TÌM HIỂU NỘI DUNG MỘT SỐ NGUYÊN TẮC KẾ TOÁN QUẢN TRỊ TOÀN CẦU

Nguyễn Thị Hồng Sương

Căn cứ vào kết quả nghiên cứu chuyên sâu được thực hiện bởi Viện Kế toán quản trị công chứng Anh quốc (CIMA) và Viện kế toán công chứng Hoa Kỳ (AICPA) trên 20 quốc gia trải dài trên 5 châu lục, tài liệu “Những nguyên tắc kế toán quản trị toàn cầu” được xuất bản và công bố năm 2018. Đây là tài liệu ích có giá trị tham khảo cao nhằm vận hành kế toán quản trị (KTQT) một cách hiệu quả nhất tại các doanh nghiệp (DN). Quá trình vận hành KTQT này cần có các kế toán viên có chuyên môn cao. Những người này phải đảm bảo áp dụng các nguyên tắc KTQT vào hoạt động hàng ngày. Bài viết mang tính liệt kê một số nguyên tắc kế toán quản trị toàn cầu gồm: Sự giao tiếp truyền đạt tầm nhìn có ảnh hưởng, Thông tin thích hợp, Phân tích tác động đến giá trị - thông qua phân tích các tình huống và mô hình, Trách nhiệm quản lý tạo niềm tin.

1. Sự giao tiếp truyền đạt tầm nhìn có ảnh hưởng

Mục tiêu

 Dẫn đến các quyết định tốt hơn về chiến lược và thực thi chiến lược ở tất cả các cấp độ. Có nghĩa là thông tin phải được truyền đạt trong tất cả các cấp DN nhằm mục đích đạt được mục tiêu đề ra trên cơ sở giao tiếp, khuyến khích suy nghĩ ở các cấp để ra quyết định tốt hơn.

***Nội dung***

 KTQT bắt đầu và kết thúc với các cuộc đối thoại. Chức năng này cải thiện việc ra quyết định bằng cách trao đổi thông tin có ý nghĩa ở tất cả các giai đoạn của việc ra quyết định. Việc giao tiếp tốt về thông tin quan trọng cho phép KTQT kết nối các cụm hoạt động và hỗ trợ cách suy nghĩ hợp nhất. Hậu quả của các hoạt động của một bộ phận đến bộ phận khác sẽ dễ nhận ra, chấp nhận hoặc điều chỉnh.

1. **Trao đổi về phát triển và tiến hành chiến lược**

Trao đổi về việc tiến hành chiến lược xảy ra ở mọi cấp độ của tổ chức và nên liên quan đến toàn thể nhân viên, loại bỏ các hoạt động và cách suy nghĩ co cụm. Điều này cho phép nhìn xuyên suốt từ các mục tiêu hàng đầu và cá nhân. KTQT hỗ trợ các cuộc trao đổi chính xác với bằng chứng và sự đánh giá với đủ thông tin về tương lai.

1. **Sự giao tiếp được điều chỉnh cho phù hợp**

Mức độ chi tiết và phương pháp giao tiếp được điều chỉnh cho phù hợp với những người sử dụng thông tin, với quyết định được thảo luận và các phong cách ra quyết định khác nhau. Mức độ kiến thức về tài chính của đối tượng được tìm hiểu để trình bày thông tin theo cách dễ hiểu cho họ. Để từ đó thu được kết quả thông tin rõ ràng, đáng tin cậy, kịp thời và dựa trên bằng chứng phù hợp.

