

УДК 339.1:629.5

Е. Г. Толкачева (elena.tolk@mail.ru),
кандидат экономических наук, доцент
Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации

А. О. Липская (alesskay@gmail.com),
специалист по обработке финансовых данных
отдела поддержки аудита
ООО «КПМГ»

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье обоснована методика анализа деятельности организации с позиции стейкхолдеров, включающая в себя интегральную оценку показателей для каждой группы заинтересованных сторон и позволяющая оценить экономический субъект с позиции его выгодности и надежности для покупателя, поставщика, налогоплательщика и работодателя, как объекта для инвестирования, а также сделать вывод об эффективности системы управления организации.

The methods of analysis of the organization activity from the point of view of stakeholders including, an integrated assessment of indicators for each group of stakeholders and allowing to assess the economic entity, its profitability and reliability for a buyer, supplier, taxpayer and employer as an object for investment, to draw a conclusion about the effectiveness of the organization management system have been described in the article.

Ключевые слова: стейкхолдеры; интегральная оценка; балльно-весовая оценка; оценка бизнеса; эффективность системы управления; надежность и выгодность организации.

Key words: stakeholders; integrated assessment; scoring and weight estimation; business valuation; control system efficiency; organization reliability and profitability.

Введение

Концепция заинтересованных сторон предполагает рассмотрение социально-экономического развития субъекта хозяйствования как результата ее взаимодействия с основными стейкхолдерами, представляющими собой «любую группу или отдельное лицо, которые могут влиять на организацию и ее деятельность либо испытывают на себе ее воздействие» [1, с. 42].

В процессе управления устойчивым развитием необходимо учитывать потребности разных групп стейкхолдеров с целью установления наиболее рациональных хозяйственных связей между экономическими субъектами и достижения целей развития [2, с. 35]. Основные группы стейкхолдеров имеют свои интересы в развитии отдельных субъектов хозяйствования, а следовательно, способны по-своему воздействовать на динамику развития бизнеса с учетом приоритетности целей и задач.

Обзор экономической литературы по проблемам развития методик экономического анализа показал, что они ориентированы на потребности внутреннего менеджмента (управленческий анализ) и внешних пользователей (финансовый анализ). Однако в рамках финансового анализа преимущественно обосновываются методики оценки кредитоспособности (для банков), инвестиционной привлекательности (для потенциальных инвесторов) и оценки финансового состояния в рамках антикризисного управления (для антикризисных управляющих).

В рамках реализации теории заинтересованных сторон представляется актуальным обоснование методики экономического анализа с учетом информационных интересов основных контрагентов

субъекта хозяйствования (потенциальных покупателей и поставщиков продукции, товаров, работ, услуг), его собственников и органов государственного управления.

Предлагаемая методика анализа деятельности организации основана на экспертной оценке и включает обоснование системы показателей для каждой группы заинтересованных сторон, балльную и весовую оценку состояния и динамики показателей, интерпретацию значения интегрального показателя.

Поставщики оценивают деятельность организации с позиции выгоды и надежности ее как покупателя продукции, товаров, услуг. Поэтому при заключении контрактов на поставку товаров необходимо изучить ее платежеспособность, наличие и динамику просроченной задолженности по ранее отгруженной продукции, объемы и условия поставок продукции, длительность сотрудничества и значимость организации (таблицы 1, 2).

Таблица 1 – Балльно-весовая оценка деятельности организации поставщиками продукции

