

Вайлунова Ю.Г., магистрант
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
Yulia_KG@tut.by

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность предприятий является основой конкурентоспособности национальной экономики.

Конкурентоспособность предприятия является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и уровня жизни населения. Поэтому конкурентоспособность предприятия – очень сложное и многоплановое понятие, которое необходимо изучать и уточнять.

Актуальность темы состоит в следующем: для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности, предприятие должно учитывать не только свои интересы, но и интересы заинтересованных сторон (стейкхолдеров) – покупателей, поставщиков, конкурентов, государственных учреждений и организаций, органов муниципального управления, финансовых посредников.

Появление данной теории связывают с работой Р.Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон», где и вводится понятие «заинтересованная сторона» (stakeholder).

Теория стейкхолдеров, или теория заинтересованных сторон, формирует и объясняет стратегию развития фирмы с точки зрения учета интересов так называемых стейкхолдеров (заинтересованных сторон).

Появление теории заинтересованных сторон связано с выходом работы Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон», в которой автор вводит понятие «заинтересованная сторона» (stakeholder), дает его определение и предлагает рассмотреть оригинальную модель фирмы. Выдвинутая Э. Фрименом идея о представлении фирмы и ее внешнего и внутреннего окружения как набора заинтересованных в ее деятельности сторон, интересы и требования которых должны приниматься во внимание и удовлетворяться менеджерами как официальными представителями фирмы, получила широкую поддержку.

Стейкхолдеры – это лица и стороны, которые испытывают на себе влияние деятельности предприятия или могут влиять на его работу. Теория стейкхолдеров (заинтересованных сторон) включает в себе универсальный подход к ведению бизнеса.

Суть данной теории состоит в том, что управляющие на предприятии должны принимать решения с учетом интересов всех заинтересованных сторон в организации. Основа этой теории – бизнес-этика, а главный принцип – интересы всех сторон законны и требуют удовлетворения.

Разработка новых инструментов теории заинтересованных сторон для решения задач стратегического управления, несомненно, расширяет аналитические и управленческие возможности менеджмента таким же образом, как и совершенствование совместного использования существующих и новых инструментов теории и «классических» инструментов стратегического анализа и планирования. Однако при этом надо понимать, что последние создавались в рамках неоклассической парадигмы, т.е. ориентированы на максимизацию прибыли, дохода, ликвидности и т.п. Использование этих инструментов в рамках другой («стейкхолдерской») концепции требует их модификации, иногда настолько значительной, что по сути они превращаются в новые инструменты.

Двумя вариантами подхода к стратегическому управлению заинтересованными кругами являются модель непосредственного воздействия и модель согласования.

В модели непосредственного воздействия, отношения и действия менеджеров к заинтересованным сторонам (их ориентация на заинтересованные стороны) воспринимаются как имеющие непосредственное воздействие на финансовый результат фирмы, независимо от корпоративной стратегии.

В модели согласования, ориентация менеджмента на заинтересованные стороны оказывает влияние на корпоративную стратегию путем согласования взаимоотношения между стратегией и финансовым результатом.

Для идентификации значимости стейкхолдеров обычно используется модель, предложенная Митчеллом и др., с помощью которой можно получить и количественные оценки сравнительной важности заинтересованных сторон.

Концепция Митчелла ориентирована на создание практического инструментария для менеджмента, позволяющего рационализировать работу с заинтересованными сторонами.

Для установления значимости стейкхолдеров также используют другие модели.

Модель (концепция) призмы управления предназначена для оценки места и роли каждой заинтересованной стороны в стратегии фирмы. Она позволяет оценивать, насколько фирма зависит от конкретной

заинтересованной стороны в процессе реализации стратегии и насколько данная стратегия предпочтительна для этой заинтересованной стороны.

Модель выбора стратегий влияния (модель Фрумана) используется для оценки динамических аспектов в отношениях между фирмой и ее заинтересованными сторонами. Эта модель позволяет определять склонность участников ресурсного обмена изменять его параметры.

Балансовая модель ресурсных отношений. Заинтересованные стороны любой организации вступают в отношения между собой исключительно с целью ресурсного обмена. При этом ресурсы понимаются в широком смысле, а именно как все, что может иметь хоть какую-нибудь ценность для заинтересованной стороны. В результате таких отношений возникает сеть. Связи между элементами сети означают наличие ресурсного обмена.

Сетевая модель. Взаимоотношения заинтересованных сторон легко представляются в виде сети. Следовательно, для анализа их структуры применим анализ сетей. Из теории сетей известно, что положение элемента в сети описывается с помощью параметров плотности сети и центральности элемента. Плотность – характеристика всей сети. Она определяет, насколько тесно связана сеть.

Методы стратегического анализа, основанные на положениях теории заинтересованных сторон, оказываются достаточно эффективными при разработке стратегии управления стейкхолдерами. Однако применяющая их сторона всегда имеет соблазн, реализовав соответствующую стратегию, подавить остальные стороны и подменить общекорпоративные цели собственными. Отсюда, при отсутствии внешних ограничений возникает необходимость введения корпоративного управления, гарантирующего сохранение баланса сил.

Ориентация на интересы отдельных стейкхолдеров накладывает ограничения по применению теории как самостоятельного инструмента стратегического управления фирмой. Однако специфика теории может оказаться полезной при формировании стратегических целей фирмы, учитывающих как частные потребности сторон, так и их вклад в выполняемые фирмой операции.

Использование некоторых моделей теории в качестве вспомогательных инструментов стратегического управления предоставляет менеджменту дополнительные возможности. Кроме того, синтез идей теории с «более классическими» методами стратегического управления позволяет расширить аналитические и управленческие возможности менеджмента. Положения теории могут применяться и на оперативно-тактическом уровне. Оригинальный подход теории заинтересованных сторон к проблемам управления позволяет предположить, что ее дальнейшее развитие сможет прояснить ряд проблемных и на сегодняшний день нерешенных вопросов общей теории стратегического управления.

Итак, используя концепцию управления заинтересованными сторонами в процессе реализации стратегии, предприятие сможет повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Список цитированных источников

1. Бабкин, А.В. Методология планирования инновационного развития экономических систем: коллективная монография / Под ред. А.В. Бабкина. – СПб.: 2008. – 772 с.
2. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 392 с.
3. Минцберг, Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: 2001. – 332 с.
4. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан.: под редакцией д. э.н., проф. И.М. Степнова и к.э.н. Ю.А. Ковальчук – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
5. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Aproach. – Boston, 1984. – 468 с.

Громько Р.И., к.э.н., доцент

УО «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»,

г. Гомель, Республика Беларусь

hramyka_25@gstu.by

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Беларусь является малой открытой экономикой, и на развитие институтов в стране оказывают влияние как локальные интеграционные процессы, так и изменения в институтах международной конкуренции. Насколько страна свободна по отношению к правилам международного обмена, формируя свою систему правил? Какова степень влияния институтов мирового рынка на национальный рынок и насколько автономен выбор страны при внедрении той или иной системы правил? Чем определяется ее выбор? Эти вопросы закономерны.