

ланцюга цінності. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. 2018. № 1 (119). С. 35–44,

3. Догадаєва Т. М. Облік, аналіз і контроль витрат на виробництво й калькулювання собівартості продукції. Економіка. Фінанси. Право. 2012. № 8. С. 22–24,

4. Череп А. В. Методичні питання удосконалення економічного аналізу з метою зниження витрат виробництва / А. В. Череп // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – Т. 2, № 3. – С. 11–15.

УДК 316.354:351

Сисоєва Інна Миколаївна,

к. е. н., доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування,

Головай Надія Миколаївна,

к. е. н., доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Західноукраїнського національного університету,

м. Вінниця, Україна

СТЕЙКХОЛДЕРИ: РОЗВИТОК ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Висвітленню проблемних питань теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерів) присвячені роботи таких зарубіжних учених: Е. Фрімана [2;3], Т. Гілба [1], Д. Ньюбоулда, Д. Луффмана [4], Р. Мітчелла [5], А. Менделоу [6], Т. Доналдсона, Л. Престона [7] тощо. Науковцями визначено зміст теорії зацікавлених сторін, її місце в системі поглядів на підприємство, сформовано концептуальні підходи до класифікації зацікавлених сторін, розкрито питання визначення основних стейкхолдерів та кола їх інтересів. Проте актуальним нині залишається питання щодо узгодження інтересів стейкхолдерів із стратегіями діяльності підприємства.

Відомий консультант із бізнес-стратегії Том Гілб зазначає, що «..стейкхолдерів завжди на одного більше, ніж ви знаєте, а ті, яких ви знаєте, мають мінімум на одну потребу більше, ніж вам зараз відомо» [1].

Поняття «стейкхолдери» є основним у теорії зацікавлених сторін. Уперше термін «стейкхолдери» (stakeholders) був використаний у працях науковців Стенфордського науково-дослідного інституту в 60-х рр., але широкого застосування набув лише в 1990-ті рр.

Теорію стейкхолдер-менеджменту розробив та представив на розгляд спільноті Р. Е. Фріман (R. Edward Freeman) у 1984 році. Ця теорія звертає увагу бізнесу на існування всередині та ззовні компанії груп впливу, які необхідно враховувати при здійсненні діяльності. Стейкхолдерів можна розглядати як єдине ціле рівнодіючих інтересів частин, які будуть визначати розвиток організації [2].

У науковій праці «Стратегічне управління: підхід зацікавлених сторін» Фріман повернув поняття «стейкхолдерів» у стратегічний менеджмент [3]. Він дав надто широке визначення стейкхолдери як (будь-яку) «групу і індивідуума, які можуть впливати (або бути під впливом) діяльності фірми» і залишився

вірним цим визначенням у наступній праці, присвяченій даній тематиці «Теорія зацікавлених сторін: переглянута корпоративна ціль», що була опублікована у 2004 році [7].

Таким чином, подальший розвиток робота Р. Е. Фрімана отримала в розробці концепції «розширеного підприємства», її автори розглядають відносини із стейкхолдерами як найвагоміший керований актив організації, частина її капіталу. Стейкхолдерами (зацікавленими сторонами) – є фізичні або юридичні особи, зацікавлені в діяльності та успіху організації. До стейкхолдерів відносять: споживачів, власників, працівників, роботодавців, партнерів по бізнесу, державу та інших учасників господарювання.

Однак наявність впливу стейкхолдери на фірму, і тим більше наявність впливу фірми на стейкхолдери аж ніяк не дає легальних підстав для його участі в розробці цілей фірми, до вчинення дій – він може захищати свої інтереси за результатами здійснення дій (в судовому порядку, наприклад). Ситуація змінюється, якщо ми уявимо, що стейкхолдери не просто «групи і особи, які поставлені діяльністю фірми, а «вкладники» певного типу ресурсу. Тоді коло даних осіб значно скорочується. Акціонери (засновники) привносять в фірму «вкладений» (статутний) капітал. Працівники вносять в фірму «людський капітал». Споживачі, добровільно обмінюючи товари і послуги фірми на гроші, служать для фірми джерелом оборотного капіталу. Нарешті, в багатьох сферах українського бізнесу існування фірми практично неможливо без «адміністративного ресурсу». Такі стейкхолдери дійсно можуть претендувати на облік своїх інтересів до вчинення дій. Одночасно, їхні інтереси, і, відповідно, можливі цілі фірми можна представити як «рівень відсотка по вкладу». Таким чином, ми зводимо все коло можливих цілей фірми до специфічних форм відшкодування кожного з вкладників (прибуток і фінансова стійкість для акціонерів, оплата праці і стабільність робочого місця для працівників, якості для споживачів, громадські або інші блага для «власників адміністративного ресурсу»). До даного набору «зовні наві'язаних» цілей необхідно додати «цілі, наві'язані зсередини», тобто є проєкцією інтересів менеджменту компанії.

В результаті кожна із запропонованих до вибору цілей є обґрунтованою і відображає очікування того чи іншого «замовника» від результатів діяльності корпорації що втрачає будь-яку цінність при відсутності цілей взагалі. На нашу думку, необхідно змістити акценти на визначення саме цілей, яких необхідно досягнути при взаємодії з кожним із стейкхолдерів, факторів, які впливають на досягнення цих цілей та можливих ризиків.

Зокрема, у публічних виступах, Том Гілб так висловлюється про відсутність стратегічних цілей підприємства «...ми дорого платимо за свою короткозорість, але ми, можливо, настільки звикли платити, що не помічаємо витрат. Ми настільки звикли обертатися і будувати ще одну нову систему, щоб замінити ту стару систему, яку важко розширити та підтримувати, яку ми не хочемо помічати» [1].

