

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2019.91.9.032

**Совершенствование методики составления прогнозной отчетности
торгового предприятия с использованием функциональной связи между
факторами системы сбалансированных показателей**

Смирнова Юлия Викторовна

Доцент,

Московский гуманитарный университет,
111395, Российская Федерация, Москва, ул. Юности, 5;

e-mail: olgavmaria@ya.ru

Аннотация

В статье рассматривается необходимость совершенствования методики составления прогнозной отчетности торгового предприятия с использованием функциональной связи между факторами системы сбалансированных показателей. Автор отмечает, что текущее положение дел на торговом предприятии $T_{до}$ оценивается по агрегированным финансовым показателям: прибыль, рентабельность, доля заемного капитала в валюте баланса, в том числе система сбалансированных показателей (ССП) вида Нортон-Каплана. Используя ССП для прогноза развития торгового холдинга, можно сформировать относительно простую методику отслеживания исполнения принятой стратегии и дать необходимый аналитический инструментарий для постановки новых стратегических целей. Построенная на данной основе система стратегического управленческого учета позволяет получить комплексное представление об основных стратегических процессах, происходящих как внутри экономического субъекта, так и в его внешней среде. Эта методика позволяет торговым холдингам повышать инвестиционную привлекательность. Обладая организационными знаниями, которые являются конкурентным преимуществом, торговым холдингам удастся не только выживать, но и развиваться в острой конкурентной борьбе, увеличивая свой рынок сбыта.

Для цитирования в научных исследованиях

Смирнова Ю.В. Совершенствование методики составления прогнозной отчетности торгового предприятия с использованием функциональной связи между факторами системы сбалансированных показателей // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 9А. С. 284-290. DOI: 10.34670/AR.2019.91.9.032

Ключевые слова

Потенциал развития, стратегический управленческий учет, концепция прогнозной отчетности, предприятие, сбалансированные показатели.

Введение

Существует достаточно много определений понятия «устойчивое развитие», наиболее общим из них считается следующее: это объективный процесс, обусловленный сложностью и масштабами проблемы. На сегодняшний день концепция устойчивого развития является своего рода общественно-политической декларацией. Научная теория устойчивого развития как таковая отсутствует.

Процесс, который приводит к улучшению финансово-экономического положения путем достижения запланированных показателей развития каждого сегмента (центра ответственности) торговой холдинговой компании понимают как устойчивое развитие торгового холдинга.

Для оценки показателей развития торгового холдинга предлагается методика оценки инвестиционного потенциала. Эта методика позволяет торговым холдингам повышать инвестиционную привлекательность. Обладая организационными знаниями, которые являются конкурентным преимуществом, торговым холдингам удастся не только выживать, но и развиваться в острой конкурентной борьбе, увеличивая свой рынок сбыта.

Основная часть

Заемный инвестиционный капитал, который определяет величину инвестиционного потенциала торгового предприятия, в силу множества объективных и субъективных причин не поддается сколько-нибудь точной однозначной оценке и может изменяться в весьма широких пределах. Поэтому очень трудно определить величину инвестиционного потенциала. Она является индикативным показателем.

Инвестиционный потенциал можно представить в виде двух равных важных составляющих: текущее положение дел на фирме и потенциал роста. Соединив данные показатели, можно охарактеризовать инвестиционный потенциал.

Текущее положение дел на торговом предприятии T_d оценивается по агрегированным финансовым показателям: прибыль, рентабельность, доля заемного капитала в валюте баланса, в том числе система сбалансированных показателей (ССП) вида Нортон-Каплана. Эта система разработана в 90-х годах прошлого века американскими специалистами в области управленческого учета Д. Нортоном и Р. Капланом, она получила известность во всем мире благодаря своей относительной ясности и наглядности. В итоге анализа этих финансовых показателей можно оценить положение дел на фирме в терминах «удовлетворительно», «хорошо», «отлично», «блестяще» и других.

Систему сбалансированных показателей используют для установки причинно-следственной связи между финансовыми результатами и ресурсами компании. Речь идет о замене решение одной большой задачи решением серии меньших задач, пусть и взаимосвязанных, выделении зон ответственности руководителей, установке связи между достигнутыми результатами и вознаграждением сотрудников.

Устойчивое развитие предприятия обеспечивается за счет устойчивого развития всех его сегментов. Но при этом не должна уменьшаться общая сумма показателя инвестиционного потенциала, хотя может допускаться увеличение или уменьшение значения одного или нескольких показателей по другим сегментам.

