

УДК 334.722.1; 338.27

Оценка эффективности предпринимательской деятельности в рамках теории заинтересованных сторон



Белобородова А.Л.

Кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры маркетинга
Казанского (Приволжского) федерального университета

В связи с осложнившейся политической и экономической ситуацией в стране проблема создания конкурентоспособной внутренней предпринимательской среды приобрела особую актуальность. Конкурентоспособная предпринимательская среда немыслима без эффективно функционирующих субъектов предпринимательства. В статье предложена методика оценки эффективности предпринимательской деятельности в рамках теории заинтересованных сторон, бесспорными преимуществами которой являются: возможность снижения уровня субъективизма аналитика при выборе направлений оценки и перечня анализируемых показателей, а также возможность оценки эффективности относительно субъектов взаимодействия.

Ключевые слова: предпринимательство, теория заинтересованных сторон, оценка эффективности.

Развитие и поддержание в долгосрочной перспективе на российском рынке стабильной конкурентной среды является одной из важнейших задач экономики страны. Особенно актуальной эта задача становится в период введения ограничительных политических и экономических мер, применяемых в отношении России, в связи с дестабилизацией ситуации на Украине. Стабильность конкурентной среды зависит от множества факторов, в рамках данной статьи наиболее подробно хотелось бы остановиться на таком, как развитие эффективного предпринимательства.

За последние годы опубликовано большое многообразие трудов зарубежных и отечественных ученых, посвященных вопросу оценки эффективности предпринимательской деятельности, но по-прежнему существует ряд неизученных теоретических и методических аспектов.

Нами было изучено множество методик оценки эффективности предпринимательской деятельности, и с учетом выявленных недостатков каждой из них мы предлагаем рассмотреть авторскую методику оценки эффективности предпринимательской деятельности, основанную на теории заинтересованных сторон и методе анализа финансовой отчет-

ности. Реализация данной методики предполагает выполнение следующих этапов:

1. Выбор заинтересованных в эффективности деятельности предпринимательской структуры сторон;

2. Формирование множества показателей, характеризующих эффективность деятельности предпринимательской структуры для каждой заинтересованной стороны;

2.1. Расчет рейтинговой оценки (r_i) по правилу Фишберна для заинтересованных сторон, удовлетворение интересов которых оценивается совокупностью показателей;

2.2. Расчет интегрального показателя (I) для заинтересованных сторон, удовлетворение интересов которых оценивается совокупностью показателей;

3. Интерпретация полученных значений на основе количественной оценки границ показателей;

4. Выбор стратегии дальнейшего развития предпринимательской структуры с учетом степени удовлетворения интересов заинтересованных групп.

Опишем каждый этап более подробно. В определении Э. Фримена «заинтересованными сторонами» признаются все юридические и физические лица, вступающие в контакт с организацией в процессе ее деятельности [1]. Данная трактовка понятия счи-

тается теоретической, так как в практической деятельности вряд ли найдется организация, которая сможет учесть интересы и требования всех представителей внутреннего и внешнего окружения. Поэтому, большинство авторов, являющихся последователями теории Э. Фримена, предлагают учитывать интересы и требования только тех сторон, которые могут оказать реальное воздействие на благосостояние организации [2-4]. Так, предпринимательская деятельность больше всего зависит от следующих заинтересованных сторон: собственников (учредителей), менеджеров, сотрудников предприятия, государства в лице органов исполнительной и законодательной власти, кредиторов (инвесторов), покупателей, поставщиков и подрядчиков. Каждая из перечисленных сторон преследует свои интересы в процессе взаимодействия с предпринимательской структурой.

Так, в результате инвестирования средств в первоначальный капитал предприятия учредители ежегодно получают доходы, которые складываются из изменения курса акций (если речь идет об акционерном обществе) и начисленных дивидендов – показатель совокупной доходности собственников (учредителей). Но сам уровень показателя совокупной доходности не свидетельствует об удовлетворении интересов собственников (учредителей), в рамках авторской методики мы будем говорить о темпе роста данного показателя за период (X_1).

Взаимодействуя с предпринимательской структурой, представители группы «сотрудники предприятия» заинтересованы в получении как материальных (заработная плата, премии и т.д.), так и моральных (условия труда, рост по должностной лестнице и т.д.) благ. Нами был проведен опрос работников 200 предприятий г. Казани, осуществляющих свою деятельность в различных отраслях экономики. В результате данного опроса было выявлено, что уровень дохода, получаемого сотрудниками предприятий, является для них наиболее значимым критерием при выборе места работы. Сам по себе уровень дохода сотрудников не свидетельствует об удовлетворении их интересов, в рамках авторской методики мы будем говорить о темпе роста данного показателя (X_2).

Взаимодействуя с предпринимательской структурой, государство удовлетворяет следующие интересы: пополнение доходной части бюджета за счет ежегодного роста налоговых платежей (X_3); обеспечение занятости населения за счет ежегодного роста численности занятых на предприятиях региона (страны) (X_4), увеличение объемов производимой продукции (выполняемых работ, оказанных услуг) предприятиями (X_5).

