

УДК

**МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ
СТОРИН У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ВИМІРЮВАННЯ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИТЦВА У СФЕРІ
ОСНОВНОГО ВИРОБНИЦТВА**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ
ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ИЗМЕРЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ МАЛОГО ПИДПРИЕМНИТЦВА В
СФЕРЕ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

**METHODICAL BASES OF REALIZATION OF CONCEPTION OF THE
INTERESTED PARTIES ARE IN CONTEXT OF STRATEGIC MEASURING OF
EFFECTIVENESS OF SMALL PIDPRIEMNITCVA IN THE FIELD OF BASIC
PRODUCTION**

Говорушко Т.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів НУХТ

Говорушко Т.А., к.е.н., доцент кафедры финансов НУХТ

Govorushko T.A., k.e.n., associate professor of department of finances of NUFT

Анотація. Розглядається сутність концепції зацікавлених сторін та пропонуються методичні основи її реалізації для стратегічного вимірювання результативності малого підприємництва у сфері основного виробництва.

Аннотация. Рассматривается сущность концепции заинтересованных сторон и предлагаются методические основы ее реализации для стратегического измерения результативности малого предпринимательства в сфере основного производства.

Annotation. Essence of conception of the interested parties is examined and methodical bases of its realization are offered for the strategic measuring of effectiveness of small enterprise in the field of basic production.

Ключові слова: *малі підприємства, харчова промисловість, внески, стимули, зацікавлені сторони, ефективність розвитку.*

Ключевые слова: *малые предприятия, пищевая промышленность, взносы*

Keywords: *small enterprises, food industry, payments, stimuli, interested parties, efficiency of development.*

Постановка завдання та аналіз останніх досягнень. В Україні протягом всієї історії її існування як незалежної держави задекларовані рівні умови господарювання для всіх підприємств, незалежно від їх розміру і виду діяльності. Проте необхідно відзначити дискримінаційне ставлення до малих підприємств і відсутність зацікавленості у їх якісному розвитку на всіх рівнях влади.

На сьогодні класичне українське мале підприємство – представник торгового сектора або сектора послуг. Частка промислових малих підприємств у загальній кількості малих підприємств впродовж останніх п'яти років знижується і становить уже менше 15 %. Очевидно, що нагромаджений приватний або пайовий капітал, який обертається в цьому секторі економіки, спрямовується переважно не у виробничу, а у торговельно-посередницьку сферу де швидше та легше можна отримати прибуток у розмірах, що не відповідають реальним витратам.

Протягом останнього десятиріччя з'явилося достатньо багато досліджень українських науковців і практиків, які пропонували своє бачення сутності малого підприємництва, обґрунтовували його роль і значення в економічній системі країни. Найбільш відомими є наукові здобутки З.С. Варналія [2], А.І. Бутенка[1], В.К. Збарського [3], Л.І. Воротиної [4] та інших. Проте аналіз існуючих праць засвідчив відсутність інтересу науковців до проблеми стратегічного вимірювання результативності підприємницької діяльності у сфері основного виробництва, що дозволить чітко визначити перспективи розвитку малих виробничих підприємств в умовах стрімко змінюваного зовнішнього середовища. Тому вивчення сутності концепції зацікавлених сторін з метою використання її для стратегічного вимірювання результативності малого виробничого підприємництва є *актуальним* і своєчасним напрямом дослідження.

Мета статті. Основною метою статті є розробка методичних основ реалізації концепції зацікавлених сторін в контексті стратегічного вимірювання результативності малого виробничого підприємництва. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань: дослідження генезису концепції зацікавлених сторін; ідентифікація зацікавлених сторін у розвитку малого виробничого підприємництва в Україні; ідентифікація критеріїв та розробка системи показників

відповідальності з метою обґрунтування перспектив розвитку малих виробничих підприємств різних видів економічної діяльності. При підготовці статті використано діалектичний та абстрактно логічний методи наукового пізнання.

Виклад основного матеріалу. Одним із перших ідею враховувати інтереси зацікавлених сторін в управлінні компанією сформулював відомий економіст Фрімен у 1984 році, який доводив, що управління на майбутнє приватною фірмою може бути набагато ефективнішим і результативнішим, якщо менеджери почнуть враховувати інтереси зацікавлених сторін (споживачів, постачальників, власників, держави тощо). На думку Фрімена [5, с. 62] тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління власною справою можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, що прямує до глобалізації та невизначеності.