Cuộc giao tiếp có kết quả và có ảnh hưởng đưa ra một cái nhìn hợp nhất, toàn diện và cân đối về hoạt động trong quá khứ, tình hình tài chính hiện tại, tiềm năng trong tương lai và những đổi mới được lập kế hoạch của tổ chức. Các báo cáo luôn dựa trên khái niệm về tính minh bạch, cẩn thận, trách nhiệm quản lý, tính đáng tin cậy và loại bỏ đi:

 + Thông tin không trọng yếu

 + Tình trạng lộn xộn

 + Biệt ngữ

 + Tình trạng không rõ ràng

 + Định hướng kém

**(3) Sự giao tiếp hỗ trợ các quyết định tốt hơn**

Mục đích của KTQT là cải thiện việc ra quyết định của tổ chức, những đề xuất được dựa trên 3 nguyên tắc khác được trình bày rõ ràng, ngắn gọn, dưới hình thức phù hợp kèm theo cơ sở lý luận. Điều này giúp xây dựng sự đồng thuận về hành động tốt nhất với quyết định cuối cùng dựa trên cơ sở vững mạnh.

KTQT cũng cần hiểu tốt về những quyết định mà tổ chức đưa ra. Điều này có tác động đến việc thu thập và phân tích dữ liệu tuân theo nguyên tắc “thông tin thích hợp”. Việc phân tích thông tin sẽ không hữu dụng nếu không đưa ra tác động và tao ra giá trị dài hạn của tổ chức.

Ví dụ: Chấp nhận đơn đặt hàng hay không phụ thuộc vào sự truyền đạt thông tin giữa các bộ phận trong DN. Các bộ phận liên quan phối hợp cung cấp thông tin để đưa ra quyết định cuối cùng.

2. Thông tin thích hợp

***Mục tiêu***

Giúp tổ chức lập kế hoạch và tìm ra thông tin cần thiết để thiết lập chiến lược và cách thức tiến hành. Loại bỏ những thông tin không thích hợp trong quá trình ra quyết định, những thông tin được chọn lọc là những thông tin mang tính khoa học chính xác và cần thiết.

***Nội dung***

Vai trò trung tâm của KTQT là cung cấp thông tin thích hợp có sẵn đến những người ra quyết định kịp thời. Theo nguyên tắc giao tiếp, cần truyền đạt và hiểu về quyết định cần đưa ra và các nhu cầu của người ra quyết định. Do đó nguyên tắc này liên quan đến việc xác định, thu thập, công nhận, chuẩn bị và lưu trữ thông tin. Điều này yêu cầu đạt được sự cân bằng phù hợp giữa:

 + Thông tin liên quan đến quá khứ, hiện tại và tương lai

 + Thông tin nội bộ và từ bên ngoài

 + Thông tin tài chính và phi tài chính (bao gồm các vấn đề về môi trường và xã hội)

1. **Thông tin có sẵn tốt nhất**

Các kết quả của những quyết định trở thành hiện thực trong tương lai. Do đó, để đảm bảo là thích hợp thì thông tin phải mang yếu tố dự đoán và ảnh hưởng trọng yếu đến kết quả.

Thông tin không có liên quan sẽ thường bao gồm các vấn đề như: các khoản chi phí cam kết hoặc chi phí chìm nhưng không phải là tất cả thông tin quá khứ là không hữu ích. Sự cải thiện liên tục dựa trên thông tin về các hoạt động có hoặc không có kết quả tốt trong các tình huống trong quá khứ để có thể lặp lại các quyết định tốt và tránh các quyết định sai lầm.

1. **Thông tin đáng tin cậy và có thể tiếp cận được**

Thông tin thích hợp đến quyết định có tính toàn vẹn. Để chuẩn bị dữ liệu cho việc phân tích phải được sắp xếp, phân loại và tinh lọc. Giá trị của nó dựa trên chất lượng, tính chính xác, tính nhất quán và kịp thời. Nó kịp thời liên quan đến các quyết định đã đưa ra hoặc sẽ đưa ra trong một thời kỳ cụ thể. Dữ liệu được bảo vệ để tránh đi rủi ro thao túng và thất thoát. Nếu đưa ra dữ liệu không hoàn chỉnh hoặc không xác thực, cần lưu ý để những người ra quyết định có thể xác định mức độ họ có thể tin tưởng vào dữ liệu.