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
Наличие просроченной кредиторской задолженности в составе обязательств перед поставщиком, %	0% – 1 балл. От 0 до 5% – 2 балла. От 5,01 до 10% – 3 балла. Свыше 10,1% – 4 балла	15
Динамика просроченной кредиторской задолженности перед поставщиком, %	Просроченная задолженность отсутствует – 1 балл. Просроченная задолженность уменьшается – 2 балла. Просроченная задолженность увеличивается – 3 балла	15
Длительность делового сотрудничества с организацией, лет	Более 5,1 – 1 балл. От 2,5 до 5 – 2 балла. От 1,1 до 2,4 – 3 балла. До 1 года – 4 балла	5
Требование рассрочки платежа	Без рассрочки – 1 балл. До 1 месяца – 2 балла. От 1,1 до 3 месяцев – 3 балла	10
Объем поставки товаров организации в общем объеме реализации продукции поставщика, %	Свыше 10% – 1 балл. От 5 до 9,99% – 2 балла. От 2,5 до 4,99% – 3 балла. От 1 до 2,49% – 4 балла. Менее 1% – 5 баллов	20
Требование предоставления скидки	Не требуют – 1 балл. До 1% – 2 балла. От 1,1 до 3% – 3 балла. От 3,1% до 5% – 4 балла	10
Изменение объема поставок на планируемый год	Увеличивается – 1 балл. Не изменяется – 2 балла. Уменьшается – 3 балла	5
Платежеспособность организации	Платежеспособна – 1 балл. Не платежеспособна – 2 балла. Неплатежеспособность приобретает устойчивый характер – 3 балла. Неплатежеспособность имеет устойчивый характер – 4 балла	20

Таблица 2 – Интерпретация результатов оценки поставщиком значения интегрального показателя организации

Количество баллов	Экономическое содержание интегрального показателя организации
От 1,0 до 2,10	Выгодна и надежна как покупатель
От 2,11 до 2,90	Недостаточно выгодна, но надежна как покупатель
От 2,91 до 3,90	Не выгодна и ненадежна как покупатель

По результатам оценки интегрального показателя, который определяется по формуле средневзвешенной, поставщик определяет для себя приоритетность организации и целесообразность взаимодействия с ней, а также обосновывает условия заключения договоров на поставку товаров. Это позволит ограничить риски несвоевременности расчетов и накопления сверхнормативных остатков готовой продукции на складах поставщика.

Для покупателя важна информация о деятельности организации как надежного поставщика продукции и товаров. Поэтому покупатель, оценивая деятельность организации, обращает внимание на ценовую политику, вариативность условий контрактов с учетом объемов продаж и сроков оплаты, транспортные расходы по доставке продукции, своевременность поставок и опыт работы с данной организацией (таблицы 3, 4).

Таблица 3 – Балльно-весовая оценка деятельности организации покупателями продукции

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
Длительность делового сотрудничества с организацией, лет	Более 5,1 – 1 балл. От 2,5 до 5 – 2 балла. От 1,1 до 2,4 – 3 балла. До 1 года – 4 балла	5
Соответствие цены на реализованную продукцию ценам конкурентов	Меньше цены конкурентов – 1 балл. Соответствует ценам конкурентов – 2 балла. Выше цены конкурентов – 3 балла	15
Имеется ли возможность предоставления скидки в зависимости от объемов закупки и своевременности расчетов	Имеется при ежемесячной отгрузке и своевременной оплате – 1 балл. Имеется при ежемесячной отгрузке в размере 5% и своевременной оплате – 2 балла. Имеется при ежемесячной отгрузке и предоплате – 3 балла. Не имеется – 4 балла	20
Имеется ли возможность предоставления рассрочки платежа	От 1,1 до 3 месяцев – 1 балл. До 1 месяца – 2 балла. Без рассрочки – 3 балла	20
Динамика цен на реализованную продукцию	Цены растут так же, как у конкурентов – 1 балл. Рост цен в пределах уровня инфляции – 2 балла. Цены растут быстрее, чем у конкурентов – 3 балла	10
Разрыв между ценой продажи у покупателя и ценой закупки у организации	Увеличивается – 1 балл. Не изменяется – 2 балла. Уменьшается – 3 балла	10
Своевременность поставки продукции	Поставки осуществляются в срок – 1 балл. Имелись случаи (1–3 раза в год) несвоевременности поставок – 2 балла. Имелись случаи (до 5% от количества поставок) нарушения сроков поставок – 3 балла	10
Уровень транспортных расходов по доставке продукции к закупочной цене	Менее 0,3% – 1 балл; От 0,3% до 0,5% – 2 балла; Свыше 0,5% – 3 балла	10

Таблица 4 – Интерпретация результатов оценки покупателями значения интегрального показателя организации

Количество баллов	Экономическое содержание интегрального показателя организации
От 1,0 до 1,80	Выгодна и надежна как поставщик продукции
От 1,81 до 2,70	Недостаточно выгодна, но надежна как поставщик продукции
От 2,71 до 3,55	Не выгодна и не надежна как поставщик продукции

Оценка интегрального показателя дает возможность обосновать экономическую выгодность и надежность организации по сравнению с другими поставщиками, планировать свою деятельность с уверенностью в своевременной поставке товаров, а также определить политику в области формирования цен на реализованную продукцию.

