

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДЕНЕЖНЫХ ЭКВИВАЛЕНТОВ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ ESG

Лебедев Александр Михайлович¹, Фёдоров Сергей Викторович², Шокин Ян Вячеславович³, Шумакова Мария Денисовна⁴

¹Кандидат экономических наук, доцент;
Государственный университет «Дубна»;
Россия, 141980, Московская обл., г. Дубна, ул. Университетская, д. 19;
e-mail: lebedev.uni-dubna@gmail.com

²Кандидат экономических наук, доцент;
Государственный университет «Дубна»;
Россия, 141980, Московская обл., г. Дубна, ул. Университетская, д. 19;
e-mail: job_serge@mail.ru.

³Доктор экономических наук, доцент;
Государственный университет «Дубна»;
Россия, 141980, Московская обл., г. Дубна, ул. Университетская, д. 19;
e-mail: yshokin@mail.ru.

⁴Студент;
Государственный университет «Дубна»;
Россия, 141980, Московская обл., г. Дубна, ул. Университетская, д. 19;
e-mail: shumataria15@yandex.ru

Статья посвящена описанию методики, позволяющей проводить расчет денежных эквивалентов поведенческих факторов в управлении бизнесом в рамках концепции ESG. Данная методика имеет своей целью выстраивание системы управления бизнесом (как в малом, так и в среднем и крупном предпринимательстве) с ориентацией на принципы ESG для достижения устойчивого развития российского бизнеса и экономики в целом. В работе подробно излагается содержание методики и возможности ее практического применения в организациях российского бизнеса.

Ключевые слова: принципы ESG, ESG-рейтинги, устойчивое развитие, поведенческие факторы принятия решений.

Для цитирования:

Методика оценки денежных эквивалентов поведенческих факторов в управлении бизнесом в рамках концепции ESG / А. М. Лебедев, С. В. Фёдоров, Я. В. Шокин, М. Д. Шумакова // Системный анализ в науке и образовании: сетевое научное издание. 2023. № 1. С. 1–6. URL : <https://sanse.ru/index.php/sanse/article/view/566>.

THE METHOD FOR ASSESSING MONETARY EQUIVALENTS OF BEHAVIORAL FACTORS IN BUSINESS MANAGEMENT WITHIN THE FRAMEWORK OF THE ESG CONCEPT

Lebedev Alexander M.¹, Fyodorov Sergey V.², Shokin Yan V.³, Shumakova Maria D.⁴

¹PhD in Economical sciences;
Dubna State University;
19 Universitetskaya Str., Dubna, Moscow region, 141980, Russia;
e-mail: lebedev.uni-dubna@gmail.com

²PhD in Economical sciences;
Dubna State University;

19 Universitetskaya Str., Dubna, Moscow region, 141980, Russia;
e-mail: job_serger@mail.ru.

³Grand PhD in Economical sciences, associate professor;
Dubna State University;
19 Universitetskaya Str., Dubna, Moscow region, 141980, Russia;
e-mail: yshokin@mail.ru.

⁴Student;
Dubna State University;
19 Universitetskaya Str., Dubna, Moscow region, 141980, Russia;
e-mail: shumamaria15@yandex.ru.

The article is devoted to the description of the method that allows calculating the monetary equivalents of behavioral factors in business management within the framework of the ESG concept. This method aims to build a business management system (both in small, medium and large enterprises) with an orientation to the principles of ESG to achieve sustainable development of Russian business and the economy as a whole. The paper describes in detail the content of the method and the possibilities of its practical application in Russian business organizations.

Keywords: ESG principles, ESG ranking, sustainable development, behavioral factors of decision-making.

For citation:

Lebedev A. M., Fyodorov S. V., Shokin Ya. V., Shumakova M. D. The method for assessing monetary equivalents of behavioral factors in business management within the framework of the ESG concept. *System Analysis in Science and Education*, 2023;(1):1–6 (in Russ). Available from: <https://sanse.ru/index.php/sanse/article/view/566>.

Введение

В последние годы термин *ESG* становится все более популярным как в бизнесе, так и в медиапространстве. Как известно, впервые данный термин был предложен бывшим Генеральным секретарем ООН Кофи Аннаном в 2004 году, который предложил транснациональным корпорациям придерживаться системы подобных принципов в целях борьбы с глобальным изменением климата.