1. **Thông tin có ngữ cảnh**

 KTQT sử dụng thông tin với 3 đặc điểm chính:

+ *Có liên quan đến thời gian*: Thông tin được rút ra từ quá khứ và hiện tại cũng như những tầm nhìn có tính dự báo về tương lai.

+ *Có liên quan đến ranh giới:* Thông tin không bị giới hạn bởi những ranh giới truyền thống của tổ chức. Thông tin được rút ra từ nội bộ và từ bên ngoài tổ chức bao gồm các hệ thống tài chính và hoạt động, từ các khách hàng, các đối tác kinh doanh, các nhà cung cấp, các thị trường và kinh tế vĩ mô.

*+ Có liên quan đến dữ liệu:* Thông tin có tính định lượng (cả tài chính và phi tài chính)

Các kỹ năng định tính và định lượng là cần thiết trong KTQT để sử dụng trong việc ra quyết định trên cơ sở của dữ liệu quá khứ, hiện tại và những tầm nhìn có tính dự báo.

3. Phân tích tác động đến giá trị - thông qua phân tích các tình huống và mô hình

**Mục tiêu**

Để mô phỏng các tình huống khác nhau nhằm minh họa cho quan hệ nguyên nhân kết quả giữa đầu vào (chi phí, an toàn, chất lượng) và kết quả đầu ra (số lượng, chất lượng, doanh thu, tính hiệu quả) nhằm đánh giá hiệu quả của việc thực hiện mục tiêu DN đề ra.

**Nội dung**

 Nguyên tắc này chú trọng vào sự tương tác giữa KTQT và mô hình kinh doanh. Bằng việc thiết lập mô hình tác động của các cơ hội và rủi ro, định lượng được tác động lên các kết quả chiến lược và đánh giá được khả năng một kết quả được yêu cầu sẽ tạo ra, duy trì và triệt tiêu giá trị.

KTQT sử dụng thông tin thích hợp trong nguyên tắc 2 để phát triển các mô hình tình huống. Nỗ lực trong việc đánh giá các tình huống phải tương thích với tầm quan trọng của quyết định cần đưa ra. Một số mô hình tình huống sẽ đơn giản và ít nỗ lực trong khi mô hình khác phức tạp hơn và cần cân nhắc nhiều yếu tó phức tạp hơn.

Nguyên tắc này yêu cầu sự hiểu biết thấu đáo về mô hình kinh doanh và môi trường kinh tế vĩ mô rộng lớn hơn. Nó liên quan đến việc phân tích thông tin theo con đường tạo ra giá trị, đánh giá các cơ hội và chú trọng vào các rủi ro, chi phí và khả năng tạo ra giá trị của các cơ hội.

1. **Những mô phỏng đưa ra các lựa chọn**

Việc phân tích tình huống làm cho việc đánh giá các quyết định của tổ chức chính xác hơn. Bằng cách giả định mô hình tình huống để đánh giá tác động của các cơ hội và rủi ro cụ thể, các tổ chức có các quyết định tốt hơn về việc tận dụng cơ hội hoặc giảm thiểu rủi ro.

Các mô hình giúp các tổ chức định lượng khả năng một cơ hội thành công hoặc một rủi ro xảy ra và giá trị mà cơ hội đó tạo ra hoặc rủi ro đó triệt tiêu.

Việc phân tích tình huống cân nhắc môi trường bên ngoài mà các tổ chức hoạt động – đặc biệt là môi trường cạnh tranh, pháp lý và kinh tế vĩ mô. Việc phân tích cũng bao gồm các vấn đề hành vi, chẳng hạn như kiến thức về các nhân tố phát sinh chi phí, các rủi ro và giá trị. Khi có thông tin về tính sẵn có trong dài hạn của các nguồn lực cần thiết, mô hình kinh doanh có thể được đánh giá về sự liên quan và khả năng phục hồi của nó trên thị trường.