В процессе взаимодействия с предприятием группа «потребители» стремится удовлетворить свои интересы в приобретении высококачествен-

ных товаров (работ, услуг) по доступным ценам и с достойным уровнем сервиса. В рамках предлагаемой методики будем использовать показатель «выручка от продаж в сопоставимых ценах», считая, что удовлетворение интересов потребителей в итоге будет приводить к росту объема потребления. Так, об удовлетворении интересов потребителей будет свидетельствовать рост выручки от продаж в сопоставимых ценах (X_6).

Группа «поставщики и подрядчики», взаимодействуя с предприятием, преследует определенные интересы, перечень которых может меняться в зависимости от отрасли, в которой она работает, специфики закупаемой продукции и т.д. Но такие интересы, как обеспечение предприятием стабильных заказов на крупные объемы поставок товаров (реализации услуг) и своевременность их оплаты, являются важными критериями удовлетворенности интересов любого поставщика. Так, стабильность и объем поставок зависит от объемов реализации самой предпринимательской структуры, поэтому в данном случае уместно говорить о показателе темпа роста выручки от продаж в сопоставимых ценах (X_6). Стабильность и своевременность платежей характеризуют следующие показатели: темп роста коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности (X_7) и темп роста коэффициента абсолютной ликвидности (X_8).

Группа «кредиторы» заинтересована в первую очередь в своевременном и полном возврате заемных средств. Удовлетворить данные интересы предприятие может при условии благоприятного финансового положения. Для того, чтобы из всего множества коэффициентов анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, которые рассчитывают кредитные организации при оценке кредитоспособности клиента, выбрать наиболее значимые, нами был проведен опрос начальников кредитных отделов банков АО «Татсоцбанк» и Советского отделения № 6669 ОАО «Банк Татарстан». В ходе опроса были определены следующие коэффициенты анализа финансово-хозяйственной деятельности организации: коэффициент автономии (X_9), коэффициент обеспеченности активов собственными оборотными средствами (X_{10}), коэффициент быстрой ликвидности (X_{11}), коэффициент оборачиваемости активов (X_{12}) и рентабельность капитала (X_{13}). Рост данных коэффициентов свидетельствует о кредитоспособности и финансовой стабильности предприятия.

Итак, можно отметить, что для заинтересованных сторон: государство (X_3, X_4, X_5), поставщики и подрядчики (X_6, X_7, X_8) и кредиторы ($X_9, X_{10}, X_{11}, X_{12}, X_{13}$) эффект взаимодействия оценивается несколькими показателями. Для удобства сопоставления результатов данные показатели необходимо сгруппировать, т.е. рассчитать интегральный показатель для трех перечисленных заинтересованных сторон.

Для расчета интегрального показателя (I) нам необходимо определить значимость каждого из вышеперечисленных коэффициентов ($X_3 - X_5$; $X_6 - X_8$ и $X_9 - X_{13}$). Для этих целей нами была адаптирована методика П. Фишберна [5], суть которой заключается в том, что, если система показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость i -го показателя r_i следует определять по правилу Фишберна [5]:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N} \quad (1)$$

Правило Фишберна отражает тот факт, что об уровне значимости показателей неизвестно ничего, кроме:

$$X_1 > X_2 > \dots > X_n \quad (2)$$

Тогда оценка r_p , согласно выше представленной формуле (1), позволяет принимать наилучшие оценочные решения в наихудшей информационной обстановке.

В итоге интегральный показатель оценки эффективности взаимодействия предпринимательской структурой с тремя вышеперечисленными заинтересованными сторонами будет рассчитан по следующей формуле:

$$I_i = r_i \times X_i \quad (3)$$

В рамках рассмотренной методики мы предлагаем остановиться на оценке эффективности предпринимательской деятельности отдельно для каждой из шести заинтересованных сторон. Расчет комплексного показателя, на наш взгляд, является некорректным, так как предприниматели, прибегнувшие к методикам оценки эффективности относительно субъектов взаимодействия, нуждаются в оценке эффективности деятельности своего предприятия с позиций удовлетворения интересов отдельных стейкхолдеров.

Для количественного определения границ полученных показателей оценки эффективности предпринимательской деятельности для каждой из заинтересованных сторон необходимо сравнить полученный фактический (цепной) темп роста показателя с базисным темпом роста. Базисный темп роста вычисляется путем деления абсолютного (отчетного) значения показателя на его уровень в базисном периоде. В качестве базисного следует использовать начальный уровень в ряду динамики (например, значение показателя в первый год работы предприятия) или уровень, с которого начинается новый этап развития предприятия (например, значение показателя в первый год после реорганизации предприятия). Базисный период определяется аналитиком самостоятельно в зависимости от специфики деятельности предприятия, но в связи с тем, что предприниматели функционируют в условиях быстроменяющейся внешней среды, интервал меж-

