

Поэтому, в-третьих, необходимо наращивать объем сейсморазведочных работ, которые создают базу для повышения объемов разведочного бурения и, как следствие, предпосылки для роста эффективности нефте- и газодобычи.

Аналогичные рассуждения по отношению к оставшимся показателям позволяют сформировать список первоочередных мероприятий по повышению уровня экономического роста нефтяных компаний. Причем данный перечень будет сформирован с указанием приоритетности проблем, что позволит фокусировать внимание предприятия именно на тех мероприятиях, реализация которых позволит существенно воздействовать на изменение уровня экономического роста. Немаловажно, что данный процесс

формализован, а не осуществляется на интуитивном или экспертном уровне, что, в свою очередь, устраняет значительную часть неопределенности, свойственной принятию управленческих решений. Последнее означает не что иное, как снижение рисков принятия необоснованных и неадекватных хозяйственной ситуации решений.

#### Библиографические ссылки

1. Тонких А. С., Остапцев А. С. Модель эталонного роста нефтяных компаний // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 4.
2. Сайт «Эксплуатация нефтяных и газовых скважин» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.judywhiterealestate.com/index.htm> (дата обращения: 03.03.2012).

A. S. Ostaltsev, Applicant, Glazov Engineering Economical Institute (branch) of Kalashnikov Izhevsk State Technical University

#### Increasing the Economic Growth of Oil Companies

*One of the main problems of modern enterprise managing is to reveal the ways of economic growth increasing. The article deals with the ways of solving this problem for oil companies. The method of standard dynamics indications is in the basis. The use of this method defines first-priority events to raise the level of economic growth of the biggest Russian oil company "Rosneft".*

**Key words:** enterprise economic growth, oil company managing, standard dynamics indicators, dynamic measurement data.

УДК 330.1:334:338.24

С. А. Ионов, аспирант, Глазовский инженерно-экономический институт (филиал) Ижевского государственного технического университета имени М. Т. Калашникова

## О РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ В ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

*До сих пор в теории заинтересованных сторон не дано концептуальное определение того, как соотносить конкурирующие интересы различных сторон. В настоящей статье рассматривается наиболее перспективный с точки зрения автора вариант решения данной проблемы – применение метода эталонной динамики показателей.*

**Ключевые слова:** теория заинтересованных сторон, стейкхолдеры, согласование интересов, эталонная динамика показателей, динамические нормативы.

Стейкхолдеры – это лица или группы лиц, которые влияют на деятельность компании, а также лица или группы лиц, на которых влияет деятельность компании. Относительная власть различных групп влияния является ключевым моментом при оценке их значения, и организации часто ранжируют их по отношению друг к другу, создавая иерархию относительной важности. Между стейкхолдерами также могут существовать определенные отношения, которые не всегда носят кооперативный характер, а могут быть и конкурентными.

Интересы стейкхолдеров не совпадают, а иногда вступают в противоречие друг с другом. Поэтому существует серьезная проблема: как согласовать неоднородные и несовпадающие интересы стейкхолдеров, чтобы давление с их стороны было минимальным.

Основной концепцией согласования конкурирующих интересов стейкхолдеров остается теория заинтересованных сторон [1], утверждающая, что фирма должна уделять внимание всем сторонам, которые могут повлиять на предприятие. Однако теория заинтересованных сторон не содержит концептуального определения того, как соотносить интересы различных сторон. Разделение стейкхолдеров на приоритетных и неприоритетных приведет к недовольству тех, кто отнесен ко второй категории. Они будут оказывать давление на фирму, создавая тем самым препятствия дальнейшему ее развитию, в чем не заинтересована ни одна из групп стейкхолдеров. Необходимо балансировать их интересы.

