

УДК: 311:33

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ В СИСТЕМІ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

кандидат економічних наук, доцент, Кінева Т. С., Остапенко А. Д.
Національний університет біоресурсів та природокористування України,
Київ

Обґрунтовано та розкрито теоретичні основи та методи стратегічної оцінки показників Звіту про фінансові результати. Проведено аналіз та прогнозування фінансових показників діяльності господарюючого суб'єкта як основного стратегічного завдання системи управління, що спрямоване на задоволення інформаційних потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів. Визначено тенденції зміни чистого доходу від реалізації продукції, витрат на збут та собівартості реалізованих робіт у часі як основного показника, що визначає обсяг діяльності підприємства. Розраховано перспективну прогнозовану величину чистого прибутку та оцінено ступінь ймовірності отримання прогнозованих значень та використання цих результатів у стратегічному управлінні.

Ключові слова: аналіз, звіт про фінансові результати, моделі, прогнозування, стратегічне управління, фінансові результати, чистий дохід.

кандидат экономических наук, доцент, Кинева Т. С., Остапенко А. Д.
Отчет о финансовых результатах в системе стратегического управления
предприятием/ Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины, Киев

Обоснованы и раскрыты теоретические основы и методы стратегической оценки показателей Отчета о финансовых результатах. Проведен анализ и спрогнозированы финансовые показатели хозяйствующего субъекта, что выступает основным стратегическим заданием системы управления, которое ориентированно на удовлетворение информационных запросов внутренних и внешний пользователей. Определены тенденций изменения во времени чистого дохода от реализации продукции, расходов на сбыт и себестоимости реализованных работ как основного показателя, определяющего объем деятельности предприятия. Рассчитано прогнозируемую величину чистой прибыли на перспективу и оценена степень вероятности получения прогнозируемых значений и использования этих результатов в стратегическом управлении.

Ключевые слова: анализ, отчет о финансовых результатах, модели, прогнозирование, стратегическое управление, финансовые результаты, чистый доход.

PhD in Economic, Associate Professor, Kineva T. S., Ostapenko A. D.
Report on the financial results in a system of strategic management/ National
University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kiev

Substantiated and solved the theoretical foundations and methods of strategic assessment indicators of the income statement. The analysis and forecasting financial performance of the entity as a major strategic task management system, is aimed at meeting the information needs of external and internal users. Defined trends in net income from product sales, cost of sales and cost of sold works in time as the main indicator that determines the amount of the enterprise. Calculated promising estimated value net income and assessed the degree of probability of the predicted values and use these results in strategic management.

Key words: analysis, income statement, models, forecasting, strategic management, financial results, net income.

Вступ. Сучасні глобалізаційні, економічні та соціально-екологічні процеси, переорієнтовують не лише учасників, а й свої об'єкти. Такі зрушення в першу чергу вимагають розробку та дієвість гнучкого адаптаційного механізму, основне завдання якого, на сьогодні, виконує систему управління. Перспективну ринкову орієнтованість та ефективне «входження» в міжнародний простір як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки країни в цілому можливий лише за умов забезпечення дієвості системи управління за часовими рівнями (оперативний, тактичний та стратегічний).

Основним показником успішної економічної діяльності суб'єктів господарювання є їх фінансові результати, тому аналіз і прогнозування Звіту про фінансові результати підприємства є базою для прийняття рішень щодо розвитку і вдосконалення роботи підприємства. В періоди економічних і фінансових криз, питання, пов'язані з стратегічним управлінням фінансових результатів діяльності підприємств набувають гострий характер. В нашій час, малодослідженою залишається проблема підвищення інформативності та забезпечення стратегічної орієнтованості фінансової звітності підприємств країни. Важливе значення має проведення аналізу та прогнозування фінансових результатів діяльності, що необхідне для економічних партнерів, які співпрацюють з даним суб'єктом господарювання. Звичайно, що підвищення якості аналізу фінансових результатів підприємства є важливим завданням фінансових служб фірми, та беззаперечною умовою успішності її внутрішніх і зовнішніх взаємодій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням оцінки й аналізу інформаційного змісту фінансової звітності, а також прогнозування на її основі фінансового стану підприємств, присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені: Е. Альтман, Є. Ф. Брігхем, А. Градова, І. О. Бланк, П. Л. Гордієнко, В. В. Горлачук, І. О. Гладій, О. В. Ефимова, Г. Г. Кірецев, В. В. Ковальов, О. Ю. Клементьєва, Г. В. Савицька, В. К. Савчук, Т. О. Ставерська і інші науковці.