ду базисным и фактическим годом не должен превышать пять лет. Итак, границы полученных значений интерпретируются посредством следующих систем уравнений:

$$\begin{cases} TP_{цен}(X_n) < TP_{баз} \\ TP_{цен}(X_n) < 1 \end{cases} \quad \text{– «плохо»}$$

$$\begin{cases} TP_{цен}(X_n) > TP_{баз} \\ TP_{цен}(X_n) < 1 \end{cases} \quad \text{– «удовлетворительно»}$$

$$\begin{cases} TP_{цен}(X_n) < TP_{баз} \\ TP_{цен}(X_n) > 1 \end{cases} \quad \text{– «хорошо»}$$

$$\begin{cases} TP_{цен}(X_n) > TP_{баз} \\ TP_{цен}(X_n) > 1 \end{cases} \quad \text{– «отлично»}$$

где $TP_{цен}(X_n)$ – темп роста цепной (фактический), $TP_{баз}$ – темп роста базисный.

Выводы: Применение теории заинтересованных сторон позволяет оценить эффективность предпринимательской деятельности не только с позиции ее внутренней эффективности (классический подход к оценке эффективности деятельности предприятий), но и с позиции баланса интересов различных стейкхолдеров. Таким образом, данная методика незаменима в процессе принятия управленческих решений различного генеза. Предложенная методика обладает следующими основными достоинствами:

1. Позволяет проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности относительно субъектов взаимодействия;
2. Позволяет учитывать интересы различных заинтересованных сторон и оценивать их удовлетворение в процессе предпринимательской деятельности;
3. Снижает уровень субъективизма в выборе направлений оценки и перечня анализируемых показателей.
4. Подходит для оценки предприятий различных форм собственности, специфики и масштабов деятельности;
5. Применение правила Фишберна при расчете интегрального показателя для заинтересованных сторон – государства, поставщиков и подрядчиков и кредиторов позволяет избежать субъективизма экспертов;
6. В методике описан механизм количественной оценки границ анализируемых показателей на основе сопоставления цепного и базисного темпов роста, что позволяет точно интерпретировать полученные результаты;
7. Реализуется с помощью не сложных математических вычислений с использованием программного обеспечения MS Excel.

Итак, деятельность предпринимателей является на сегодняшний день основным ориентиром российской экономики, от эффективности их работы

зависит благосостояние страны. В процессе своей деятельности предприниматели вступают в контакт с огромным множеством стейкхолдеров, а удовлетворение интересов шести из них (собственники (акционеры), государство, покупатели, кредиторы, поставщики и подрядчики, сотрудники) является жизненной необходимостью для эффективности их функционирования. Таким образом, предложенная нами методика является актуальным инструментом оценки эффективности предпринимательской деятельности с позиции удовлетворения интересов заинтересованных групп.

Литература:

1. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – Cambridge University Press, 1984. – 292 p.
2. Cornell B., Shapiro A.C. Corporate Stakeholder and Corporate Finance // *Financial Management*. – 1987. – Vol. 16. – № 1. – P. 5-14.
3. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts // *Academy of Management Review*. – 1997. – Vol. 22. – № 4. – P. 853-886.
4. Rowley T.J. Moving beyond Dyadic Ties: a Network Theory of Stakeholder Influences // *Academy of Management Review*. – 1997. – Vol. 22. – № 4. – P. 887-910.
5. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 352 с.
6. Каленская Н.В., Ахметшин Р.М. Государственное регулирование инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства // *Экономика, предпринимательство и право*. – 2013. – № 2(19). – С. 3-8.
7. Мартынова О.В. Основные аспекты инновационной деятельности торговых предприятий // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. – 2010. – № 4. – С. 29-33.
8. Сараев И.Н. К проблеме построения стейкхолдерской модели малого бизнеса // *Наукові праці ДонНТУ*. – 2010. – Вып. 38-1. – С. 176-180.
9. Солодухин К.С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией // *Проблемы современной экономики*. – 2010. – № 4 (24). – С. 1-5.
10. Солодухин К.С. Модель оценки значимости заинтересованных сторон стейкхолдер-компаний // *Интеграл*. – 2009. – Т. 47. – № 3. – С. 104-107.
11. Черемушкин С.В. Методика оценки удовлетворенности заинтересованных сторон на основе применения теории нечетных множеств // *Менеджмент в России за рубежом*. – 2012. – № 5. – С. 9-18.

Evaluation of Entrepreneurial Activities Efficiency in the Framework of Stakeholder Theory

A.L. Beloborodova
Kazan (Volga Region) Federal University

Complicated political and economic situation in the country has made formation of competitive in-country business environment one of the most topical problems recently. Competitive business environment is impossible without effective business entities. The paper presents the methods of evaluation of entrepreneurial activities efficiency in the framework of stakeholder theory. Its undeniable strengths are reduction of analyst's subjectivism in the process of choosing the prospects and list of analyzed indicators, and possibilities of assessment of efficiency with regard to subjects of cooperation.

Key words: entrepreneurship, stakeholder theory, assessment of efficiency.

