

## **СООТНОШЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Оценка степени устойчивости предприятия или корпоративных структур может производиться с точки зрения возможности реализации экономических интересов партнеров, партнерских групп или экономических агентов, что дает возможность идентифицировать на разных этапах развития моменты возникновения явлений неустойчивости.

В научной литературе существуют различные подходы к определению категории устойчивости, которые условно можно объединить в два основных [1, 2, 3]. Одно из этих направлений, в развитие идеи А.М. Ляпунова, определяет устойчивость как способность системы стремиться из различных начальных состояний к некоторому равновесному (стационарному) состоянию [2, 66; 3]. Второй подход в определении понятия устойчивости развивался в направлении расширенного толкования данной категории, т.е. дополнительно к содержательной характеристике встраивались и механизмы реализации устойчивости.

Реализация интересов экономических агентов представляет собой реализацию функции полезности, а общая цель каждого экономического агента (собственник, инвестор, высший менеджмент и т.д.) заключается в максимизации соответствующей полезности. Естественно, степень сохранения или реализации конкретной полезности может выступать

индикатором устойчивости системы с точки зрения конкретных экономических агентов.

При оценке устойчивости с точки зрения реализации интересов, например, на уровне предприятия (корпорации), - а это интересы собственников и инвесторов, необходимо исходить из целевой функции развития данной корпорации или предприятия. В то же время интересы собственников и инвесторов базируются на следующих основополагающих принципах инвестирования:

во-первых, вложенные средства будут полностью возмещены;

во-вторых, прибыль, полученная от данного направления инвестирования, будет достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств, а также, естественно, тот риск, который возникает вследствие неопределенности конечного результата.

Таким образом, инвестирование с точки зрения реализации интересов собственников капитала представляет собой обмен или отсрочку удовлетворения сегодняшней потребности на ожидание удовлетворить ее в будущем с помощью инвестиционных благ.

С одной стороны, индикаторами их экономического интереса выступают дивиденды и проценты на вложенный капитал, и их постоянное снижение в течение длительного периода может

свидетельствовать о снижении устойчивости предприятия (корпорации или ПЭС). Однако, с другой стороны, отказ от ориентации на максимальную прибыль, и, соответственно, рост процентных выплат может обеспечить возможность устойчивого роста ПЭС. Такой подход в более отдаленной перспективе приведет к росту эффективности хозяйственной деятельности и, как следствие, более высокому уровню рентабельности акционерного капитала. Таким образом, значимость дивидендной политики в оценке устойчивости предприятий (промышленных корпораций) неоднозначна, хотя интересы акционеров в основном внешне и отражаются в изменении процентных выплат на единицу вложенного капитала.

При рассмотрении собственности через функции владения распоряжения возникает конфликт интересов соответствующих экономических агентов, который внешне отражается в несовпадении интересов. С точки зрения устойчивости экономической системы в целом такое поведение не является оптимальным, так как приводит к нарушению устойчивости функционирования. Однако, если взять за основную цель развития максимизацию прибыли, то данная цель может сгладить возникающие конфликты интересов экономических агентов. Естественно, что с точки зрения сочетания интересов и собственников, и управленцев высшего звена рост объемов прибыли, или, по крайней мере, сохранение ее объемов в течение определенного периода выступает достаточным индикатором устойчивости функционирования, а положительная динамика в течение длительного периода в сочетании с представленным критерием рациональной дивидендной политики –

индикатором для возможности устойчивого развития.

Устойчивость производственной системы с точки зрения реализации интересов наемных работников определяется в первую очередь уровнем оплаты труда и степенью обеспечения определенных социальных гарантий, а в обобщенном виде – уровнем качества трудовой жизни.

Содержание категории «качество трудовой жизни» определяется показателем оплаты труда, условий труда, социальными гарантиями, степенью участия в принятии решений, затрагивающих работу, характером надзора со стороны администрации. Если речь идет о качестве трудовой жизни как индикаторе устойчивости с точки зрения интересов наемных работников, то он, в свою очередь, должен сочетать не только официальные отчетные показатели, но и субъективную оценку непосредственно самих работников. Например, с точки зрения оценочных показателей, тенденция к снижению доли затрат на оплату труда в структуре производственной себестоимости может свидетельствовать о нарушении устойчивости в системе оплаты труда. Однако, если эти процессы не сопровождаются снижением среднемесячных доходов работников, или же если эти доходы не ниже, чем на аналогичных предприятиях для соответствующих категорий занятых, то субъективная оценка уровня оплаты труда может и не быть отрицательной. С другой стороны, возможен и противоположный процесс, т.е. даже при увеличении затрат на оплату труда в структуре себестоимости, если же одновременно снизятся, например, доплаты, компенсации, а также не будет определенным период времени реализовываться комплекс социальных гарантий и обязательств, которые были

взяты администрацией по условиям коллективных договоров, то в сознании работников снизится качество трудовой жизни, что может повлечь за собой деструктивные процессы и, как следствие, нарушится устойчивость функционирования предприятия (или производственно-экономической системы).

