

КОНТРОЛЬ ПОТЕРИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ: ЗАДАЧИ БУХГАЛТЕРОВ-АНАЛИТИКОВ*

Современные условия ведения бизнеса предполагают создание учетно-аналитической системой предприятия релевантной информации для принятия управленческих решений и контроля, нацеленных на обеспечение экономической безопасности предприятия и его устойчивое развитие. Поэтому объективно повышаются требования к службам, осуществляющим финансовый, управленческий учет, а также внутренний контроль.

Актуальными для работников экономических служб остаются вопросы, связанные с повышением конкурентоспособности и экономической стабильности деятельности на основе обеспечения необходимого уровня доходов и будущих экономических выгод, а, следовательно, уменьшения риска их потери [2-5,7].

Целью нашего исследования является обоснование необходимости конкретизации задач, стоящих перед сотрудниками учетно-аналитических служб предприятий для осуществления контроля потери экономической выгоды.

В последние годы формируется позиция о необходимости изменения акцентов и векторов исследования доходов предприятия (Т.Каминская, В.Костюченко, А.Поддерегин, Е.Подольчук, М.Реслер, Т.Шмыголь, Г.Цирюлик). Доходы следует рассматривать с точки зрения их полезности (выгоды), в данном случае экономической, которая концентрирует в себе потенциальную выгоду от использования ресурсов (потенциала) предприятия в хозяйственном или финансовом обороте [9,10,12]. Поэтому целесообразным является системное исследование понятия "экономическая выгода", т.е. через призму взаимосвязи выгод поставщика, предприятия, потребителя (рис 1).

В зарубежных и передовых украинских предприятиях нашли свое применение способы управления, ориентированные на достижение позитивного влияния развития бизнеса на общество путем удовлетворения потребностей потребителя, улучшения качества и уровня жизни сотрудников, членов их семей и общества в целом. Это происходит за счет обеспечения "выгоды потребителя" – путем удовлетворения его потребностей, "выгоды государства" – благодаря системе налогообложения, "выгоды трудовых ресурсов" – в виде заработной платы, создания условий для мотивации и профессионального роста.

* Кандидат экономических наук, профессор Ольга Карпенко, ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", кандидат экономических наук Дарья Карпенко, Киевский национальный торгово-экономический университет.