Система сбалансированных показателей вида Нортон-Каплана применяется в торговых холдинговых компаниях для стратегического планирования. Используя СПП для прогноза

развития торгового холдинга, можно сформировать относительно простую методику отслеживания исполнения принятой стратегии и дать необходимый аналитический инструментарий для постановки новых стратегических целей. Построенная на данной основе система стратегического управленческого учета позволяет получить комплексное представление об основных стратегических процессах, происходящих как внутри экономического субъекта, так и в его внешней среде. При этом во внимание принимаются как стоимостные, так и нефинансовые показатели деятельности компании. Данная методология является в какой-то мере универсальной. В своих основных положениях она не противоречит большинству существующих подходов к формированию систем стратегического управленческого учета, что позволило наложить ее на авторскую концепцию прогнозного баланса.

Ориентация на обеспечение потребностей управления в учетной информации прогнозного типа – одна из задач концепции прогнозного и отчетного управленческого баланса [Абрамова, 2006].

Для управленческого учета важно формирование прогнозного управленческого баланса, в отличие от бухгалтерского учета и прогнозной бухгалтерской отчетности, характеризующихся ретроспективной отчетной информацией. Дальнейшее совершенствование учета должна ориентироваться не столько на традиционные методы фиксации фактов хозяйственной деятельности торговой организации, сколько на формирование прогнозной отчетности, на инструменты взаимосвязи функций бухгалтерского учета с различными функциями финансового менеджмента. Раскрытие прогнозной финансовой информации на основе использования учетных данных является одним из путей повышения ее полезности для различных подсистем системы управления торгового предприятия, в частности для системы финансового менеджмента.

Для анализа и оценки прогнозной отчетности можно использовать прогноз баланса, прогноз отчета о прибылях и убытках, прогноз движения денежных средств, прогноз ключевых финансовых показателей, в том числе и показателя инвестиционного потенциала.

Формирование и анализ прогнозного финансового баланса является решением проблемы оценки инвестиционной привлекательности предприятия в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Этот баланс влияет на разработку планов развития предприятия и соответствующие управленческие решения [Хойер, Хойер, 2002]. Основной причиной роста роли прогнозной финансовой отчетности при принятии инвестиционных решений является использование ее внешними пользователями для принятия инвестиционных и заемных решений. Прогнозный управленческий баланс предполагает расширение информационной базы для управленческого учета.

Впрочем, у традиционных ССП вида Нортон-Каплана имеется ряд существенных недостатков.

Первый недостаток касается объектов инвестиционного имущества. К более значимым объектам инвестиционного имущества на балансе компаний сегодня можно отнести помещения и офисные здания, торговые площади, земельные участки, предназначенные для строительства коммерческой (торговой) недвижимости. Вопросам учета и отражения в финансовой отчетности объектов инвестиционного имущества посвящен ряд статей и методических материалов, где, в частности, поднимается проблема выбора учетной политики, признание объекта, представляющего часть объекта недвижимости, в качестве инвестиционного имущества, а также другие вопросы.

Поскольку российскими стандартами правила учета и отражения в отчетности арендных операций однозначно не определены, организации сами устанавливают их в своей учетной политике по бухгалтерскому учету. В ней, к примеру, указывается порядок признания доходов арендодателя (прочие доходы либо доходы, относящиеся к обычной деятельности). Отсутствие в законодательстве единого стандарта, посвященного данной теме, создает определенные трудности при учете операций по аренде и отражении их в бухгалтерской отчетности. Так, имущество, полученное в аренду и активно используемое в хозяйственном процессе, в бухгалтерском балансе арендатора не включается в состав активов. Это препятствует получению пользователями такой отчетности объективных и достоверных сведений об имуществе, которым реально располагает предприятие. В свою очередь, арендодатель учитывает на балансе имущество, переданное в аренду, которое он реально не использует и, возможно, продаст после завершения арендных отношений. Кроме того, в бухгалтерской отчетности на текущий момент отсутствует информация о том, кто принимает на себя риски, связанные с объектом аренды [Шеремет, 2009]. Следует отметить, что в бухгалтерской отчетности денежные потоки, а именно доходы и расходы по арендным операциям, отражаются без привязки к реальной оценке их будущей стоимости.

Таким образом, необходимость реформирования бухгалтерского учета и отражения в отчетности отношений по аренде не подлежит сомнению. С этой целью, а также для приближения российских стандартов учета к международным Министерством финансов Российской Федерации подготовлен проект федерального стандарта по бухгалтерскому учету «Учет аренды». Основой для составления данного документа послужили международные стандарты финансовой отчетности IAS 17 «Аренда», IFRS 16 «Аренда». Согласно проекту данного стандарта, арендатор принимает предмет аренды к учету в качестве отдельного объекта бухгалтерского учета – права пользования активом и отражает в отчетности в виде нефинансового актива.