Нарушение социальной компоненты в структуре понятия «качество трудовой жизни», естественно, затрагивает и реализацию общественных региональных интересов, т.е. интересов социума, который географически соответствует месторасположению предприятия (корпораций) или ее отдельных структурных подразделений. Это, в первую очередь, уровень высвобождения кадров, т.е. кадровая политика, степень занятости списочного состава (полная, частичная), снижение социальных гарантий работающим и членам их семей (медицинское обслуживание, социальные гарантии пенсионерам, инвалидам, частичная или полная компенсация затрат на образование, непрерывное образование, повышение квалификации, затраты на рекреационные мероприятия и т.д.). Снижение или отказ хотя бы от одной из приведенных и ранее предоставляемых социальных услуг для совокупности работающих, если они составляют значительный удельный вес в структуре населения региона, может выступать на уровне региона достаточно высоким индикатором появления или предвестником появления элементов неустойчивости функционирования данной корпорации или отдельных ее предприятий.

С другой стороны, снижение доли оплаты труда в структуре себестоимости и, как следствие, снижение среднедушевых доходов работающих сопровождается и снижением налоговых

поступлений в бюджеты разных уровней, что также негативно сказывается на покупательной способности населения. Таким образом, интересы налоговых органов, региона и общества, которые отражаются в социальной стабильности и своевременном поступлении налогов, непосредственно могут быть реализованы только при обеспечении устойчивости функционирования и, естественно, эффективного развития предприятия.

Качественная характеристика интересов партнерских групп может быть дополнена ее количественной оценкой. Она проводится на основе идентификации интегрального нормированного вектора ( $P_{\text{инт. норм.}}$ ), компонентами которого выступают весовые оценки приоритетности определенных целевых направлений деятельности предприятия, обеспечивающих реализацию соответствующих интересов. Условно всех партнеров можно подразделить на финансовых и нефинансовых инвесторов, - к первой группе относятся собственники, инвесторы, кредиторы, поставщики, а к нефинансовым - управляющие, служащие, работники, потребители, общество, государство. Путем опроса экспертов финансовых и нефинансовых инвесторов разрабатывается многомерный интегральный вектор приоритетов, обеспечивающих реализацию интересов соответствующих партнерских групп, графически он представляет контур определенной конфигурации на многомерной диаграмме. Естественно, конфигурация этих векторов в многомерном пространстве будет разной, так как сами эксперты отражают соответствующие группы заинтересованных с не всегда совпадающими интересами.

Интересы всех партнерских групп в обобщенном виде, на наш взгляд, можно отразить в их оценке приоритетности следующих целевых функций или ориентиров функционирования и развития предприятия или корпорации:

- централизация или децентрализация (организационная составляющая);
- рост или стабилизация (направление или траектория развития);
- прибыль или затраты (финансовые компоненты);

- долгосрочные или краткосрочные стратегии (перспективы развития).

Для оценки приоритетности указанных целей разрабатываются на основе теории иерархий (или каким-то другим методом) нормированные векторы значимости каждого направления для отдельных групп инвесторов, и на основе их обобщений строятся нормированные векторы для финансовых (табл. 1) и нефинансовых инвесторов (табл. 2).

Таблица 1. Оценка приоритетности целевых ориентиров деятельности предприятия для реализации интересов финансовых инвесторов

Целевые ориентиры	Централизация	Децентрализация	Рост	Стабильность	Прибыль	Затраты	Долгосрочные стратегии	Краткосрочные стратегии	Собственные векторы, $P_{фин.инв.}$	Нормированный собственный вектор, %, $P_{норм-фин.инв.}$
Централизация	1	3	0,5	0,2	2	3	0,2	4	1,047	12,8
Децентрализация	0,33	1	4	0,333	0,25	0,25	3	4	0,87	10,6
Рост	2	0,25	1	5	2	5	5	0,2	1,12	13,7
Стабильность	5	3	2	1	0,2	4	3	2	1,396	17,1
Прибыль	0,5	5	0,5	5	1	5	0,2	4	1,495	18,3
Затраты	0,33	4	0,2	0,25	0,2	1	4	5	0,847	10,4
Долгосрочные стратегии	5	0,33	0,2	0,33	5	0,25	1	5	0,953	11,7
Краткосрочные	0,25	0,25	5	0,5	0,25	0,2	0,2	1	0,446	5,40
Итого									8,174	100,0

Таблица 2. Оценка приоритетности целевых ориентиров деятельности предприятия для реализации интересов нефинансовых инвесторов

