

УДК 658.5:005.21

Соріна О.О.

канд. економ. наук, старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

ТЕОРІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В основу теоретичної концепції стейкхолдерів покладено модель ведення бізнесу, засновану на створенні цінності та гармонізації інтересів кола осіб, що залучені до певної сфери діяльності. Однією з найважливіших проблем при формуванні стратегії сталого розвитку підприємства є врахування суперечливих інтересів багатьох зацікавлених сторін. При цьому необхідно узгоджувати їх цілі та дотримуватись своєрідного «балансу» при врахуванні вимог різних груп стейкхолдерів. Таким чином, проблема вибору підходу до класифікації та управління зацікавленими особами в процесі стратегічного планування сталого розвитку є особливо актуальною.

У науковій літературі розглядаються різноманітні прийоми аналізу та врахування інтересів зацікавлених осіб.

Так, Р. Мітчеллом, Б. Еглом та Д. Вудом було запропоновано модель класифікації зацікавлених сторін, засновану на трьох факторах: владі, законності та терміновості вимог. Залежно від комбінації цих факторів було виділено сім груп зацікавлених сторін, три з яких характеризуються наявністю одного фактора (латентні), інші три - двома (очікуючі) та одна - усіма трьома факторами (категоричні). Згідно з цією моделлю, найбільш повне задоволення інтересів певної групи стейкхолдерів відбувається тільки в тому випадку, якщо її вимоги є вагомими та значущими для досягнення конкретних цілей та результатів підприємства. А суб'єкти, які не мають влади, законності чи терміновості у відносинах з ним, не вважаються зацікавленими сторонами [1].

Відому концепцію сегментації стейкхолдерів, викладену у роботі А. Менделоу [2], засновано на аналізі двох характеристик зацікавлених осіб: влади та інтересу. Такий підхід, як і модель Мітчелла, дозволяє визначити та приділити особливу увагу найбільш впливовим стейкхолдерам, а також позначити зони потенційних конфліктів інтересів (зазвичай, це стосується сторін, що потрапляють у зону перетину влади та інтересу високих рівнів).

У моделі Г. Саважа також використовуються два параметри для аналізу – взаємодія та загроза, що дозволяє сформулювати чотири стратегії взаємодії із зацікавленими сторонами: взаємодії (переговорів), захисту, залучення та спостереження [3].

На наш погляд, недоліком вищевказаних моделей управління стейкхолдерами для вирішення завдань сталого розвитку є низький рівень уваги до категорій зацікавлених осіб, які в даний час мають невисокий рівень влади / інтересу / загрози і для управління якими використовуються так звані пасивні стратегії: наприклад, «очікування», «спостереження» або «визнання існування», оскільки сталий розвиток за своєю суттю вимагає активних дій (або відмову від пасивних стратегій) щодо встановлення діалогу зі стейкхолдерами. До того ж, внаслідок прояву кумулятивного ефекту, у довгостроковій перспективі вплив таких стейкхолдерів може виявитися критичним, наприклад, змінюючи репутацію підприємства.

Серед моделей, що враховують цю особливість, можна назвати матрицю «підтримка – сила впливу» групи Світового банку (World Bank Group), яка розглядає чотири можливі стратегії відносно зацікавлених осіб: «мобілізувати», «використовувати», «переконуювати» та «залучати», що орієнтовані, в тому числі, і на тих осіб, які не володіють реальною владою, але, маючи активну позицію, у довгостроковій перспективі можуть впливати на думку інших категорій стейкхолдерів.

Другий підхід до класифікації стейкхолдерів, що передбачає активну взаємодію з усіма їх категоріями, наведено у роботі Д. Рикарта, М. Родригеса і П. Санчеца та пізніше доповнено С. А. Дмитренком. Згідно цього підходу,

спочатку було визначено три категорії стейкхолдерів підприємства: а) невід'ємні зацікавлені сторони (consubstantial), участь яких життєво необхідна для існування бізнесу; б) контрактні зацікавлені сторони (contractual), які мають формальні контрактні відносини з підприємством; в) контекстуальні зацікавлені сторони (contextual) – стейкхолдери, які взаємодіють з підприємством в екологічних та соціальних, правових та владних сферах діяльності. С. А. Дмитренко пропонує доповнити цю класифікацію категорією «глобальний стейкхолдер», під яким він має на увазі державу. Дослідник пояснює це виникненням ситуації, коли останнє набуває характеристик, властивих раніше двом різним групам стейкхолдерів – невід'ємним та контекстуальним. Водночас, на наш погляд, у групу глобальних стейкхолдерів можна також включити природу (довкілля) та суспільство в цілому [4].

Таким чином, вибір підходу до класифікації, об'єктивного врахування інтересів та управління зацікавленими сторонами у процесі розроблення стратегії сталого розвитку підприємства зумовлено, безпосередньо, специфікою сталого розвитку, його цілями і завданнями, та є цікавим перспективним напрямком подальшого наукового пошуку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Mitchell R., Agle B., Wood D. (1997). «Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts». *Academy of Management Review*, Vol. 22(4). p. 853–887.

2. Mendelow, A. «Stakeholder Mapping»/ A. Mendelow // *Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems*. Cambridge: MA, 1991. URL: <http://www.temppaperwarehouse.com/essay-on/Stakeholder-Mapping/140410> (дата звернення: 12.04.2022).

3. Хожаев С. С. Способы анализа заинтересованных сторон коммерческой медицинской организации. *Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal*. 2020. №1. Т.12. URL: <https://esj.today/PDF/57ECVN120.pdf> (дата обращения 12.04.2022)

4. Соріна О. О. Стратегія сталого розвитку машинобудівних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Класичний приватний університет. Запоріжжя, 2021. 270 с.