

Гаценко Л.В.

ТЕОРІЯ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН (СТЕЙКХОЛДЕРІВ): ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДЛЯ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті розглянуто історію виникнення та різновиди теорій зацікавлених сторін, з'ясовано сутність поняття «стейкхолдери» та узагальнено підходи до класифікації стейкхолдерів. Визначено також проблемні питання, пов'язані з подальшими дослідженнями теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерів).

Ключові слова: теорія зацікавлених сторін, стейкхолдер, підприємство, взаємодія інтересів.

Постановка проблеми. На сьогодні в дослідженнях зарубіжних та вітчизняних учених все більше уваги приділяється теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Це пов'язано з тим, що цей напрям теорії, з одного боку, має значну теоретичну та практичну значущість, а з іншого – характеризується незавершеністю та деякою суперечливістю. Нині стейкхолдери активно обговорюються в науковій літературі як такі, що мають вплив на культурне життя людей, масовий спорт, різні види транспорту, у тому числі й водного тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблемних питань теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерів) присвячені роботи таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: Е. Фрімана, П. Данселмі, Р. Аскофа, Р. Гранта, Т. Доналдсона, Л. Престона, А. Уїкса, Дж. Барні, А.О. Аммарі, І.С. Репенка, Краснокутської Н.С., Петрова М.А., Солодухіна К.С., Струк Р.В., Краковецької О.В. тощо. Науковцями визначено зміст теорії зацікавлених сторін, її місце в системі поглядів на підприємство, сформовано концептуальні підходи до класифікації зацікавлених сторін, розкрито питання визначення основних стейкхолдерів та кола їх інтересів. Проте актуальним нині залишається питання щодо узгодження інтересів стейкхолдерів із стратегіями діяльності підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах глобалізації та інтеграції кожне підприємство повинно класифікувати за важливістю для його діяльності власних стейкхолдерів, визначити пріоритетні групи стейкхолдерів та відповідно розробити стратегію взаємодії з ними для досягнення успіху в діяльності.

Мета статті. Головна мета статті полягає в обґрунтуванні змісту основних положень теорії зацікавлених сторін, аналізі поняття «стейкхолдер», узагальненні класифікацій стейкхолдерів, визначенні проблемних питань теорії зацікавлених сторін для подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. Стейкхолдерська теорія підприємства існує як окремий напрям економічних досліджень та активно обговорюється науковцями вже близько чверті століття. При цьому частина дослідників обстоює саме її практичну значущість, а решта – наголошує на теоретичній і розглядає як вагомий внесок у розробку теорій підприємства й стратегічного менеджменту.

Основи стейкхолдерської теорії, відомої як теорії зацікавлених сторін, почали формуватися ще в 30-ті роки ХХ століття як такі, що стосувалися бізнесу. Відправним пунктом теорії є твердження про те, що цілі компанії набагато ширші, ніж створення прибутку для її власників. Вони також включають у себе турботу про добробут значно ширшого кола агентів: акціонерів, працівників компанії, клієнтів, постачальників, державної влади, суспільства в цілому. Рассел Аскоф пізніше розширює межі поняття стейкхолдерів та виділяє «майбутні покоління» як окрему групу. На його думку, менеджери не повинні приймати рішень, які б обмежували сферу вибору нових поколінь в майбутньому.

Поняття «стейкхолдери» є основним у теорії зацікавлених сторін. Уперше термін «стейкхолдери» (*stakeholders*) був використаний у працях науковців Стенфордського науково-дослідного інституту в 1963 р., але широкого застосування набув лише в 1990-ті рр. Саме тоді в 1984 р. з'явилася праця Е. Фрімена «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід» як повномасштабна та розгорнута стейкхолдерська теорія [12]. Науковець запропонував визначення стейкхолдерів, яке є актуальним і нині в економічному світі, відповідно до якого це «будь-яка група або індивідуум, які можуть впливати або на яких може впливати досягнення організацією своєї мети» [12, с. 34]. П. Данселмі значно розширив суть поняття, охарактеризувавши стейкхолдерів як «людей або групи, які або добровільно або ненавмисно піддаються впливу ризику, що виникає у зв'язку з діями фірми» [10, с.27]. На нашу думку, таке визначення не пояснює той момент, коли людина, яка не є стейкхолдером, не піддавалася б ризику, але могла б отримувати вигоду від взаємодії з підприємством. Ця неточність була усунена в трактуванні поняття Т. Дональдсоном і Л. Престоном, за яким стейкхолдери «ідентифікуються через фактичну або потенційну шкоду та вигоду, яку вони відчують або очікують випробувати в результаті дії фірми або її бездіяльності» [11, с.65]. Л. Престон пізніше доповнював свої міркування так: «люди та групи, які отримують користь тільки в тому випадку, коли організація в цілому несе втрати, не є стейкхолдерами, хоча вони можуть бути зацікавленими в її діях» [17, с. 151].