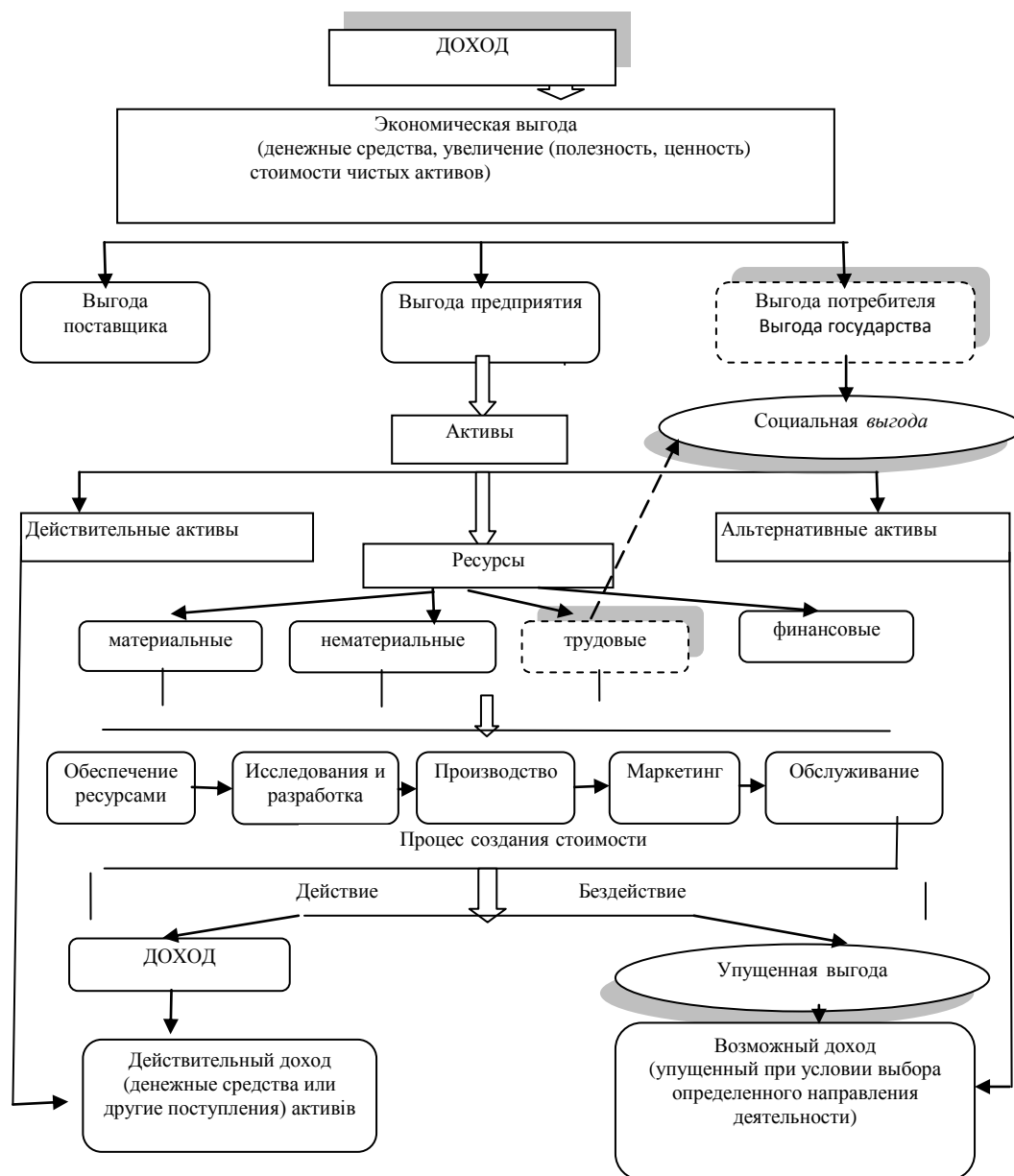


Рис. 1. Структурно-логическая схема формирования выгоды предприятия

Поскольку обеспечение эффективной работы предприятия, его финансовой устойчивости и независимости связаны с использованием соответствующих активов на каждом этапе формирования цепочки ценностей [3,6,11], то на первый план выдвигается задача генерирования информации о формировании не только действительных доходов предприятия в виде денежных средств / других активов, а и возможных доходов – "упущенной выгоды", возникающей в результате выбора определенного направления деятельности. Кроме того возник-

кает потребность определения социальной составной экономической выгоды предприятия. Таким образом, актуализируется задача разработки методик их учета.

Известно, что функцией стратегического управленческого учета является отражение интересов и потребностей тех партнерских групп, которые не входят в группы, принимающие решения [11, с. 9], поэтому важной сопряженной с предыдущей задачей является оценка риска упущенной выгоды. При этом целесообразно использовать результаты анализа, проведенного на основе коэффициентов операционного риска, вариации прибыли от объемов продаж, вариации чистой прибыли, определения запаса финансовой прочности. Анализ специальной литературы [1,4,13] показал, что большинство авторов подчеркивают целесообразность определения операционного рычага при определении уровня предпринимательского риска, поскольку увеличение операционного рычага в динамике всегда свидетельствует о его увеличении. Кроме того, на основе этого показателя возможным является получение ответов на вопросы относительно зависимости между изменениями объемов деятельности (реализации продукции собственного производства) и размером будущего финансового результата, поскольку он показывает, каким будет ожидаемый прирост прибыли при увеличении объемов реализации на 1 % при достижении точки безубыточности.