Поскольку право пользования активом не тождественно самому объекту аренды, необходимо определиться с тем, как такое право отражать в бухгалтерском учете. Право пользования активом признается нематериальным активом в соответствии с критериями, обозначенными в федеральном стандарте «Учет нематериальных активов». Право пользования активом как инвестиционный актив возможно, когда потенциальным арендатором предусматривается строительство и отделочные работы павильона в торговом центре в случае, когда право собственности не зарегистрировано в Департаменте по имуществу и арендатор несет большие затраты до заключения договора аренды с арендодателем. Данные затраты – инвестиционный актив, который фактически и дает право на будущую аренду. В бухфинучете пока это никак не учитывается. Амортизацию по праву пользования активом предлагается начислять на отдельный субсчет к счету «Амортизация нематериальных активов».

Вместе с указанным выше активом арендатор признает обязательство по аренде в оценке, составляющей дисконтированную сумму платежей по арендному договору [Яхонтова, 2002]. Тогда в договоре аренды необходимо предусмотреть либо ставку дисконтирования, либо механизм ее расчета. Следовательно, для такого объекта можно предложить использовать счет «Нематериальные активы». Нами предлагается методика по формированию данного внеоборотного актива, назовем его «право на аренду». Рассчитываем окупаемость и эффективность этих затрат – плановую и фактическую, начисляем амортизацию, предлагаем сроки амортизации.

При этом, согласно проекту, разделение на операционную и неоперационную (финансовую)

аренду производится на основе передачи выгод и рисков, связанных с переходом права собственности, а не с владением активом, как по международным стандартам. Следовательно, можно сделать вывод о том, что если к арендатору по договору переходит право собственности, то имеет место неоперационная аренда, в противном случае – операционная.

Необходимо также отметить, что для арендаторов такое разделение в проекте не представлено.

Для арендодателя в части договоров, предусматривающих передачу основных рисков и выгод, установлен следующий порядок учета: актив должен быть списан с баланса с одновременным признанием дебиторской задолженности по арендным платежам. Что касается договоров аренды без передачи основных рисков и выгод, для арендодателей в проекте установлен следующий порядок учета: на дату передачи арендатору предмета аренды арендодатель признает дебиторскую задолженность по арендным платежам и арендное обязательство в сумме дисконтированных арендных платежей.

Второй недостаток касается ресурсов. В плане ресурсов фокус внимания ССП концентрируется на информационной ситуации и персонале. В то же время стратегическими ресурсами могут быть и являются накопленный потенциал деловых связей, источники финансирования, имущество.

Третий недостаток относится к выгодоприобретателям бизнеса. Традиционно ССП рассматривает один тип ключевых игроков – выгодоприобретателей бизнеса. В то же время развитие бизнеса осуществляется на основе баланса интересов всех игроков – акционеров, государства, банков, поставщиков, клиентов и т.д. Баланс подобного рода можно достигнуть в рамках взаимной деловой коммуникации, и параметры такой коммуникации также должны быть учтены.

Четвертый недостаток – проблема балансировки. Традиционную функциональную связь между факторами ССП очень часто не удается установить. Ее просто-напросто вообще не может быть. К примеру, как могут быть связаны уровень выручки и качество отношений с клиентами? Вопрос калибровки в рамках традиционной функциональной парадигмы не решается.

Пятый недостаток – проблема калибровки связей ССП. Ввиду наличия данной проблемы инструментарий составления прогнозного баланса требует своего совершенствования в области приемов и единства методологии прогнозирования, поскольку именно это условие является необходимым для обеспечения достоверности полученных данных.

Первым этапом прогнозирования является прогнозирование объема продаж, поскольку прибыль от реализации представляет собой важнейшую составляющую финансового плана. Отдельные статьи баланса предприятия изменяются прямо пропорционально объему продаж, что является основой составления прогнозного баланса активов и пассивов.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод, что важным и актуальным элементом стратегического управленческого учета является разработка методики составления прогнозного баланса торгового предприятия с использованием функциональной связи между факторами системы сбалансированных показателей. Эта методика позволяет торговым холдингам повышать инвестиционную привлекательность. Обладая организационными знаниями, которые являются конкурентным преимуществом, торговым холдингам удастся не только выживать, но и развиваться в острой конкурентной борьбе, увеличивая свой рынок сбыта.