Отже, чітко прослідковуються різноманітні підходи до трактування поняття «стейкхолдери» в економічній літературі. Це насамперед зумовлене тим, що у своїй діяльності підприємства задовольняють різні інтереси та досягають різних цілей. Згідно з міркуваннями І. С. Репенка, ключовим моментом теорії зацікавлених сторін є те, що цілі підприємства набагато ширші, ніж створення прибутку для її власників [8]. Вони також включають турботу про добробут більш широкого кола агентів: акціонерів, співробітників компанії, клієнтів, постачальників, державної влади, суспільства в цілому.

Обґрунтовуючи основні положення теорії зацікавлених сторін, Т. Дональдсон і Л. Престон у своїй праці «Стейкхолдерська теорія фірми: поняття, обґрунтування, імплікація» (1995) визначають такі її відмінності від інших теорій [11, с. 66]:

1. Теорія зацікавлених сторін призначена одночасно описувати й визначати структуру і функціонування певного підприємства.
2. Теорія зацікавлених сторін розглядає підприємства як організаційний об'єкт, через який численні та різноманітні учасники вирішують свої численні завдання.
3. Теорія зацікавлених сторін є загальною й всебічною, але у той же час має також і практичну цінність.

Цікавими щодо подальших досліджень є думки Дж. Поста, Л. Престона, С. Сакса про те, що відносини зі стейкхолдерами є «найважливіший актив, яким повинні управляти менеджери, і кінцеве джерело організаційного багатства» [16]. Саме ці відносини між групами й індивідами, зацікавленими в діяльності конкретного підприємства, досліджує теорія зацікавлених сторін. Теорія спрямована саме на зацікавлені сторони, при цьому практично її не цікавить підприємство як таке.

Отже, в науковій літературі простежується недостатня розробленість теоретичних положень теорії зацікавлених сторін та підходів до її застосування на практиці в діяльності підприємства.

Узагальнимо розуміння поняття «стейкхолдер» в сучасній науковій думці. Дослівно при перекладі з англійської мови стейкхолдер – група підтримки чи група впливу. Фактично стейкхолдери – це група осіб, яка тією чи іншою мірою може впливати на діяльність організації. У російській науковій думці таку групу осіб часто називають «коаліцією впливу». Необхідно звернути увагу на те, що «групи» – формальна назва, оскільки стейкхолдером може бути менеджер, акціонер, загалом, індивід. При цьому одночасно в будь-якої організації є декілька стейкхолдерів, від поведінки яких може залежати рівень розвитку компанії.

А.О. Аммарі зазначає, що стейкхолдерами компанії є всі особи або групи осіб, які є об'єктами або суб'єктами діяльності та політики компанії як на місцевому, так і глобальному рівнях. Стейкхолдерами вважається будь-яка особа або група осіб, які можуть допомогти в розробці пропозицій щодо підвищення комерційної та суспільної ефективності підприємства [5, с.151].

Російські науковці так визначають поняття: «стейкхолдер – це той, хто володіє репутацією, владою або іншим капіталом, інвестованим у проект, та до певної міри приймає будь-які ризики цього проекту» [4, с.142].

Надзвичайно різноманітні погляди в науковій літературі щодо класифікації груп стейкхолдерів. Так, зважаючи на думки Е. Фрімена, стейкхолдерами будь-якого підприємства є такі групи [12]:

- 1) його власники та акціонери;
- 2) покупці продукції або споживачі послуг;
- 3) постачальники різного роду ресурсів;
- 4) працівники підприємства, місцеве співтовариство;
- 5) різні широкі суспільні групи;
- 6) держава.

Згідно з поглядами Е. Фрімена, тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, що прямує до глобалізації й невизначеності [12, с.33].

Інші дослідники Дж. Ньюбоулд і Дж. Луффман пропонують таку класифікацію стейкхолдерів [15, с. 78]:

- 1) групи впливу, що фінансують підприємство (власники, акціонери, члени суспільства тощо);
- 2) менеджери, які керують підприємством;
- 3) службовці та працівники, які безпосередньо працюють на підприємстві (зокрема, та частина, яка зацікавлена в досягненні його цілей);
- 4) економічні партнери, які поділяються на тих, хто фінансово допомагає розвитку (благодійники, меценати тощо), і тих, хто є споживачами результату виробництва.