Побудова взаємовигідних відносин підприємства зі стейкхолдерами, які мають прямий вплив на його фінансово-господарську діяльність є одним із основних завдань ефективного управління підприємством.

Саме тому питання необхідності їх обліку та аналізу не викликає сумніву. Аналіз стейкхолдерів – це процес, на основі якого можна виявити та оцінити основні зацікавлені групи людей або організацій, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Аналіз стейкхолдерів суб'єктів господарювання включає такі основні етапи:

- 1) ідентифікація – встановлення кола осіб та організацій, що мають інтерес і впливають на діяльність підприємства;
- 2) систематизація їх за однорідними ознаками, групами впливу та збір інформації про них;
- 3) оцінка їх цілей і завдань;
- 4) формування стратегії подальшої успішної діяльності та встановлення механізмів і способів господарювання, які б задовольняли всіх учасників. Отримати необхідну економічну інформацію про всіх зацікавлених осіб, які є факторами впливу на величину економічного потенціалу підприємства, керівництво та менеджери можуть на основі достовірних та оперативних даних бухгалтерського обліку [8].

Враховуючи вплив зацікавлених осіб на фінансово-господарську діяльність підприємства та його потенціал, можна дійти висновку, що одним із основних завдань стратегічного планування є належна організація бухгалтерського обліку з метою формування достовірної інформації про існуючих стейкхолдерів та прийняття виважених управлінських рішень [9]. Таким чином, аналіз впливу зацікавлених осіб на величину і рівень використання структурних компонентів економічного потенціалу підприємства дозволить встановити сукупність найвагоміших стейкхолдерів, виявити та оцінити їх вплив на компоненти потенціалу і сформувати ефективну стратегію діяльності, що забезпечить нарощення економічного потенціалу та, одночасно, дозволить досягти максимально можливого рівня задоволення інтересів всіх стейкхолдерів підприємства.

Список використаних джерел

1. Gilb, Tom, *Competitive Engineering, A Handbook For Systems Engineering, Requirements Engineering, and Software Engineering Using Planguage*, ISBN 0750665076, 2005, Publisher: Elsevier Butterworth-Heinemann,
2. Freeman, R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman, Boston, MA, 1984,
3. Freeman, R.E., Wicks, A.C., Parmar, B. *Stakeholder Theory and «Corporate Objective Revised»*, *Organization Science*, Vol. 15 No. 3, May-June 2004, pp. 364-369,
4. Newbould, G. and Luffman, G. (1989), *Successful Business Politics*, Gower, London, Farnborough: Gower Press, 1989. 456 p.,
5. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) *Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts*. *Academy of management review*. vol. 22, № 4, pp. 853–886,
6. Mendelow, A.L. (1991), *Mendelow's Power-interest grid*, Kent State University, USA,
7. Donaldson, T. and Preston, L. (1995) *«The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications»*, *Academy of Management Review*, No. 1, pp. 65–66,
8. Головай Н.М., Сисоєва І.М. Місце фінансової звітності в системі обґрунтування управлінських рішень. *Економічна кібернетика: дослідження, розробка і використання*

моделей економічної поведінки суб'єктів господарювання: збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської інтернет-конференції, м. Дніпро, 2-3 березня 2020 р. – Дніпро: НМетАУ, 2020 С.166-171,

9. Larysa Ivanchenkova, Inna Sysoieva, Julia Ratushna, Tetiana Kotenko, Nataliia Baistriuchenko, Yurii Melnyk. Optimization of the System of Monitoring the Effectiveness of Venture Investments. International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE) ISSN: 2277-3878, Volume-8 Issue-4, November 2019. P. 2145-2150.

УДК 658.5

Слободян Наталія Геннадіївна,
к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій,
м. Київ, Україна

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З розвитком підприємництва та менеджменту, система методів оцінки результатів та показників ефективності діяльності постійно удосконалюється, з'являються новітні складніші методи, внаслідок чого виникає нагальна потреба їх адаптації і застосування в сучасному економічному аналізі і управлінні.

Науковим дослідженням щодо оцінювання результатів підприємницької діяльності присвячені наукові праці зарубіжних вчених В. Паретто, Е. Барон, Питер Ф. Друкер, Л. Мейсел, К. Макнейр, П. Робертс, Ю. Вебер, Р. Каплан, Д. Нортон та ін., а також багатьох вітчизняних учених-економістів, зокрема Шеремета О. Д., Сайфуліна Р. С., Ковальова В. В., Покропивного С. Ф., Гейця В. М., Сурміна Ю. П., Савицької Г. С., Отенко В. І., Макарова К. Г., Осипова В. І., Іващенко Н. П., Олексюка О. І. та інших.

У вітчизняній практиці аналізу господарської діяльності промислових підприємств сформувалась методика оцінки роботи підприємства на основі системи економічних показників. Більшість цих показників містяться в чинній фінансовій та статистичній звітності і відображають досягнуті результати за звітний період. Основними з них є наступні: обсяг виробленої продукції (робіт, послуг), чистий дохід від реалізації, собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), матеріальні витрати, вартість основних засобів, чисельність персоналу, фінансові результати діяльності, вартість власного капіталу, майна (активів) та інші галузеві показники. На їх основі розраховують такі показники ефективності як віддача основних засобів, матеріаловіддача, вихід продукції з одиниці сировини, виробіток на 1 працівника, показники витрат на 1 грн продукції, показники прибутковості (рентабельності) капіталу, активів, продаж та ін. [1, с. 238].

У зарубіжній практиці широко використовують наступні показники і методи: CF (грошовий потік); EVA (економічна додана вартість); модель Дюпона, ROI (рентабельність інвестицій); EPS (чистий прибуток на одну акцію); ROE (дохідність акціонерного капіталу); ROA (дохідність чистих активів);