічна додана вартість (EVA) Прибуток до виплати відсотків, податків і дивідендів (EBITDA) Ринкова додана вартість (MVA) Збалансована система показників (Balances Scorecard – BSC) Показник сукупної акціонерної прибутковості (TSR) Грошовий потік віддачі на інвестований капітал (CFROI) Акціонерна додана вартість (Shareholder Value Added (SVA))

Методи VBM-підходу виникли у результаті певного розвитку методів оцінювання ефективності. Найперші моделі оцінювань були сформовані у 20-х роках XX століття і з розвитком економіки та промисловості методи оцінювання бізнесу відповідно теж розвивались, удосконалювались та пристосовувались до інформаційних потреб управлінського обліку тогочасної промисловості.

Отже, як бачимо з рисунка, у 90-ті роки сформувалася теорія Value Based Management (управління, засноване на вартості). Дана теорія побудована в основному з фінансовим нахилом. Розвиток бізнесу вимагав нового інструментарію.

Висновки. Кожен показник має своє призначення і відповідно ціль. Тому стверджувати, що конкретний показник відображає ефективність діяльності об'єктивніше і точніше від усіх інших не варто. Порівняння показників можна узагальнити у такому виразі: хто сильніший – кит чи слон? Якщо відсутні усі умови для порівняння, то два або більше показників не можуть бути співставлені. Тому що стихією певного показника є визначення рентабельності, а другий надає характеристику якісної сторони діяльності.

Кожен із показників відображає ефективність діяльності у певному звітному періоді або поточну ефективність, тобто має своє інформаційне призначення.

Таким чином, у будь-якому випадку показник стоїть перед умовним вибором: стратегія чи тактика? І, зрештою, це питання є завуальованою проблемою розвитку підприємства. Сформувати універсальний показник вкрай важко. Тому дане питання є основою подальших досліджень.

Використана література

1. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет: учебн. пособие / К. Друри; пер.с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
2. Коупленд, Т. Стоимость компании: оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин; пер. с англ.; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. – 576с.: ил. 27.

3. Мейер, В. Оценка эффективности бизнеса [Текст] / В. Мейер Маршал; пер. с англ. А.О. Корсунский. – М.: ООО “Вершина”, 2004. – 272 с.
4. Ольве. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей [Текст]; пер. с англ. / Ольве., Нильс-Горан, Рой, Жан, Ветер, М. Магнус. – Издательский дом “Вильямс”, 2004. – 304 с.: ил.
5. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. 2002. №3. – Режим доступа:
<http://www.management.com.ua/finance/fin054.html>
6. Хорнген, Ч. Управленческий учет [Текст] / Ч. Хорнген, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ.; 10-е изд. – СПб, 2005. – 1008 с.: ил.
7. Чеботрев, Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник [Текст] / Н.Ф. Чеботрев. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К^о”, 2009. – 256 с.
8. Вебер, Ю. На пути к активному управлению с помощью показателей [Текст] / Ю. Вебер, У. Шеффер // Проблемы теории и практики управления. –2000. – №5. – С. 107–111.