Економісти, які були причетні до розробки теорії зацікавлених сторін у своїх працях звертають увагу на досить значну кількість їх груп

Зручним способом впровадження теорії зацікавлених сторін у практичну сферу є використання різноманітних інструментів, призначених для стратегічного управління, аналізу та вимірювання ефективності різних аспектів діяльності підприємства. Серед цих інструментів, потрібно виділити систему показників відповідальності. Система показників відповідальності (Accountability Scorecard – ASC) призначена для пошуку своєрідного «балансу інтересів» між самими підприємством і різними зацікавленими сторонами. Взаємовідносини у системі зацікавлених сторін називаються «зв'язком контрактів». Ці «контракти» (або взаємозв'язки) розглядаються як внески різних зацікавлених сторін взамін вигід та стимулів, які забезпечує підприємство.

Розглянемо зміст моделі ASC, у якій підприємство та зацікавлені сторони поєднуються двома типами зв'язків – внесками і стимулами. Процес практичного впровадження цієї моделі здійснюється в декілька етапів:

1. Ідентифікація зацікавлених сторін;
2. Визначення внесків, отриманих від кожної зацікавленої групи осіб, і стимулів, наданих підприємством цим групам;
3. Ранжування внесків і стимулів за пріоритетом (важливістю);

4. Визначення показників для кожного внеску (стимулу);
5. Практичне застосування вибраних показників для підготовки і прийняття стратегічних управлінських рішень.

Дослідження показало, що серед найбільш вагомих груп зацікавлених сторін слід виділити власників бізнесу, покупців продукції, безпосередньо підприємство і державу. Інтереси інших зацікавлених сторін можуть бути враховані вибірково.

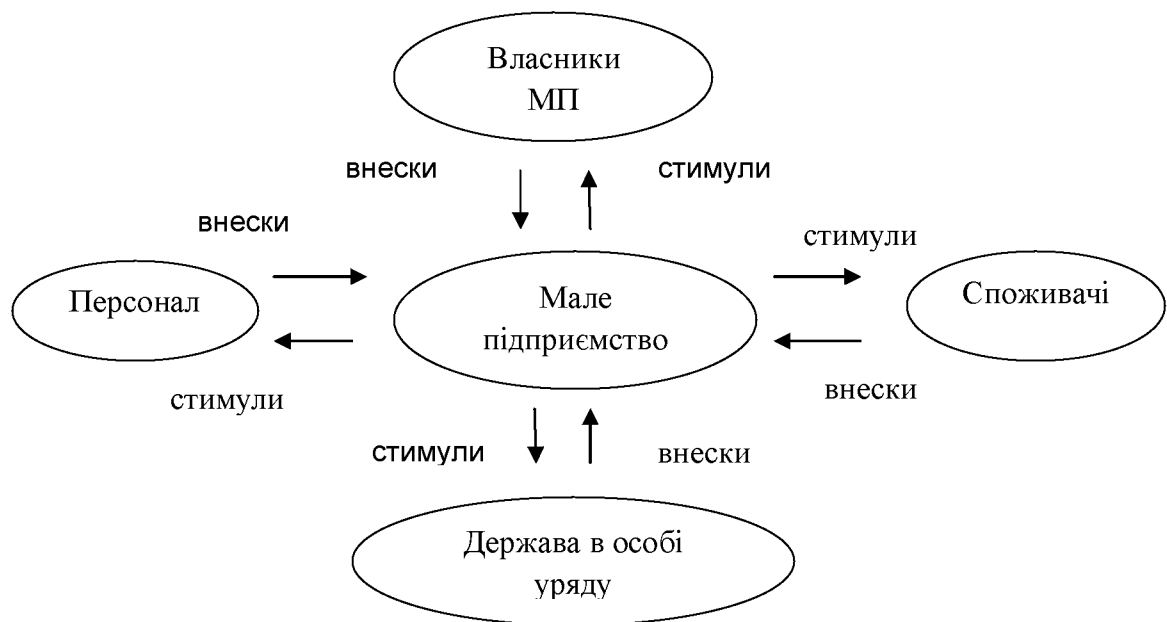


Рис. 1 Структура моделі ASC для малих виробничих підприємств

На думку автора, на рівні споживачів за критерій доцільно обрати ринкову частку підприємства у формі обсягу реалізації, на рівні власників – чистий грошовий потік від якого залежить ринкова вартість підприємства, на рівні працівників – рівень середньої заробітної плати, на рівні уряду – суму податків, сплачених до бюджетів різних рівнів