Местные органы власти изучают деятельность организации с позиции ее надежности как налогоплательщика и работодателя. Поэтому в систему показателей деятельности организации нами были включены коэффициенты, характеризующие динамику рабочих мест, средней заработной платы, своевременность ее выплаты, социальную и экологическую ответственность бизнеса, перспективы и планы по развитию хозяйственной деятельности (таблица 5).

По результатам оценки интегрального показателя местные органы государственного управления изучают перспективы развития организации, ее возможности по увеличению рабочих мест, заработной платы и уплачиваемых налогов, участию в социальных и экологических проектах, а также в развитии инфраструктуры региона (таблица 6).

Таблица 5 – Балльно-весовая оценка деятельности организации местными органами власти

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
Динамика рабочих мест в организации за отчетный год	Увеличивается – 1 балл. Не изменилась – 2 балла. Уменьшается – 3 балла	20
Динамика средней заработной платы в организации за отчетный год	Увеличивается быстрее, чем среднее значение по отрасли или региону – 1 балл. Увеличивается в размере индекса потребительских цен – 2 балла. Не изменилась – 3 балла. Уменьшилась – 4 балла	15
Наличие просроченной задолженности по оплате труда на отчетную дату	Отсутствует – 1 балл. Имеется – 5 баллов	15
Имелись ли случаи перевода работников на неполный рабочий день (рабочую неделю), предоставления отпуска без сохранения заработной платы	Не имелись – 1 балл. Имелись случаи – 5 баллов	10
Участие в благотворительных проектах, обновлении инфраструктуры региона	Участвовала – 1 балл. Не участвовала – 2 балла	10
Влияние деятельности организации на экологию региона	Не оказывает влияния – 1 балл. Влияет, но инвестирует в природоохранные проекты и очистительные сооружения – 2 балла. Влияет, но отсутствуют средства на экологические проекты – 5 баллов	10
Удельный вес организации в налоговых платежах региона, %	Свыше 2% – 1 балл. От 1,0 до 1,99% – 2 балла. От 0,5 до 1,99% – 3 балла. Менее 0,49% – 4 балла	15
Перспективы развития организации в ближайшие 3 года	Планируется увеличение объемов продаж и рабочих мест – 1 балл. Планируется остаться на нынешнем уровне – 2 балла. Планируется закрытие производств – 3 балла	5

Таблица 6 – Интерпретация результатов оценки местными органами власти значения интегрального показателя организации

Количество баллов	Экономическое содержание интегрального показателя
От 1,0 до 1,80	Выгодна как налогоплательщик и работодатель
От 1,81 до 3,30	Недостаточно выгодна как налогоплательщик и работодатель
От 3,35 до 3,90	Не выгодна как налогоплательщик и работодатель

Собственники организации изучают ее деятельность с целью обоснования перспектив наращивания бизнеса, оценки экономической целесообразности его продолжения (или реализации) и эффективности инвестируемых ресурсов. Для анализа результативности деятельности субъекта хозяйствования предлагаем использовать показатели, раскрывающие деловую активность организации, ее платежеспособность и финансовую устойчивость, рыночную стоимость и дивидендную политику (таблицы 7, 8).