Библиография

1. Абрамова И. ССП в России: беспристрастный взгляд. М., 2006.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 214 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2002. 944 с.
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. URL: http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06
5. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 годы и период до 2020 года (утв. Приказом Минпромторга России от 31 марта 2011 г. № 422). URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/9>
6. Хойер Р., Хойер Б. Что такое качество? // Стандарты и качество. 2002. № 3. С. 97.
7. Чая В.Т., Латыпова О.В. Бухгалтерский учет. М.: Кнорус, 2007. 528 с.
8. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006. 415 с.
9. Шеремет А.Д., Николаева О.Е., Полякова С.И. Управленческий учет. М.: ИНФРА-М, 2009. 429 с.
10. Яхонтова Е.С. Эффективность управленческого лидерства. М.: ТЕИС, 2002. 501 с.

Improvement of the methodology for preparation of forecasting reporting at a commercial enterprise using a functional relationship between factors of balanced scorecard

Yuliya V. Smirnova

Auditor,
Associate Professor,
Moscow University for the Humanities,
111395, 5, Yunosti st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: olgavmaria@ya.ru

Abstract

The article discusses the need to improve the methodology for the preparation of forecasting reporting by a trading company using a functional relationship between the factors of a balanced scorecard. The author notes that the current state of affairs at the trading enterprise is estimated by aggregated financial indicators: profit, profitability, share of borrowed capital in the balance sheet currency, including a balanced scorecard of the Norton-Kaplan type. This system was developed by D. Norton and R. Kaplan, American experts in the field of management accounting, in the 90s of the last century. It gained fame all over the world due to its relative clarity and visualization. Using balanced scorecard to forecast the development of a trading holding, one can form a relatively simple methodology for tracking the implementation of the adopted strategy and provide the necessary analytical tools for setting new strategic goals. The strategic management accounting system built on this basis allows to get a comprehensive picture of the main strategic processes taking place both within the economic entity and in its external environment. This technique allows to increase investment attractiveness. Possessing organizational knowledge that is a competitive advantage, holdings manage not only to survive, but also to develop in fierce competition, increasing their sales market.

For citation

Smirnova Yu.V. (2019) Sovershenstvovanie metodiki sostavleniya prognoznnoi otchetnosti trgovogo predpriyatiya s ispol'zovaniem funktsional'noi svyazi mezhdu faktorami sistemy sbalansirovannykh pokazatelei [Improvement of the methodology for preparation of forecasting reporting at a commercial enterprise using a functional relationship between factors of balanced scorecard]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (9A), pp. 284-290. DOI: 10.34670/AR.2019.91.9.032

Keywords

Development potential, strategic management accounting, concept of forecasting reporting, enterprise, balanced indicators.

References

1. Abramova I. (2006) *SSP v Rossii: bespristrastnyi vzglyad* [MTP in Russia: impartial view]. Moscow.
2. Chaya V.T., Latypova O.V. (2007) *Bukhgalterskii uchet* [Accounting]. Moscow: Knorus Publ.
3. Kaplan R., Norton D. (2003) *Sbalansirovannaya sistema pokazatelei. Ot strategii k deistviyu* [Balanced scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes Publ.
4. Khoier R., Khoier B. (2002) Chto takoe kachestvo? [What is quality?]. *Standarty i kachestvo* [Standards and quality], 3, pp. 97.
5. Kotler F., Armstrong G., Sonders Dzh., Vong V. (2002) *Osnovy marketinga* [Fundamentals of marketing]. Moscow: Vil'yams Publ.
6. *Prognoz dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii-skoi Federatsii na period do 2030 goda* [Forecast of the long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period until 2030]. Available at: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sec-tions/macro/prognoz/doc20130325_06 [Accessed 18/09/19].
7. Sheremet A.D. (2006) *Kompleksnyi analiz khozyaistvennoi deyatelnosti* [Comprehensive analysis of economic activity]. Moscow: INFRA-M Publ.
8. Sheremet A.D., Nikolaeva O.E., Polyakova S.I. (2009) *Upravlencheskii uchet* [Management accounting]. Moscow: INFRA-M Publ.
9. *Strategiya razvitiya trgovli v Rossiiskoi Federatsii na 2011-2015 gody i period do 2020 goda (utv. Prikazom Minpromtorga Rossii ot 31 marta 2011 g. № 422)* [Strategy for the development of trade in the Russian Federation for 2011-2015 and the period until 2020 (approved by Order of the Ministry of Industry and Trade of Russia dated March 31, 2011 No. 422)]. Available at: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/9> [Accessed 18/09/19].
10. Yakhontova E.S. (2002) *Effektivnost' upravlencheskogo liderstva* [The effectiveness of managerial leadership]. Moscow: TEIS Publ.