Мета дослідження. На основі оцінки рівня інформативності звітності, розкриття теоретико-методичних засад прогнозування фінансових

показників діяльності підприємств та використання їх для ефективної реалізації цілей стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу. У процесі основної діяльності підприємства складають як поточну, так і прогнозовану фінансову звітність. Поточна звітність відображає результати основної діяльності за певний період, прогнозована – формується до початку основної діяльності у відповідності до перспективних планів, стратегії розвитку підприємства. У її складанні зацікавлені, в першу чергу, внутрішні користувачі інформації, оскільки саме у прогнозованій фінансовій звітності зводиться вся основна діяльність підприємства.

Розробка прогнозних фінансових звітів – це складний процес фінансового прогнозування, що має включати в себе, складання таких бюджетів та фінансових звітів:

- бюджетів поточної діяльності;
- грошового бюджету;
- прогнозних фінансових звітів [1].

Складові частини фінансового прогнозування тісно пов'язані між собою, оскільки будуються на основі одного і того ж комплексу вихідних положень.

Погоджуючись з думкою дослідника І. О. Гладія, будь-яке прогнозування посилається на формалізоване уявлення про існуючий зв'язок між причинами і наслідком. Прогнозування звіту про фінансові результати включає в себе як дослідження минулих тенденцій, так і передбачення майбутнього розміру виручки, витрат, інших доходів і витрат. Для кількісного прогнозування фінансових результатів господарюючих суб'єктів використовують модель часових рядів (трендів), множинний кореляційно-регресійний аналіз у процесі факторного регулювання рівня рентабельності, метод бюджетування, метод відсотку від продаж [3].

Аналіз часових рядів використовується для обліку тимчасових коливань обсягу продажу продукції (послуг, робіт). Він включає в себе:

- метод екстраполяції, полягає в поширенні висновків, отриманих в результаті спостережень за обсягом продажів протягом вибраного періоду часу, на майбутнє;
- аналіз сезонності, відображає періодичні внутрішньорічні коливання, зумовлені зміною пори року;
- аналіз циклічності, дозволяє виявити зміни в обсязі продажу, пов'язані з часом споживання продукції [4].

Прогнозування з допомогою регресійного методу (за умови існування лінійної або нелінійної залежності між показниками, що прогнозуються) дозволяє отримати майбутнє значення результативного показника, який є випадковою величиною, залежно від зміни одного або декількох інших показників. Прикладом може стати рівняння лінійної регресії за допомогою якого можна спрогнозувати майбутній прибуток підприємства в залежності від зміни обсягів продажу продукції за останні декілька років.

Ставерська Т. О. зазначає, що при використанні методу бюджетування звіт про фінансові результати складається на основі формування:

- бюджету доходів підприємства на прогнозний період з розподілом їх за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова) та за структурними підрозділами (центрами доходів) підприємства;
- загального (агрегованого) бюджету доходів підприємства;
- бюджету витрат підприємства на прогнозний період з розподілом їх за структурними підрозділами (центрами витрат);
- загального (агрегованого) бюджету витрат підприємства;
- загального бюджету доходів та витрат підприємства, що трансформується в прогнозний звіт про фінансові результати;
- розрахунок фінансових показників на основі прогнозного звіту про фінансові результати та співставлення їх з очікуваними значеннями [6].

У більшості випадків прогнозований звіт про фінансові результати складається з допомогою методу процента від продажу, де допускається припущення про пропорційне зростання (зменшення) обсягу реалізації (валового доходу) і змінних або сукупних витрат.

Прогноз обсягу продажу, якій є початком усього процесу прогнозування, дає змогу отримати таку інформацію:

- передбачувані затрати на здійснення мети планування або видатки, які пов'язані з продажем (реалізацією) і маркетинговими рішеннями;
- передбачуваний обсяг робіт, що закладений у календарний план при плануванні виробничих потужностей (що являє собою, потреби у трудових і матеріальних ресурсах та організації їх використання) [5].