Такая информация является особенно важной в период снижения платежеспособного спроса населения и увеличения уровня инфляции, поскольку каждый процент сокращения выручки (дохода) обуславливает большее падение прибыли и ускорение приближения к зоне убытков. Влияние операционного рычага проявляется в том, что любое изменение дохода от реализации всегда приводит к более интенсивному изменению величины прибыли. Это объясняется разной степенью влияния постоянных и переменных затрат на формирование финансового результата вследствие изменения объемов деятельности, так как чем выше уровень постоянных затрат, тем большее влияние имеет операционный рычаг. Все это создает возможность количественного измерения качественной зависимости между величиной риска, рентабельностью и ликвидностью, а для проведения таких расчетов нужны изменения в организации бухгалтерского учета. Задачей является соответствующая организация учетных процедур, позволяющая применить принцип "различные затраты для различных целей", в том числе и для определения величины постоянных и переменных затрат. В приказе об учетной политике должна быть обязательно предусмотрена детальная номенклатура статей, и грамотным должен быть выбор программных продуктов.

В контексте наличия проблемы потери экономической выгоды важным является оценка возможности снижения объемов деятельности без риска попасть в зону убытков. Задачей является своевременный расчет запаса финансовой прочности, который с одной стороны свидетельствует о превышении фактического объема деятельности над точкой безубыточности в натуральных измерителях, а с другой – о превышении фактического дохода (выручки) над точкой безубыточности в денежном эквиваленте.

Для организации контроля потери экономической выгоды задачей бухгалтера-аналитика является представление внутренней отчетности по центрам ответственности, например, как в одном из изучаемых нами предприятий ресторанного бизнеса (табл. 1).

Как показали расчеты, это предприятие имеет достаточный запас финансовой прочности. На данном этапе развития им выбрана стратегия создания дополнительных ценностей для клиентов, направленная на инвестирование средств в улучшение производственного оборудования, развитие персонала, разработку новых видов блюд на основе инновационных технологий приготовления полезной еды и расширения перечня дополнительных услуг. Для различных зон он составляет: "кухня" – 57,23%, "бар" – 65,78%, "караоке" – 73,64%, "бильярд" – 73,56% (табл.1). При этом важно учесть влияние различных факторов на изменение порога безубыточности и запаса финансовой прочности. Так, например, при эффективном применении системы лояльности должны увеличиться объемы

реализации при увеличении постоянных расходов (в частности, расходов на проведение рекламных мероприятий) при уменьшении цен на акционные предложения. В то же время, аналитики понимают, что наилучшими условиями стабильного развития бизнеса является сочетание низких постоянных затрат с высоким маржинальным доходом. Поэтому система учета должна реализовать еще одну важную задачу – *создавать информацию для управления ассортиментным портфелем предприятия*. Ее наличие также позволит результативно применять метод ABC-контроля за запасами [7].

Таблица 1

Отчет о реализации по центрам ответственности ресторана "Star" за сентябрь 2014 г.

Показатель	Зал бара		Караоке	Бильярд	Итого
	Кухня	Бар			
Выручка от реализации, грн	31619,28	58721,52	22585,2	37642	150568
Удельный вес в общей выручке, %	21	39	15	25	100
Переменные затраты, грн	12647,71	14680,38	600	750	28678,09
Маржинальный доход, грн	18971,57	44041,14	21985,2	36892	121889,91
Коэффициент маржинального дохода, %	0,600	75,000	97,343	98,008	X
Постоянные затраты, грн	8114,82	15070,38	5796,3	9660,5	70642
Прибыль	10856,75	28970,76	16188,9	27231,5	51247,91
Точка безубыточности, грн	13524,70	20093,84	5954,49	9856,89	X
Запас финансовой прочности, грн	18094,58	38627,68	16630,71	27785,11	X
Запас финансовой прочности, %	57,23	65,78	73,64	73,81	X
Операционный рычаг	1,74744468	1,520192774	1,358041621	1,354754604	2,378436701

Отчет составил _____ Стоянов Л.Т.