При этом аббревиатура “*ESG*” расширяется следующим образом:

E – environment (в некоторых случаях – *environmental*) – подразумевает ответственное отношение компании к окружающей среде, что в первую очередь касается минимизации токсичных выбросов и прочих видов загрязнения;

S – social – социальная ответственность в ведении бизнеса, что в первую очередь означает этическое отношение к персоналу, клиентам и партнерам, учет интересов третьих лиц и различных социальных групп и сообществ, существующих в регионе функционирования компании;

G – governance – высокое качество управления бизнесом, что в свою очередь сопряжено с организацией систематического учета положительных и отрицательных внешних эффектов (экстерналий) при принятии управленческих решений.

ESG-концепция исходит из того, что компании, уделяющие самое серьезное внимание (и осуществляющие соответствующие расходы) вопросам экологического и социального благополучия, бережливого производства, все чаще рассматриваются как более предпочтительные партнеры для сотрудничества, нежели те компании, которые этим не занимаются. Однако, количественная оценка подавляющего большинства факторов, учитываемых при *ESG*-рейтинговании, затруднена по объективным причинам. Наличие стандартной процедуры выявления количественных оценок указанных факторов могло бы существенно упростить процедуру *ESG*-рейтингования и популяризировать ее [3, 10].

На наш взгляд, крайне важным аспектом быстрого глобального распространения *ESG*-принципов является явная и прозрачная связь с концепцией устойчивого развития, впервые прозвучавшей в

рамках работы известной комиссии Брундтланд в 1983 году. На тот момент в мировом научном сообществе очевидной стала глобальная взаимозависимость техногенных процессов, происходящих в разных уголках планеты и угрожающих ключевым параметрам экологического благополучия человечества. Также нельзя не отметить, что данное понятие во многом созвучно концепции ноосферы выдающегося российского ученого-космиста В.И. Вернадского, поскольку ключевым критерием устойчивого процветания человеческой цивилизации в его концепции является технологическое развитие современных поколений, не наносящее ущерба возможностям для аналогичного развития грядущих поколений. Подобный подход, как известно, заложен в современной интерпретации принципов устойчивого развития человечества [1, 2, 5, 6, 8].

Также в свете бурного развития в последние годы *ESG*-концепции нельзя не упомянуть о труде известного британского предпринимателя Джулиана Ричера «Этичный капиталист. Бизнес должен лучше служить обществу», в котором он призывает предпринимателей всего мира постепенно начать строить новую форму рыночной экономики, в которой базовый мотив максимизации прибыли перестает быть краеугольным камнем и уступает место этическим установкам и социальной ответственности. На наш взгляд, можно дать предлагаемому Ричером обществу, которое сам он именует «этичный капитализм», условную характеристику «политкорректного капитализма» [9].

Авторами разрабатывается и готовится к апробации модель функционирования организации в рамках концепции *ESG*, основанная на количественных оценках факторов *ESG*-рейтинга.

Модель при этом представлена в виде следующих элементов:

- алгоритм оценки денежных эквивалентов факторов *ESG*-рейтинга;
- корпоративный регламент сбора данных, необходимых для оценки эквивалентов факторов *ESG*-рейтинга;
- программное обеспечение, позволяющее визуализировать бизнес-процессы, описанные на основе вышеуказанного алгоритма.

Ниже в данной статье развернуто представлен первый элемент вышеуказанной модели.

Основным методическим нововведением данной модели является использование хорошо известной в экономической теории процедуры вычисления чистой приведенной стоимости (*NPV*) для получения количественной оценки влияния неценовых факторов поведения, несводимых к ценовым. Речь идет о том, что подавляющее большинство управленческих решений, имеющих четкие временные и функциональные рамки, можно рассматривать по аналогии с оценкой эффективности инвестиционного проекта, для которой традиционно используется широкий спектр показателей, и, в том числе – показатель *NPV*. Как правило, множество однородных управленческих решений в системе управления бизнесом объединяются в рамках отдельного бизнес-процесса или группы бизнес-процессов, которые могут быть наглядно представлены при помощи одной из существующих нотаций (к примеру, наиболее распространенной как на глобальном уровне, так и в России, *BPMN 2.0*). Использование подобных нотаций в совокупности с выявлением денежных эквивалентов неценовых поведенческих эффектов, оказывающих воздействие на принятие управленческих решений, позволяет создавать весьма информативную динамическую картину по оценке эффективности отдельных бизнес-процессов и их групп.