Підприємство є складовою розвинених ринкових відносин, які не тільки опосередковують зв'язок підприємства зі споживачами, але його стосунки з власниками. Будь-який інвестиційний проект створюється і передбачає отримання економічного ефекту інвесторами і певного зиску всіма учасниками. Таким чином у якості внеску власника підприємства можна розглядати капітал, що виражається величиною сформованого статутного капіталу. З точки зору інвестора, реалізація

проекту повинна сприяти зростанню його капіталу, тобто суми матеріальних цінностей (як правило у фінансовій формі), що знаходиться у його розпорядженні. Звідси випливає, що стимулом для власника є зростання вартості бізнесу, що залежить від чистого грошового потоку. Тому чистий грошовий потік підприємства сьогодні виступає одним з головних критеріїв оцінки альтернативних стратегій розвитку, що дозволяє уникнути недоліків використання традиційних фінансових показників.

На наступному рівні оціночних критеріїв перебувають споживачі (покупці). Ринкова діяльність підприємства перебуває під впливом зовсім інших факторів, ніж внутрішнє середовище. Це зумовлене великою кількістю зовнішніх факторів впливу, не прогнозованістю зміни більшості з них та іншими чинниками: податковою політикою держави, інвестиційного клімату, рівня конкуренції і т.д.

Внесками покупців слід вважати прихильність до продукції, що виробляється малими підприємствами. Довгострокова ефективність підприємства у ринковій діяльності проявляється у зростанні його ринкової частки, підвищенні конкурентоспроможності продукції. Основним індикатором, що опосередковано виражає вплив усіх цих показників, є обсяг реалізації. При зростанні обсягів реалізації збільшується присутність підприємства на ринку, тобто зростає його ринкова частка. Збільшення обсягів реалізації можливе лише за умови належної оцінки ринком співвідношення ціни/якості продукції підприємства, тобто її конкурентоспроможності. Таким чином обрання у якості критерію оцінки розвитку підприємства обсягів реалізації є обґрунтованим. Стимулом для цієї зацікавленої сторони слід вважати якість і вартість продукції, що доцільно оцінювати за такими показниками як кількість браку, витрати на виробництво і реалізацію продукції (порівняно з конкурентами), що слугують основою для визначення ціни.

Наступною зацікавленою стороною в системі показників відповідальності є персонал малого підприємства, внеском якого виступає людський капітал. Показником величини внеску слід вважати продуктивність людського капіталу і її зростання в динаміці. Стимулом же виступає забезпечення відповідного рівня життя і умов праці, а показником стимулу і критерієм ефективності розвитку підприємства

для персоналу є підвищення рівня грошової винагороди за витрачені зусилля (середньої заробітної плати).

Внеском уряду як зацікавленої сторони слід вважати фінансування програм розвитку малого підприємництва. Показником величини внеску - щорічні суми фінансування, що закріплені у відповідних бюджетних, стимулом – повна і своєчасна сплата податків. На цьому рівні ефективність розвитку малих виробничих підприємств вимірюється сумою податків сплачених до бюджетів усіх рівнів. В свою чергу на динаміку податкових надходжень впливають фінансові результати діяльності підприємства, побудова податкової системи, її лояльність до суб'єктів малого підприємництва та інші чинники, пов'язані з ринковою діяльністю підприємства.

Відзначимо, що розвиток досліджується за параметрами, виведеними з концептуальної форми його прояву: напрямком, тривалістю, причинністю результатом, швидкістю.

Як уже зазначалось вище, на рівні власників бізнесу основним критерієм є генерований грошовий потік. Саме він втілює зростання капіталу власників, збільшення ринкової вартості підприємства.

Розкриємо технологію визначення грошових потоків підприємства, що залежать від притоку та відтоку капіталу. До притоків відносять чистий прибуток підприємства, амортизаційні відрахування, економія оборотних коштів, надлишок основного капіталу.

Крім того, можуть виникати й інші притоки в процесі господарської діяльності. Відтоками капіталу є витрати на сировину, матеріали, енергоносії, заробітну плату, інвестування у наукові розробки тощо.