В некоторых случаях нехватка информационного обеспечения ощущается особенно остро непосредственно при реализации выбранной стратегии. Например, предприятие ресторанного бизнеса избрало стратегию, нацеленную на реализацию определенного ассортимента блюд, однако в запланированный период реализации некоторые из них не нашли желаемого спроса. Поэтому с целью определения выгоды предприятия, полученной от реализации продукции собственного производства (товаров, услуг) и определения упущенной выгоды от нереализованной части блюд целесообразно использовать показатели взаимного замещения отдельных видов сырьевого набора, блюд, товаров. Такие расчеты осуществляются на основе определения коэффициентов замещения, которые отражают соотношение маржинального дохода на единицу одного из видов (например, продукции

собственного производства в ресторанном бизнесе) к маргинальному доходу другого вида продукции. Сущность такого замещения состоит в том, что определенное количество реализованных единиц конкретного вида блюд может покрыть затраты от нереализованной единицы других блюд, и бухгалтеры-аналитики должны предоставлять руководителю соответствующую информацию.

Объектом специальных исследований бухгалтеров-аналитиков, экономистов могут выступать заказы клиентов определенной группы, *что следует также отнести к группе специальных задач учетно-аналитической системы*. При этом замещение заказов будет показывать: сколько постоянных клиентов одной группы могут компенсировать затраты от выхода одного клиента из другой группы. Для сравнения доходности отдельных заказов и групп клиентов рассчитывается коэффициент замещения (формула 1). Он показывает преимущества того или иного объекта аналитического исследования при значении >1 .

$$(1) \quad k_{зам} = \frac{cm_A}{cm_B}$$

где $k_{зам}$ – коэффициент замещения заказов группы А заказами группы В, коэф.;

cm_A – маржинальный доход по одному заказу группы А, грн/ед.;

cm_B – маржинальный доход по одному заказу группы В, грн/ед.

Дополнительно необходимо рассчитывать средние величины (формула 2), поскольку количество парных коэффициентов замещения может быть большим, что усложняет расчеты.

$$(2) \quad \bar{k}_{зам} = \frac{\bar{cm}_A}{\bar{cm}}$$

$\bar{k}_{зам}$ – средний коэффициент замещения по заказам группы А, коэф.;

\bar{cm} – средний маржинальный доход по одному заказу подраздела или вида деятельности, грн/ед.

Средние коэффициенты рассчитываются как отношение маржинального дохода на один заказ из данного подразделения (зоны) либо вида деятельности и показывают, насколько заказ данного вида более выгоден, чем в среднем по подразделению ("кухне", "караоке", "бару"). Бухгалтеры-аналитики должны совместно с маркетологами определить группы клиентов, чтобы расположить их в виде матрицы, выделив постоянные, эпизодические, корпоративные, индивидуальные, групповые и т.д. Это активизирует проблему эффективной совместной деятельности, профессионального умения "СО-ТРУДНИЧАТЬ".

Практика хозяйствования предприятий ресторанного бизнеса (75% опрошенных респондентов) свидетельствует о том, что руководителей интересует информация о доходах как по количественным, так и по качественным характеристикам, в частности такая, что позволяет оценить риски потери экономической выгоды. Риск потери дохода предприятий ресторанного бизнеса может быть вызван различными ситуациями, которые возникают на этапах любого из имеющихся бизнес-процессов. Так, в частности в бизнес-процессе "Заготовительно-снабженческая деятельность" – при нарушении условий доставки, приема сырья и продуктов от поставщиков по качеству и за счет неправильного последующего хранения; в бизнес-процессе "Производство" – при нарушении технологии приготовления блюд, при возникновении непредвиденных ситуаций, связанных с использованием оборудования (например, аварийное отключение оборудования и т.д.); в бизнес-процессе "Реализация" – за счет некачественного обслуживания клиентов, неудобных условий реализации и т.п.

