

УДК 658.1

Левченко Н.М.¹,

Кулачок І.О.²

¹ проф. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУ -114м ЗНТУ

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ ЗА ПАРТНЕРСЬКИМ ПІДХОДОМ

Інтеграція України в європейський та світовий бізнес-простір вимагає адаптації вітчизняних реалій до правил господарювання та імплементації основоположних принципів діяльності в практику вітчизняного бізнесу. Серед інструментарію управління бізнесом на особливу увагу заслуговує інструментарій налагодження відносин за партнерським підходом, суть якого полягає у збалансуванні інтересів/відносин між зацікавленими у розвитку бізнесу сторонами (стейкхолдерами).

За визначенням стандарту AA1000SES стейкхолдерами вважається група осіб, що може впливати на бізнес або, навпаки, здатний впливати на його результативність та розвиток. Водночас згідно зі стандартом ISO 26000:2010 стейкхолдери це особа або група осіб, заінтересованих у будь-яких рішеннях або діяльності, пов'язаній з реалізацією бізнесу.

Однією з найважливіших сфер дослідження, пов'язаних з теорією зацікавлених сторін, є питання вибору на практиці тих груп стейкхолдерів, які є важливими й саме на чії інтереси потрібно зважати, бо кількість зацікавлених сторін будь-якого підприємства дуже велика [1, с.159]. Отже, погоджуємось з тим, що дослідження взаємовідносин стейкхолдерів і бізнесу в першу чергу мають зосереджуватись на ідентифікації стейкхолдерів відповідно до об'єднуючих їх цілей і інтересів та визначенні оптимальних й евентуальних методів взаємодії.

Для ідентифікації та оцінки впливу стейкхолдерів нині використовується широкий арсенал інструментів: карта зацікавлених сторін (Stakeholder's Map); матриця стейкхолдерів; модель А. Мендлоу (матриця «влада/інтерес»); матриця «влада/динамізм»; модель Мітчелла; система показників відповідальності (модель ASC (Accountability Scorecard)).

Перелік інструментів стейкхолдер-аналізу можна продовжувати і далі, проте проблема полягає не стільки у виборі того чи іншого інструменту управління, а у пріоритизації тих груп стейкхолдерів, які є важливими й саме на чії інтереси потрібно зважати [1, с.159]. Значимість тих чи інших інтересів стейкхолдерів варто визначити шляхом оцінки балансування їх цінності (корисності). Тож, виникає потреба у оцінюванні збалансованості інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів, а отже, і у розробці Шкали оцінювання приклад, якої подано в табл. 1.

Таблиця 1 - Шкала оцінки збалансованості інтересів пріоритет-них груп стейкхолдерів

ID	Групи інтересів						Разом
	технологічні	економічні	соціальні	екологічні	інтелектуальні	зовнішньополітичні	
sh-1	10	10	10	10	10	10	60
...	...	...	...	...	...	...	...
Разом							

Щоб встановити рівень задоволення інтересів кожної з груп стейкхолдерів варто скористатись методикою оцінки за відсотком балансування (P), який представляє собою співвідношення підсумкового значення шкали до максимально можливого.

Результативність оцінки збалансованості стейкхолдерів має спростити вибір моделі та стратегії управління бізнесом (рис. 1):

Клас стейкхолдерів		Низька щільність співпраці та низький відсоток збалансованості очікувань	Низька щільність співпраці та високий відсоток збалансованості очікувань	Висока щільність співпраці та високий відсоток збалансованості очікувань
	Категоричні	Не придавати значення	Шукати компроміс	Уступити
	Латентні	Уникати	Уникати	Шукати компроміс
	Очікуючі	Маніпулювати	Не придавати значення	Уникати
Рівень співпраці та збалансованість очікувань				

Рис.1. Модель управління стейкхолдерами за партнерським підходом

Запровадження на практиці запропонованої методології стейкхолдер-аналізу сприятиме спрощенню вибору стратегії взаємовідносин зі стейкхолдерами та створенню необхідного інформаційного забезпечення для моніторингу узгодженості відносин зі стейкхолдерами протягом всього життєвого циклу проекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гаценко Л.В. Теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів): історія розвитку та проблемні питання для подальших досліджень /Л.В. Гаценко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/...