Показатель *NPV* традиционно используется для приведения стоимости разнесенных во времени будущих поступлений по инвестиционному проекту к текущему моменту времени, и рассчитывается

по следующей формуле: $NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC$, где *CF* (*cash flow*) – приток средств, генерируемый

проектом в году *t*; *IC* – величина первоначальных инвестиций в проект; *r* – норма дисконта; *n* – число лет проекта.

Если рассматривать денежный эквивалент ценовых и неценовых, сводимых к ценовым, факторов принятия управленческих решений (ожидаемых выгод в различной форме, в том числе в неденежной), пример оценки которых приведен ниже в таблице 1, а в качестве параметра *IC* рассматривать величину затрат компании на воплощение соответствующего решения с учетом компаундирования за весь срок функционирования данного бизнес-процесса, то появляется возможность дать общую оценку эффективности рассматриваемого решения на основе анализа полученного значения *NPV*.

Следует отметить, что у коллектива авторов имеется опыт практического применения данной методики в области оценки эффективности профориентационной деятельности вуза, что нашло свое отражение в ряде публикаций [4, 7, 11, 12].

Применительно к проблеме оценке эффективности управленческих решений предлагается формировать в организации группы экспертов, с целью выявления денежного эквивалента неценовых факторов принятия решений, из числа лиц, чьи интересы затрагиваются в результате реализации оцениваемых управленческих решений. Поскольку часть неценовых факторов в денежный эквивалент не переводится принципиально, то при формировании выборки экспертов исключительно из лиц, сделавших выбор в пользу конкретного управленческого решения, то при наличии отрицательной величины *NPV* можно сделать вывод о том, что для данного эксперта, несмотря на неэффективность проекта с точки зрения денежной оценки факторов, было все же принято положительное решение; в свою очередь, это означает, что суммарно неценовые факторы перевесили ценовые, и величину данного «перевеса» показывает модуль полученного *NPV*.

Таблица 1. Характеристика неценовых факторов принятия управленческих решений, сводимых к ценовым

Поведенческий фактор принятия управленческих решений	Оценка денежного эквивалента фактора
Боязнь непробыванных технологий	Количественное ухудшение результатов бизнес-процесса, в рамках которого предполагается внедрение технологии
Стремление к использованию приоритетных на государственном уровне технологических решений	Возможные льготы (по налогообложению, дотационные выплаты), финансируемые за счет национальных проектов
Приоритетность обеспечения занятости перед финансовыми результатами организации	Возможность избегания штрафных санкций со стороны регулирующих органов в случае необоснованного увольнения работников
Ориентированность на улучшение морального климата в коллективе, создание для сотрудников условий к занятию спортом, творчеством и т.п.	Количественное повышение производительности труда сотрудников

Следует особо подчеркнуть, что при организации деятельности бизнеса на основе процессного подхода (в том числе при совмещении одного с традиционной функциональной структурой организации бизнеса), как правило, для любого отдельно взятого бизнес-процесса имеется возможность выделить его конкретные временные границы (точки входа процесса и точки выхода, а также точки принятия решений и точки взаимодействия subprocesses, которые обычно визуализируются при помощи дерева решений и диаграмм Ганта), а также взаимозависимые связи с другими бизнес-процессами, в том числе сквозными.

На сегодняшний день слабым местом всех без исключения методик рейтингования бизнеса по *ESG*-критериям, безусловно, является то, что все они строятся исключительно на экспертных оценках, что означает неизбежную субъективность результатов. Индивидуальное воздействие неценовых факторов оценки благ всегда сугубо субъективно; установление конкретных количественных эквивалентов подобных факторов, по существу, представляет собой распространение субъективной оценки значимости неценовых факторов одной из сторон на всех потенциальных контрагентов (к примеру, в ситуации, когда коммерческий банк согласен снизить ставку по кредиту только для тех клиентов, которые инвестируют в природоохранную деятельность). Применение же предлагаемой методики позволяет в качестве количественного эквивалента использовать усредненную величину субъективных оценок значимости данных факторов с позиций множества различных хозяйствующих субъектов, что делает ее, на наш взгляд, чуть более объективной.

Для полноценного функционирования модели необходимо, чтобы бизнес использовал проектную организационную структуру (чтобы отдельные бизнес-процессы или их комбинации можно было

рассматривать как целостный проект, с фиксированными точками входа и выхода, оценкой затрачиваемого времени и других ресурсов).