На наш погляд, це дуже укрупнена класифікація для того, щоб зрозуміти, які бувають стейкхолдери та які інтереси можуть вони переслідувати, необхідно розглянути їх групування більш детально.

Дещо по-іншому класифікує стейкхолдерів А. Менделоу, поклавши в основу дві змінні величини – інтерес та владу [13, с. 246]:

- 1) влада стейкхолдерів визначається їх здатністю впливати на підприємство;
- 2) інтерес стейкхолдерів визначається їх бажанням впливати на підприємство.

Отже, схема стейкхолдера може бути трактована так:

$$\text{Вплив стейкхолдера} = f(\text{Влада}, \text{Інтерес}).$$

Значно ширший підхід до визначення провідних груп стейкхолдерів знаходимо в праці Р. Мітчела, Б. Егла та Д. Вудса [14]. Дослідники стверджують, що стейкхолдери характеризуються трьома властивостями: владою, легітимністю, терміновістю вимог. Це можна подати за такою схемою:

$$\text{Вплив стейкхолдера} = f(\text{Влада}, \text{Легітимність}, \text{Терміновість вимог}).$$

Перелічені властивості не можна назвати стійкими, звичайно ж, що зацікавлені сторони їх можуть набувати або втрачати протягом певного часу, при цьому вагомість стейкхолдерів визначається саме поєднанням кількох властивостей.

На думку Солодухіна К.С., лише поєднання різних властивостей дозволяє виділити сім класів зацікавлених сторін, три з яких мають одну властивість (латентні стейкхолдери), ще

три класи – дві (очікуючі стейкхолдери) і один – усі три властивості одночасно (ключові або «категоричні» стейкхолдери) [9]. Щодо чисельності, то найбільшою є група латентних стейкхолдерів, які можуть бути бездіяльними, але наділеними владою, контролюючими (у зв'язку зі своєю легітимністю) чи вимоговими (через терміновість зв'язків із підприємством).

Гончаров І.В. поділяє стейкхолдерів на зовнішніх та внутрішніх, що, на нашу думку, не розкриває особливостей роботи з ними та специфіки сфери застосування. До внутрішніх стейкхолдерів належать персонал (робітники й менеджери) та акціонери. До зовнішніх – усі інші. Також наводить класифікацію стейкхолдерів на первинних та вторинних щодо їх впливу на компанію [2, с. 94-95].

В економічній літературі можна зустріти умовний поділ стейкхолдерів на основних та непрямих зацікавлених. До основних належать власники, персонал, місцеві суспільства, клієнти, постачальники та бізнес-партнери. До непрямих – всі інші, тобто професійні об'єднання, ЗМІ, активісти, конкуренти, органи державного управління, некомерційні та суспільні організації. Також запропонована класифікація зацікавлених сторін за такими ознаками, як сфера впливу: соціальна сфера, громадська сфера, економічна сфера, індустріальна та наукова сфери. За національною ознакою стейкхолдерів можна розподілити на національні, міжнародні та мультинаціональні.

Зважаючи на вищевикладене, можна визначити проблемні нині для дослідження питання щодо теорії зацікавлених сторін:

1. 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 чий інтереси потрібно зважати, бо кількість зацікавлених сторін будь-якого підприємства дуже велика.

2. Значне коло проблемних питань, пов'язаних з теорією зацікавлених сторін, стосується того, які саме інтереси можна задовольнити при взаємодії стейкхолдерів. Тобто, потрібно виділити домінуючі групи стейкхолдерів, при цьому також дати оцінку їх важливості для підприємства та його діяльності.

3. Не менш важлива сфера дослідження пов'язана саме з механізмом реалізації інтересів стейкхолдерів. Необхідно вивчити різноманітні стратегії впливу на зацікавлені сторони, при яких максимально задовольняються їх інтереси. Такі стратегії можуть бути як короткочасові, так і тривалі за часом, спрямовані на одну групу стейкхолдерів або на певну їх кількість тощо.

4. На сьогодні більшість досліджень, пов'язаних із теорією стейкхолдерів, спрямовані саме на ідентифікацію інтересів зацікавлених сторін. На нашу думку, необхідно змістити акценти на визначення саме цілей, яких необхідно досягнути при взаємодії з кожним із стейкхолдерів, факторів, які впливають на досягнення цих цілей та можливих ризиків.