При процесі прогнозування обсягів продажу, підприємству необхідно розглянути такі фактори як:

1. Рівень економічної активності на ринку, де працює компанія.
2. Майбутня частка ринку, яку може зайняти підприємство на кожній території.
3. Виробничі й дистриб'юторські можливості підприємства, потенціал його конкурентів, виробництво нової продукції, що може бути запланована як підприємством, так і його конкурентами.
4. Стратегії ціноутворення. Наприклад, підприємство може підвищити ціни для зростання прибутку або понизити їх для збільшення частки ринку та отримання переваг від економії на витратах.
5. Інфляційні впливи на ціну. Підприємство може планувати підвищити ціни у середньому на величину очікуваного підвищення рівня інфляції.
6. Вплив рекламних кампаній, умов кредитування, просування товарів тощо. Тому прогнозується і розвиток цих напрямів [5].

Прогнозування пов'язане з розробкою обсягу продажу в прогнозованому періоді, на практиці використовується декілька методичних підходів:

- застосування техніки статистичного аналізу або економетричних моделей (рис.1);

Прогнозування пов'язане з розробкою обсягу продажу в прогнозованому періоді, на практиці використовується декілька методичних підходів:

– застосування техніки статистичного аналізу або економетричних моделей (рис.1);

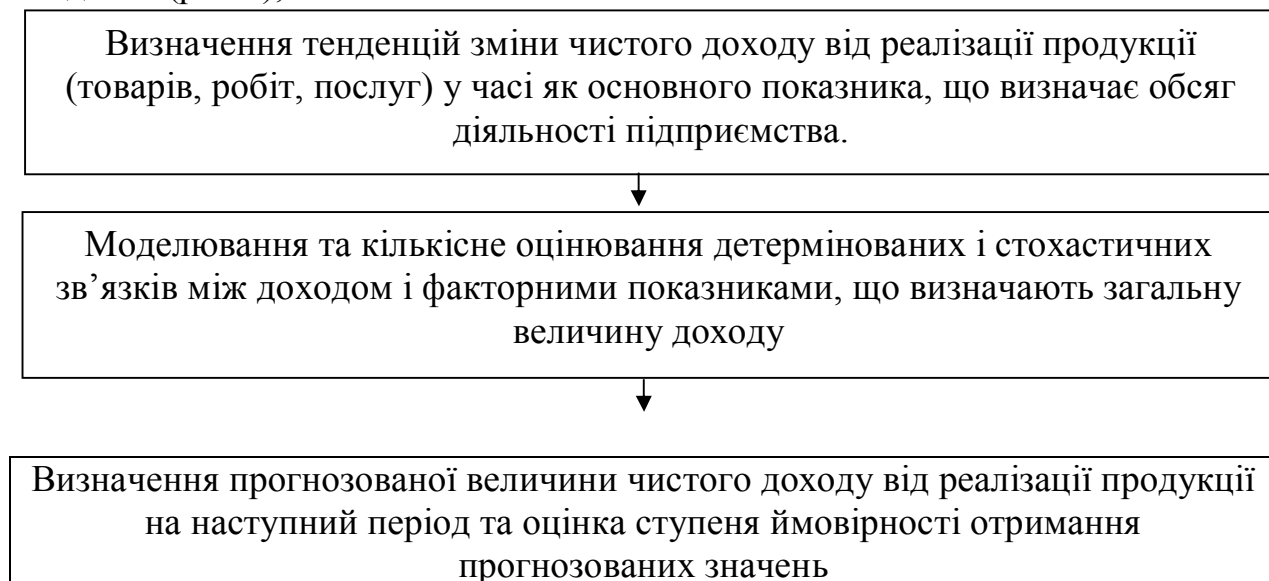


Рис. 1. Основні етапи прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [5].

Слід проявляти обережність при прогнозуванні продажу. Це не означає якихось особливих труднощів, але якщо прогнози підприємства надто оптимістичні, то у кінцевому підсумку підприємство обтяжить себе накопиченим, не зайнятим у виробництві устаткуванням та оборотним капіталом [3]. Розглянемо приклад декількох статей Звіту про фінансові результати окремого суб'єкта господарювання (ТОВ Київської області) та проведемо їх прогноз на наступний рік у таблицях 1-2.