Целевые ориентиры	Централизация	Децентрализация	Рост	Стабильность	Прибыль	Затраты	Долгосрочные стратегии	Краткосрочные стратегии	Собственные векторы, $P_{неф.инв.}$	Нормированный собственный вектор, %, $P_{норм.неф.инв.}$
Централизация	1	3	0,2	0,33	0,22	4	0,2	0,33	0,57	5,7
Децентрализация	0,33	1	0,2	0,25	0,33	3	0,25	3	0,58	5,8
Рост	5	5	1	0,2	0,2	3	3	3	1,5	15,1
Стабильность	3	4	5	1	3	4	2	2	2,7	27,2

Прибыль	5	3	5	0,33	1	4	0,33	5	1,89	19,0
Затраты	0,25	0,33	0,33	0,25	0,25	1	2	0,25	0,31	3,2
Долгосрочные стратегии	5	4	0,33	0,5	3	4	1	4	1,88	18,9
Краткосрочные	3,0	0,33	0,33	0,5	0,2	0,5	0,25	1	0,5	5,1
Итого									9,93	100,0

Интегральную оценку приоритетности целевых функций можно получить путем объединения двух нормированных векторов

( $P_{фин. инв.} \cap P_{неф. инф.}$ ). Для наглядности строится многомерная диаграмма (см. рисунок).



Рисунок. Интегрированный вектор приоритетности целевых функций

- - вектор приоритетности нефинансовых инвесторов;
- - вектор приоритетности финансовых инвесторов;
- ////// - интегрированный вектор приоритетности инвесторов.

Видно, что конфигурации векторов приоритетности целевых функций не совпадают, в основном, по характеру организации управления – централизованное – децентрализованное и по направлению развития – «рост –

стабильность», «долгосрочная – краткосрочная стратегии».

Объединение двух нормированных векторов оценок приоритетности дает возможность получить интегральную оценку, которая определяет ранги (весомость) соответствующей целей

деятельности как агрегирующую из сочетания финансовых и нефинансовых инвесторов (см. рисунок):

$R_{\text{инт.}} = \{ \text{централизация, краткосрочные стратегии, прибыль, рост, децентрализация, долгосрочные стратегии, затраты, стабильность} \}$  или  $\{5,7; 5,1; 18,3; 13,7; 5,8; 11,7; 3,2; 17,1\}$ .

Целевые ориентиры расположились в следующей последовательности по мере степени снижения их веса или значимости; при этом вес каждого направления рассчитывается как долевая часть их суммы:

прибыль - 22,7%  $[18,3:(5,7+5,1+18,3+13,7+5,8+11,7+3,2+17,1)=0,227]$ ;

стабильность - 21,2%;

рост - 17,0%;

долгосрочные стратегии - 14,5%;

децентрализация - 7,2%;

централизация - 7,1%;

краткосрочные стратегии - 6,3;

затраты - 4,0.

Таким образом, при оценке степени устойчивости предприятия или ПЭС представители всех партнерских групп в первую очередь оценивают динамику изменения финансовых результатов – прибыли, а затем степень стабильности деятельности. На третьем-четвертом местах, что очень важно с точки зрения перспективного развития, находятся параметры роста и долгосрочных стратегий развития. В то же время и краткосрочные цели, и оценка затрат занимают наименьший удельный вес в приоритетности целевых ориентиров.

*Выводы.* Разработана концепция обеспечения устойчивости с точки зрения соотношения интересов партнерских групп. На каждом этапе жизненного цикла предприятия (ПЭС) возникают различные экономические интересы партнерских групп – собственников, инвесторов,

руководителей, наемных работников, региона, государства - и нарушение этих интересов может сопровождаться одновременно и нарушением устойчивости функционирования системы. Идентификация индикаторов обеспечения экономических интересов соответствующих партнерских групп, а также управление ими представляет собой механизм обеспечения устойчивости с точки зрения соотношения интересов. Предложен механизм интегрированной оценки сочетания интересов экономических контрагентов для определения приоритетности целевых функций развития корпоративных структур и представлена методика оценки устойчивости по соотношению интересов партнерских групп, в основе которой лежит разработанный нормированный вектор приоритетности целевых функций, обеспечивающих реализацию соответствующих интересов. Приоритетность целевых ориентиров как реализация финансовых и нефинансовых интересов инвесторов соответствует выбранному механизму гибкого развития, как механизму обеспечения устойчивости, который позволяет одновременно удовлетворить критерий прибыльности и возможности развития.

### Литература

1. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием/ А.П. Белый, Ю.Г. Лысенко, А.А. Мадых, К.Г. Макаров / Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003.-120 с.
2. Ляпунов А.М. Общая задача об устойчивости движения. – М.: Государственное изд-во технико-теоретической литературы, 1950. – 471 с.