5. Теорія зацікавлених сторін потребує не лише теоретичного обґрунтування знань про стейкхолдерів, а, в першу чергу, практичного застосування наукових досліджень з метою забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Висновки і пропозиції. Таким чином, розгляд основних положень теорій зацікавлених сторін, різних класифікацій груп стейкхолдерів, аналіз поняття «стейкхолдер», визначення перспективних для подальших досліджень проблемних питань вищезазначеної теорії дозволяє зробити висновок, що всі групи, які так чи інакше впливають на підприємство, є його зацікавленими сторонами, інтереси яких потрібно однозначно враховувати у діяльності підприємства. Усі групи стейкхолдерів повинні бути ідентифіковані та вивчені, дані про них повинні використовуватися при розробці стратегій та планів діяльності підприємства. Важливо розуміти, яким чином вони впливають на підприємство і які саме мають інтереси, також навчитися управляти стейкхолдерами, тобто цілеспрямовано впливати на них.

ЛІТЕРАТУРА

1. Белоусов К. Ю. Эволюция взглядов на роль управления заинтересованными сторонами в системе устойчивого развития компании: проблема идентификации стейкхолдеров // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4 (48). – С. 418-422.

2. Гончаров І. В. Ризик та прийняття управлінських рішень: Навч. посібник – Харків: НТУ «ХП», 2002. – 160 с.
3. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: теория и практика. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
4. Как заставить социальные инвестиции работать на ваш бизнес. – М.: АКООС, 2007. – 160 с.
5. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань / А. О. Аммарі // Актуальні проблеми економіки : Науковий екон. журнал . – 2012 . – № 8 . – С. 150-155.
6. Краснокутська Н. С. Теорія зацікавлених сторін: основні положення та області дослідження / Н. С. Краснокутська, Я. С. Ришкова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. – Х.: ХДУХТ, 2014. – Ч. 1. – С. 96-104.
7. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2004. – № 2 (16). – С. 51-68.
8. Репенко І. С. Стейкхолдерська теорія фірми: содержание, области исследования и пути применения / І. С. Репенко // Бизнес-образование как инструмент устойчивого развития экономики. – 2012. – № 3. – С. 179-181.
9. Солодухін К. С. Проблеми застосування теорії зацікавлених сторін в стратегічному управлінні організацією. К. С. Солодухін // Проблеми сучасної економіки – 2007. – № 4 (24). – С. 152-156.
10. D'Anselmi, P. (2011), «Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility», Free Press, New York, NY, p. 27.
11. Donaldson, T. and Preston, L. (1997) «The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications», Academy of Management Review, No. 1, pp. 65–66.
12. Freeman, E. (1984) Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Boston.
13. Mendelow, A.L. (2008) «Information Systems Planning: Incentives for Effective Action», Graduate School of Management, Kent State University, USA, pp. 245-254.
14. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. «Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts //Academy of Management Review. – 1997.– Vol. 22. – No. 4. – pp. 853-886.
15. Newbould, G. and Luffman, G. (1989), Successful Business Politics, Gower, London, p. 78.
16. Post, J.E., Preston, L., Sachs, S. (2002), «Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth, Stanford University Press, California, p. 320.
17. Preston, L., (2004). «Boards and Company Performance – Research Challenges the Conventional Wisdom», Corporate Governance: an International Review, Vol. 11, No. 3, p. 151.

Гаценко Л.В.

ТЕОРИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН (СТЕЙКХОЛДЕРОВ): ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье рассматривается история развития и виды теорий заинтересованных сторон, раскрыта суть понятия «стейкхолдеры», обобщены подходы к классификациям стейкхолдеров. Определены также проблемные вопросы, связанные с дальнейшими исследованиями теории заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

***Ключевые слова:** теория заинтересованных сторон, стейкхолдеры, предприятие, взаимодействие интересов.*

Gatsenko L.

STAKEHOLDER THEORIES: HISTORY OF DEVELOPMENT AND PROBLEM QUESTIONS FOR FURTHER RESEARCH

The article describes the history of development and types of stakeholder theories, reveals the essence of the notion "stakeholders", summarizes the approaches to the classification of stakeholders. Problem issues related to the further research of the theory of interested parties (stakeholders) were also identified.

***Key words:** stakeholder theory, stakeholders, enterprise, interaction of interests.*