Пример. Предположим, что некоторая компания имеет проблемы с работой СУБД и рассматривает различные варианты ее решения, в том числе замену системы на новую, другого разработчика. Данное решение можно рассматривать как инвестиционный проект, в числе результатов которого будут как денежные эффекты, так и эффекты, ограниченно переводимые в денежный эквивалент или неперебиваемые в принципе. Оценить денежный эквивалент последних можно только в том случае, если решение в итоге было принято, а *NPV* проекта был отрицательным. Также возможно оценить денежный эквивалент поведенческих эффектов в том случае, если решение было отвергнуто при положительном значении *NPV*. Для формирования системы оценок количественных эквивалентов необходимо создание группы экспертов из числа специалистов компании в каждой из задействованных областей. По эффектам, ограниченно переводимым в денежный эквивалент, необходимо разработать шкалу перевода, а по эффектам, не переводимым в денежный эквивалент, разработать балльную шкалу оценки влияния эффектов.

Заключение

С учетом быстрорастущей популярности и востребованности применения в бизнесе *ESG*-принципов, методики, предполагающие возможность соизмерения ценовых и неценовых поведенческих факторов, воздействующих на принятие управленческих решений и позволяющие использовать хорошо изученные методы оценки эффективности инвестиционных проектов для анализа эффективности управления бизнес-процессами, могут принести существенный коммерческий эффект компаниям реального сектора экономики. Бурное развитие на глобальном уровне принципов этичного и социально-ответственного ведения бизнеса во всех сферах дает основания для осторожного оптимизма в отношении перспектив бизнеса в странах с рыночной и смешанной экономикой.

Список источников

1. Вернадский В. И. Несколько слов о ноосфере В.И. Вернадский // Владимир Вернадский: Жизнеописание. Избранные труды. Воспоминания современников. Суждения потомков. – М.: Современник, 1993. – 688 с.
2. Зораквин Ф., Шмидхейни С., Финансирование перемен: Финансовое сообщество, экоэффективность и устойчивое развитие.. М.: Ноосфера, 1998. 202 с. (пер. с англ.).
3. Кондратенко М. ESG-принципы: что это такое и зачем компаниям их соблюдать // РБК. Тренды: / АО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». – [Москва], 1995–2022 – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/614b224f9a7947699655a435> (дата обращения: 21.02.2023).
4. Константинова Е. В., Слепцова Ю. А., Шокин Я. В. Методика анализа эффективности профориентационной деятельности вуза // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2022. № 3. С. 49-54.
5. Кузнецов О. Л. Система «природа – общество – человек»: философия развития через взаимодействия. – М.: РАЕН, 2010. – 239 с.
6. Медоуз Д. Пределы роста / Д. Медоуз, Й. Рендерс, Д. Медоуз [и др.]. – М.: Изд-во МГУ, 1999.
7. Управление отношениями с выпускниками вуза / Н. Е. Мельникова, Я. В. Шокин, А. А. Зенько, О. А. Крейдер // Общество. Коммуникация. Образование. 2020. Т. 11. № 3. С. 131-146.
8. Моисеев Н. Н. Судьба цивилизации. Путь Разума / Н. Н. Моисеев. – М.: Языки рус. Культуры, 2000. – 224 с.
9. Джулиан Ричер. Этичный капиталист. Бизнес должен лучше служить обществу / Перевод Алексея Капаназе. – М.: Синдбад, 2021. 192 с.
10. Черникова В. ESG: три буквы, которые меняют мир // Блог Совкомбанка = СОВКОМБЛОГ / ПАО «Совкомбанк». – [Москва], 2004–2022. – Дата публикации: 26.01.2022. – URL: <https://sovcombank.ru/blog/esg/esg-tri-bukvi-kotorie-menyayut-mir> (дата обращения: 21.02.2023).

11. Шокин Я. В., Константинова Е. В. Анализ ценовых и неценовых факторов потребительского поведения на рынке образовательных услуг // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2020. № 3. С. 14-24.
12. Шокин Я. В., Константинова Е. В. Маркетинговые исследования в вузе: на примере эксперимента в государственном университете «Дубна» // Сборник докладов международной конференции «Ремаркетинг реальности» (г. Варна, Болгария, 17.06.2022 г.). С. 338-346.