1. **Các hành động được sắp xếp thứ tự ưu tiên tùy theo tác động đến các kết quả**

KTQT chuyển đổi thông tin thành tầm nhìn bằng cách phân tích tác động đến các kết quả của các tình huống được cân nhắc. Những lựa chọn này có các tác động khác nhau đến chi phí, rủi ro và giá trị của tổ chức. Các tình huống mô tả bù trừ giữa các lựa chọn để các chi phí cơ hội cũng được xem xét đến trong các quyết định. KTQT sắp thứ tự ưu tiên cho các hành động sử dụng lý luận chặt chẽ từ các mô hình. Một sự hiểu biết thấu đáo về các mục tiêu được đồng thuận của tổ chức có nghĩa là các hành động được sắp thứ tự theo giá trị hơn là chi phí.

Ví dụ : Chấp nhận đơn đặt hàng với giá bán thấp hơn giá thông thường, cần so sánh biến phí sản xuất với giá bán đề nghị của khách hàng. Nếu giá bán đề nghị > biến phí sản xuất thì chấp nhận đơn đặt hàng và ngược lại không chấp nhận.

4. Trách nhiệm quản lý tạo niềm tin

**Mục tiêu**

Chủ động quản lý các mối quan hệ và các nguồn lực để bảo vệ các tài sản tài chính và phi tài chính, danh tiếng và giá trị của tổ chức. Nghĩa là khi quyết định chiến lược cần cân nhắc rủi ro về danh tiếng, quyền lợi các bên liên quan (nội bộ và cả bên ngoài DN, kể cả xem xét các yếu tố môi trường cũng được cân nhắc trước khi quyết định đầu tư.

**Nội dung**

Việc lập kế hoạch và quản lý có trách nhiệm đối với các nguồn lực đảm bảo tính sẵn có của chúng cho các thế hệ tương lai. Các mối quan hệ giúp các tổ chức tiếp cận được các nguồn lực. Niềm tin là nền tảng cho các mối quan hệ tốt, bất kể là quan hệ giữa các đồng nghiệp hay giữa các tổ chức và các khách hàng, các nhà đầu tư, các nhà cung cấp và xã hội rộng lớn hơn. Các chuyên viên KTQT được tin là hành động có đạo đức, có trách nhiệm giải trình và quan tâm đến các giá trị của tổ chức, các yêu cầu quản trị và các trách nhiệm với xã hội.

Nguyên tắc này liên quan đến việc cảnh giác về các mâu thuẫn quyền lợi có thể có và không đặt các lợi ích thương mại ngắn hạn hoặc cá nhân lên trên lợi ích dài hạn của tổ chức hoặc các bên có liên quan của tổ chức. Nguyên tắc yêu cầu các chuyên viên KTQT hành xử, khuyến khích các đồng nghiệp hành xử với tính chính trực, tính khách quan và thách thức có tính chất xây dựng bất kỳ quyết định nào không theo khuôn khổ các giá trị của tổ chức.

*Kết luận:* Những nguyên tắc KTQT toàn cầu như: Sự giao tiếp truyền đạt tầm nhìn có ảnh hưởng, thông tin thích hợp, phân tích tác động lên giá trị, trách nhiệm quản lý tạo niềm tin. Những nguyên tắc này giúp các tổ chức ra quyết định tốt hơn bằng cách trích ra giá trị từ thông tin. Ra quyết định dựa trên bằng chứng hoặc đánh giá đầy đủ thông tin hơn là sự phỏng đoán làm cho thành công bền vững dễ dàng đạt được hơn.

***TÀI LIỆU THAM KHẢO***

1. Hội Kiểm toán hành nghề Việt Nam (2018). *Những nguyên tắc kế toán quản trị toàn cầu*. Nhà xuất bản thanh viên Hà Nội.

2. Langfield-Smith, K. (2006). *Understanding management control systems and strategy*. In A. Bhimani (Ed.), Contemporary Issues in Management Accounting, 243 - 265.

3. Maleen Z.Gong, Michael S.C.Tse (2009), Pick, Mix or Match? A Discussion oftheories for Management Acounting reseach, *Journal of Accounting – Businessand Management, 16*(2), 54-66.