Можна відмітити, що з позицій власників бізнесу розвиток підприємства виражається у зміні вартості підприємства, зростання чи зменшення якої і відтворює результат розвитку. Зростання вартості свідчить про прогресивний розвиток. Зміна вартості фіксується протягом певного відтинку часу (рік, три чи п'ять років). Зміна вартості підприємства залежить від чистого прибутку, суми амортизаційних відрахувань, приросту оборотного та основного капіталу. Швидкість розвитку можна

оцінити через співвідношення приросту вартості до періоду часу, протягом якого він був досягнутий.

Наступний рівень оціночних критеріїв розвитку підприємства представляє обсяг реалізованої продукції, що у своїй величині відтворює вплив багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів: місткості ринку чи його цільових сегментів, собівартості продукції, цінової політики підприємства, якості продукції, ефективності роботи збутової системи підприємства.

Таким чином на рівні ринку ефективність розвитку підприємства виражається у зростанні обсягів реалізації його продукції. Зростання обсягів реалізації вважається прогресивним (позитивним) розвитком.

Якщо ж зростання відбувається ще й за умови скорочення витрат, то такий розвиток є інтенсивним. Зміна реалізованої продукції формується протягом якогось проміжку часу, як правило протягом року. Факторами, що впливають на зміну обсягів реалізації є ціна, кількість, якість. Швидкість розвитку підприємства визначається через співвідношення досягнутого приросту обсягу реалізованої продукції до періоду часу, протягом якого цей приріст було досягнуто.

Ще один рівень оціночних критеріїв розвитку підприємства представляє обсяг податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, що залежить як від ринкової діяльності підприємства, так і від технічної продуктивності у формі обсягу виробництва, а особливо податкової політики держави, що формує бажання платити податки. В свою чергу прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після виконання зобов'язань перед державою є складовою грошового потоку і впливає на вартість підприємства.

Таким чином, спостерігаємо діалектичний взаємозв'язок між усіма показниками системи зацікавлених сторін.

В узагальненому вигляді ключові показники у моделі ASC для малих виробничих підприємств наведено у табл. 1:

Таблиця 1

Система показників відповідальності для малих виробничих підприємств *

Зацікавлені сторони	Внески	Показники	Стимули	Показники
---------------------	--------	-----------	---------	-----------

Власники бізнесу	Капітал	Величина статутного капіталу	Зростання вартості підприємства	Ринкова вартість підприємства
Персонал	Людський капітал	Продуктивність людського капіталу	Забезпечення відповідного рівня життя	Величина і рівень оплати праці
Споживачі	Прихильність до продукції малих підприємств	Обсяг виручки від реалізації	Якість і вартість продукції	Витрати на виробництво і реалізацію продукції
Держава	Фінансування програм розвитку МП	Обсяги щорічних витрат з бюджету	Зростання податкових надходжень	Щорічні обсяги податків, сплачених МП

*Розробка автора

Потрібно зауважити, що за кожною групою зацікавлених сторін оцінка внесків робиться з точки зору користі для малого підприємства, а стимулів, навпаки, з точки зору максимальної користі для сторін, які взаємодіють з підприємством.

Висновки. Використання розроблених методичних основ реалізації концепції зацікавлених сторін в контексті стратегічного вимірювання результативності малого виробничого підприємництва забезпечує: по-перше, об'єктивну оцінку минулої діяльності, пошук резервів підвищення ефективності господарювання; по-друге, порівняльну оцінку товаровиробників у конкурентній боротьбі та вибір партнерів; по-третє, ефективне управління розвитком приватної справи на перспективу.

Список використаних літературних джерел

1. Бутенко А.І. Дослідження стану розвитку підприємництва в легкій промисловості України / А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, О.О. Барабаш // ІПРЕЕД НАН України. – О.: “Апрель”, 2008. – 165 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 2 вид. випр. і доп. – К.: Знання, 2003. – 303 с.
3. Збарський В.К. Малі форми господарювання в Україні: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НАУ-ДАКККіМ, 2005. – 432 с.

4. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання / Л.І. Воротіна, В.Є Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2002. – 307 с.
5. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посіб. – 2-ге вид., доп. – Львів: Новий Світ-2000, Альтаір-2000, 2003. – 236 с.