Такие обстоятельства могут повлиять на клиента и привести к его отказу от заказа или вообще "испортить" репутацию заведения, уменьшить сумму косвенных доходов и привести к появлению упущенной выгоды. Поэтому предлагаем менеджерам составлять "Отчет о нетипичном уменьшении дохода" (в разрезе бизнес-процессов), анализ содержания которого позволит уменьшить риски недополучения доходов (табл. 2).

Таблица 2

Отчет о нетипичном уменьшении дохода ресторана "Star" за январь 2014 р.

Наименование (сырье, товары, продукция)	Бизнес-процессы									Сумма уменьшения дохода, грн
	Заготовительно- снабженческая деятельность			Производство (производство продук- ции собственного приго- товления)			Реализация			
	Сумма потерь, грн	Причины нарушений	Виновные лица	Сумма потерь, грн	Причины нарушений	Виновные лица	Сумма потерь, грн	Причины нарушений	Виновные лица	
Лосось моро- женный	400,00	Нарушение условий хранения	Петров О.О.	-	-	-	-	-	-	400,00
Яйца	50,00	Испорчены при транс- портировке	Шашкова Р.Т.	-	-	-	-	-	-	50,00
Борщ украинский	-	-	-	-	-	-	45,00	Некачествен- ное обслужи- вание клиента	Ефимова К.П.	45,00
.....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	450,00	x	X	x	x	x	45,00	X	x	495,00

Отчет составил Колодий О.И.

Поэтому реализация задачи составления и предоставления внутренней отчетности может обеспечить контроль за упущенной выгодой, упреждением влияния нежелательных внутренних факторов на доход предприятия.

Таким образом, контроль за формированием доходов зависит от созданной информационной базы, качество которой напрямую зависит от умения и желания бухгалтерами-аналитиками реализовать обозначенные выше задачи. Поэтому научная организация системы учета, анализа и контроля на предприятии имеет существенное практическое значение. Это обозначает, что необходимо постоянно совершенствовать организацию учета и осуществлять мониторинг последипломного образования бухгалтеров-аналитиков, активизировать деятельность профессиональных организаций в области учета и контроля (аудита), направленную на реализацию роли бухгалтера в обществе.

Список использованной литературы

- Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / под ред. Я. Соколова, И. Смирновой; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
- Бочуля Т. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи управлінського обліку / Т. В. Бочуля, А. В. Янчева // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 275–282.
- Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К.: ЦУЛ, 2007. – 522 с.
- Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – М.: Аудит, ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
- Дубинський Б. Л. Організаційно-методологічні підходи до стратегічного обліку / Б. Л. Дубинський, К. О. Палагута // Розвиток науки про бухгалтерський облік: зб. текстів доп. на міжнар. наук. конф. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С. 155–158.
- Іонін Є. Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: монографія / Є. Є. Іонін, М.М. Овчинникова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. 304 с.
- Карпенко О. В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія / О. В. Карпенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
- Нападовська Л. В. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л.В. Нападовська // Бух. облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 78–93.
- Подольчук О. А. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту доходів сільськогосподарських підприємств / О. А. Подольчук, С. В. Захарчук // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2009. – № 647. – С. 462-467.
- Реслер М.В. Облік витрат та доходів операційної діяльності: монографія / М.В. Реслер. – Мукачево: Карпат. вежа. – 2009. – 205 с.
- Уорд Кит. Стратегический управленческий учет / Уорд Кит; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.
- Шмиголь Н.М. Методологія управління непрямыми доходами підприємства / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип. 5. – С. 170-176.
- Hilton Ronald W. Managerial Accounting / Hilton Ronald W. – 4th ed. – Boston: Irwin/McGraw-Hill, 1999. – 816 p.