Таблица 7 – Балльно-весовая оценка деятельности организации ее собственниками

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
Наличие и динамика прибыли (убытка)	Прибыль увеличивается быстрее, чем уровень инфляции – 1 балл. Прибыль увеличивается в пределах уровня инфляции – 2 балла. Прибыль уменьшается – 3 балла. Убыток уменьшается – 4 балла Убыток увеличивается – 5 баллов	10
Динамика объема продаж, %	Более уровня инфляции – 1 балл. От 0 до уровня инфляции – 2 балла. Менее 0 % – 3 балла	10

Окончание таблицы 7

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
Соотношение темпа роста объема продаж и темпа роста средней заработной платы работников аппарата управления	Объем продаж увеличивается быстрее, чем средняя заработная плата работников аппарата управления – 1 балл. Средняя заработная плата работников аппарата управления увеличивается быстрее, чем объем продаж – 1 балл – 2 балла. Средняя заработная плата работников аппарата управления увеличивается при снижении объема продаж – 3 балла. Объем продаж уменьшается быстрее, чем снижается средняя заработная плата работников аппарата управления – 4 балла	5
Динамика собственного капитала и его рост за счет прибыли	Прирост собственного капитала преимущественно связан с увеличением нераспределенной прибыли – 1 балл. Прирост собственного капитала преимущественно связан с дооценкой активов организации – 2 балла. Собственный капитал уменьшается за счет снижения нераспределенной прибыли – 3 балла. Собственный капитал уменьшается за счет роста нераспределенного убытка – 4 балла	10
Рыночная доля организации и ее динамика	Увеличивается – 1 балл. Не изменилась – 2 балла. Уменьшается – 3 балла	5
Платежеспособность организации	Организация платежеспособна – 1 балл. Организация неплатежеспособна – 2 балла. Неплатежеспособность организации приобретает устойчивый характер – 3 балла. Неплатежеспособность имеет устойчивый характер – 4 балла	15
Финансовая устойчивость организации	Показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативам, имеются собственные оборотные средства – 1 балл. Показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативам, отсутствуют собственные оборотные средства – 2 балла. Показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативам, чистые активы имеются – 3 балла. Показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативам, чистые активы отсутствуют – 4 балла	10
Динамика рентабельности активов, %	Рентабельность активов увеличилась – 1 балл. Рентабельность активов не изменилась – 2 балла. Рентабельность активов уменьшилась – 3 балла. Рентабельность активов имеет отрицательное значение (имеет место убыточность активов) – 4 балла	5
Динамика дивидендов	Дивиденды увеличились – 1 балл. Дивиденды не изменились – 2 балла. Дивиденды уменьшились – 3 балла. Дивиденды не выплачивались – 4 балла	15
Динамика рыночной стоимости организации	Рыночная стоимость организации увеличилась – 1 балл. Рыночная стоимость организации не изменилась – 2 балла. Рыночная стоимость организации уменьшилась – 3 балла	15

Таблица 8 – Интерпретация результатов оценки собственниками значения интегрального показателя организации

Количество баллов	Экономическое содержание интегрального показателя
От 1,0 до 3,70	Выгодна как объект инвестирования
От 3,71 до 4,70	Недостаточно выгодна как объект инвестирования
От 4,71 до 5,60	Не выгодна как объект инвестирования

По результатам оценки собственник решает для себя, выгодна ли организация как объект инвестирования, стоит ли вкладывать дополнительные ресурсы в ее развитие или же рассмотреть вопрос о ее продаже.

В таблицах 9, 10 представлены показатели, характеризующие эффективность и качество управленческой деятельности субъекта хозяйствования, и которые, как мы считаем, будут интересны руководству головной организации. Предлагаемая система показателей раскрывает результативность работы организации, ее платежные возможности, финансовую устойчивость, эффективность расчетов с дебиторами и кредиторами, конкурентную среду, состояние и развитие отрасли.