Варианты сотрудничества с отдельными внешними стейкхолдерами достаточно хорошо проработаны и не требуют каких-то кардинальных управленче-

ских инноваций. Однако проблема согласования интересов различных внешних стейкхолдеров, несмотря на их общую заинтересованность в успешности фирмы, является чрезвычайно сложной, требующей применения нетрадиционных подходов, учитывающих сложные взаимосвязи, многообразие интересов, их нюансы и структуру. Привнесение менеджерами своих ценностей в процесс работы создает основу для выстраивания иерархии ценностей внешних и внутренних стейкхолдеров и последовательности действий для реагирования на их требования, часто предъявляемые одновременно. Данная система ценностей может стать основой согласования интересов различных заинтересованных групп, их формализации, обоснования приоритетности и взаимоупорядочения.

Ключевая проблема в достижении баланса интересов стейкхолдеров заключается в разнообразии и пересечении их интересов, которые порождают условия для конфликта в условиях ограниченности организационных ресурсов, привлекаемых для удовлетворения их потребностей. Существующие приемы решения проблемы согласования интересов решают ее лишь частично и не позволяют упорядочить интересы различных заинтересованных групп относительно друг друга, не дают итоговой оценки результативности фирмы и эффективности менеджмента в контексте соблюдения баланса интересов, не выявляют перекосы в балансе интересов, поэтому требуется отличный от существующих подход к согласованию интересов стейкхолдеров.

В качестве инструментария, который может соотнести такие разнородные и конкурирующие интересы различных субъектов рынка, мы предлагаем использовать эталонную динамику показателей. Как показано в [2], на первый взгляд противоречивые интересы заинтересованных сторон могут быть соподчинены в динамике. Например, менеджеры, как и акционеры предприятия, хотят роста объема продаж. Однако для первых выручка – это размер фирмы, соответственно, его статус, престиж фирмы, более высокое жалование, квалификация персонала, финансовые возможности.

Поэтому менеджеры любой ценой будут увеличивать продажи, невзирая на затраты. Для вторых – это источник прибыли, откуда выплачиваются дивиденды. Поэтому помимо выручки владельцы бизнеса будут обращать внимание и на затраты. Следовательно, акционеры могут ставить задачу менеджерам следующим образом: обеспечение роста выручки при одновременном более высоком росте прибыли и т. д. То есть в динамике несовпадающие интересы акционеров и менеджеров упорядочиваются в динамике: менеджеры могут делать все, что захотят, если выполнят требования акционеров, выраженные эталонной динамикой показателей:

$$\begin{cases} 1 < \text{Темп}(Ч) < \text{Темп}(СА) < \\ < \text{Темп}(ВР) < \text{Темп}(П) < \text{Темп}(ЧП), \\ 1 \leq \text{Темп}(Д), \end{cases}$$

где  $\text{Темп}(a)$  – темп роста показателя  $a$ ; Ч – численность работающих; СА – сумма совокупных активов; ВР – выручка от реализации продукции; П – прибыль до налогообложения; ЧП – прибыль после выплаты процентов и налогов; Д – сумма выплаченных дивидендов.

Это лишь один из многих аспектов согласования интересов стейкхолдеров, а именно интересов акционеров и менеджеров фирмы. Остается не рассмотренным эталонное упорядочение показателей, выражающих интересы кредиторов, государства, работников, потребителей, поставщиков, общественности, что будет являться предметом наших дальнейших исследований. Тем не менее, мы уверены – такое упорядочение возможно, что подтверждает представленный вариант эталонной динамики.

#### Библиографические ссылки

1. Freeman R. Edward. Strategic Management : A stakeholder approach. – Boston : Pitman, 1984.
2. Тонких А. С., Ионов А. В. Управление рыночной стоимостью предприятия на основе соблюдения баланса интересов : монография. – Ижевск, ИЭ УрО РАН, 2011.

S. A. Ionov, Post-graduate, Glazov Engineering Economical Institute (branch) of Kalashnikov Izhevsk State Technical University

#### Solving the Problem of Interests Agreement in the Theory of Party in Interest

*So far in the theory of party in interest there is no concept definition of how to correlate competing interests of different sides. This article deals with the most available, from the author's point of view, way of solving this problem, i.e. the use of standard dynamics indicators method.*

**Key words:** theory of party in interest, stakeholders, interests agreement, standard dynamics indicators, dynamic measurement data.