Таблиця 1

Показники прибутковості (збитковості) діяльності підприємства, тис. грн

Рік	Чистий прибуток	Собівартість реалізованих робіт	Витрати на збут	Чистий дохід від реалізації робіт
2005	254	1802	93	2573
2006	296	1913	110	2897
2007	311	2003	126	2993
2008	302	1985	121	2987
2009	332	2011	132	3016
2010	339	2085	136	3075
2011	323	1986	130	2929
2012	726	3157	142	4300
2013	1201	3891	161	5693
2014	1147	4731	299	7135

Таблиця 2.

Побудований прогноз показників на 2015 рік, тис. грн.

Прогнозований рік	Чистий прибуток	Собівартість реалізованих робіт	Витрати на збут	Чистий дохід від реалізації робіт
2015	1073,7	4091,5	222,4	5994,8

Під час розроблення моделі прогнозування припускають, що ситуація в майбутньому не буде значно відрізнятись від теперішньої. Береться до уваги, що всі важливі фактори, або враховані в моделі прогнозування, або не будуть змінюватися протягом певного періоду часу, в якому вона використовуватиметься. Точність і ефективність побудованої моделі прогнозу будуть безпосередньо залежати від правильності підбору даних. Використовуючи модель, варто пам'ятати про існування факторів, що свідомо або несвідомо не включені в неї, мають істотний вплив на стан підприємства в майбутньому. Складні економетричні моделі не завжди можуть забезпечити стовідсоткову точність прогнозів. Кількісні прогнози - це лише припущення, а не передбачення і різниця між ними досить значна. Тому це потрібно враховувати навіть тоді, коли прогноз викликає повну довіру, оскільки береться на основу достовірних джерел та підготовлений досвідченими фахівцями.

Висновок. Ефективність управління підприємством відіграє важливу роль, одним із напрямків якого є прогнозування фінансової звітності підприємства, а саме звіту про фінансові результати. Якісний прогноз фінансових результатів діяльності підприємства в поєднанні з аналізом всіх чинників впливу стане надійною інформаційною основою для вищого керівництва підприємства щодо прийняття поточних і стратегічних рішень. Це пояснюється тим, що в результаті його використання прогноуються не поодинокі показники, а усі значимі результати діяльності підприємства. Прогнозування фінансового стану підприємства буде успішним лише при врахуванні минулого досвіду, правильності підбору даних та вибір відповідної моделі, що в свою чергу забезпечить підприємців реальними прогнозами. Складання такої прогнозованої звітності дозволить керівникам підприємства отримати базові прогнози, які в умовах фінансово-економічної нестабільності можуть бути, на жаль, лише короткостроковими.

Література:

1. Білик М. Д. *Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства [Текст] / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №9 – С.79-84.*

2. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз [Текст]: навч. посібник / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – 2-ге вид., перероб. і доп. –К.: Алерта, 2011. –С. 404.
3. Гладій І. О. Облік фінансових результатів в інформаційній системі: Автореф. дис. канд. екон. наук: [Текст] / І. О. Гладій; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Х., 2011. – С.161.
4. Коваленко О. Ю. Методичні основи прогнозування фінансового стану підприємства. // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление», том 24 (63), № 1, 2011. –С.54-56.
5. Павлова І. В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства./ І. В. Павлова // Збірка наукових праць «Логістика». – 2014. – №690 – С.752-755.
6. Ставерська Т. О. Прогнозування та планування фінансових результатів підприємства, Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна, 2013.

References:

1. Bilyk M. D. *Methods of financial planning and forecasting in financial management company [Text] / MD Bilyk // Formation of market relations in Ukraine. - 2010. - №9 - S.79-84.*
2. Gordienko, P. L. *Strategic analysis [Text]: teach. manual / P. L. Gordienko, L. G. Didkovska, N. V. Yashkina. - 2nd ed., Revised. and add. -K. : Alerts, 2011. -C. 404.*
3. Hladiy I. A. *Accounting for financial results in the information system: Author. Thesis. candidate. Econ. sciences [Text] / I. O. Hladiy; Hark. state. Univ food and trade. - H., 2011. - S.161.*
4. Kovalenko O. Y. *Methodical basis of forecasting financial condition. // Scientists note Tavrichesky National University imeni V. I. Vernadsky. Series "Economics and Management", Volume 24 (63), № 1, 2011. -S.54-56.*
5. Pavlova I. V. *Forecasting financial performance as part of the planning of the enterprise./ I. Pavlov // The collection of scientific works "Logistics". - 2014. - №690 - S.752-755.*
6. Staverska T. O. *Forecasting and planning of financial results, Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine, 2013.*