Таблица 9 – Балльно-весовая оценка качества управления организацией

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
Наличие и динамика прибыли (убытка)	Прибыль увеличивается быстрее, чем уровень инфляции – 1 балл. Прибыль увеличивается в пределах уровня инфляции – 2 балла. Прибыль уменьшается – 3 балла. Убыток уменьшается – 4 балла. Убыток увеличивается – 5 баллов	15
Динамика объема продаж, %	Более уровня инфляции – 1 балл. От 0 до уровня инфляции – 2 балла. Менее 0 % – 3 балла	15
Динамика активов, %	Более уровня инфляции – 1 балл. От 0 до уровня инфляции – 2 балла. Менее 0 % – 3 балла	10
Значение рентабельности продаж, %	Превышает среднюю рентабельность продаж по отрасли – 1 балл. От 0% до среднего значения по отрасли – 2 балла. Менее 0% – 3 балла	5
Динамика средней заработной платы, %	Увеличилась в пределах роста производительности труда – 1 балл. Увеличилась сверх роста производительности труда – 2 балла. Уменьшилась – 3 балла	3
Наличие и динамика просроченной кредиторской задолженности	Отсутствует – 1 балл. Уменьшилась – 2 балла. Увеличилась – 3 балла	3
Наличие и динамика просроченной дебиторской задолженности	Отсутствует – 1 балл. Уменьшилась – 2 балла. Увеличилась – 3 балла	4
Платежеспособность организации	Организация платежеспособна – 1 балл. Организация неплатежеспособна – 2 балла. Неплатежеспособность организации приобретает устойчивый характер – 3 балла. Неплатежеспособность имеет устойчивый характер – 4 балла	10
Финансовая устойчивость организации	Показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативам, имеются собственные оборотные средства – 1 балл. Показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативам, отсутствуют собственные оборотные средства – 2 балла. Показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативам, чистые активы имеются – 3 балла. Показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативам, чистые активы отсутствуют – 4 балла	10
Доступность кредитных ресурсов (имеется ли возможность кредитоваться в банке)	Организация кредитоспособна и банк может выдать кредит – 1 балл. Банк может выдать кредит на менее выгодных условиях – 2 балла. Банк не выдаст кредит в связи с высоким риском его непогашения – 3 балла	5
Имеются ли планы по дальнейшему развитию и увеличению объемов продаж и рынков сбыта продукции	Планируется увеличение объемов продаж и рыночной доли – 1 балл. Планируется сохранить объем продаж на нынешнем уровне – 2 балла. Планируется сокращать объемы хозяйственной деятельности – 3 балла	5
Наличие и динамика конкурентов в регионе (отрасли)	Нет новых конкурентов – 1 балл. Появляются новые предприятия – 2 балла. Значительный рост новых предприятий (более 10%) – 3 балла	5
Состояние и динамика отрасли	Рост объемов деятельности в отрасли – 1 балл. Незначительное уменьшение (до 1%) объемов деятельности – 2 балла. Значительное снижение объемов деятельности в отрасли (от 1,1 до 5%) – 3 балла. Стагнация в отрасли (падение объемов продаж и закрытие предприятий отрасли более чем на 5,1%) – 4 балла	10

Таблица 10 – Интерпретация результатов оценки качества управленческой деятельности организации на основе интегрального показателя

Количество баллов	Экономическое содержание интегрального показателя
От 1,00 до 2,30	Менеджмент эффективен
От 2,35 до 3,00	Менеджмент недостаточно эффективен
От 3,05 до 3,60	Менеджмент не эффективен

По результатам расчета интегрального показателя, который дает обобщенную характеристику результативности и состояние бизнеса, оценивается эффективность менеджмента организации, угрозы и возможности ее дальнейшего существования, рассматривается вопрос о смене руководства и поиске альтернатив развития.

Заключение

Таким образом, предлагаемая методика экспертной оценки деятельности организации позволяет оперативно диагностировать ее выгодность и надежность как покупателя, поставщика, налогоплательщика и работодателя как объекта для инвестирования а также оценить эффективность политики по управлению бизнес-процессами и ресурсами. Преимущество данной методика в том, что она учитывает интересы основных стейкхолдеров организации, которые оценивают экономическую целесообразность продолжения сотрудничества с ней и тем самым заинтересованы в ее устойчивом развитии. Применение рассмотренного инструментария представляет как практический интерес, так и научную значимость, так как учитывает основные тенденции развития экономического анализа и теории управления.

Список использованной литературы

1. **Ефимова, О. В.** Формирование отчетности об устойчивом развитии: этапы и процедуры подготовки / О. В. Ефимова // Учет. Анализ. Аудит – 2018. – № 5. – С. 40–54.
2. **Мельник, М. В.** Формирование системы показателей для информационного обеспечения управления устойчивым развитием экономического субъекта / М. В. Мельник // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 1. – С. 34–45.

Получено 28.01.2019.