

**И. С. Репенко**

*(аспирант)*

*Иркутский государственный университет*

## **СТЕЙКХОЛДЕРСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ: СОДЕРЖАНИЕ, ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ И ПУТИ ПРИМЕНЕНИЯ**

Основы стейкхолдерской теории фирмы, также известной как теория заинтересованных сторон, начали формироваться в 30-ых годах XX столетия в применении к бизнесу. Тогда были выдвинуты первые предположения на счет того, что в действительности цели корпорации включают также обеспечение безопасных рабочих мест для наемных работников, лучшее качество продукции для потребителей, а также повышение вклада в благосостояние местного сообщества (Dodd, 1932).

Исходным пунктом теории является положение о том, что цели компании гораздо шире, чем создание прибыли для ее собственников. Они также включают в себя заботу о благосостоянии гораздо более широкого круга агентов: акционеров, сотрудников компании, клиентов, поставщиков, государственной власти, общества в целом. Рассел Аскоф позднее расширяет обозначенные группы стейкхолдеров и выделяет «будущие поколения» в качестве отдельной группы. По его мнению, менеджеры не должны принимать решений, которые ограничат сферу выбора новых поколений в будущем.

Как полномасштабная и развернутая стейкхолдерская теория впервые была описана в книге Эдома Фримана «Стратегический менеджмент: стейкхолдерский подход» в 1984 году. Данная теория рассматривает стратегию развития фирмы с точки зрения учета интересов стейкхолдеров (заинтересованных сторон): организаций или индивидуумов, на которые влияет компания и от которых она зависит. Соответственно, менеджмент компании должен вести дела так, чтобы интересы перечисленных стейкхолдеров не нарушались.

Томас Дональдсон и Ли Престон в своей работе «Стейкхолдерская теория фирмы: понятие, обоснование, импликация» (1995) обозначили один из тезисов теории: «Стейкхолдерская теория является менеджерской в широком смысле этого слова. Она не просто описывает

существующие ситуации или предсказывает причинно-следственные отношения; она также рекомендует установки, структуры и практики, которые, вместе взятые, определяют стейкхолдерский менеджмент. Стейкхолдерский менеджмент требует в качестве своей ключевой характеристики одновременного внимания к легитимным интересам всех релевантных стейкхолдеров как в установлении организационных структур и общей политики, так и в конкретных принимаемых решениях. Эти требования касаются любых лиц, управляющих корпорацией или влияющих на ее политику, включая не только профессиональных менеджеров, но и владельцев, правительство и др.». Таким образом, можно сделать вывод, что долгосрочное выживание и успех компании определяются ее способностями устанавливать и поддерживать отношения внутри сети стейкхолдеров, иначе «компания не способна максимизировать благосостояние, если она игнорирует интересы заинтересованных сторон» (Michael Jensen, 2001). И именно менеджеры компании должны действовать как агенты всей совокупности стейкхолдеров, т.к. менеджеры «единственная группа стейкхолдеров, кто взаимодействуют со всем заинтересованными сторонами» (Jones, Hill, 1992).

Как отмечают ряд авторов (James Post, Lee E. Preston, Sybille Sachs, 2002), отношения со стейкхолдерами представляют собой «важнейший актив, которым должны управлять менеджеры, и конечный источник организационного богатства». Именно эти взаимоотношения между группами и индивидами, заинтересованными в деятельности конкретной компании исследует теория заинтересованных сторон. На практике же необходимо решить следующие задачи:

1. Определить действительных стейкхолдеров компании и оценить их потенциальное воздействие на успех деятельности компании.

Как правило, на практике фокусировка идет на группу заинтересованных сторон, которые действительно важны и с чьими интересами действительно стоит считаться, т.к. они могут оказать реальное воздействие на благосостояние компании и, следовательно, заставить изменить свое поведение.

2. Определить цели, которые необходимо достигнуть в отношениях с каждым из стейкхолдеров, факторы, влияющие на достижение целей, и возможные риски.

На данном этапе область исследований теории заинтересованных сторон занимается идентификацией интересов заинтересованных сторон.

3. Определить возможности для взаимовыгодного сотрудничества.

В третьем этапе изучаются пути оказания влияния (стратегии поведения), имеющие целью максимальное удовлетворение интересов стейкхолдеров.

4. Отслеживать отношения между стекхолдерами, стремиться к их гармонизации.

Для реализации вышеперечисленных задач были разработаны инструменты теории заинтересованных сторон, которые включают в себя: модель Миттчела, сетевую модель и балансовую модель ресурсных отношений.

Модель Миттчела направлена на идентификацию значимости заинтересованных сторон. «Для этого выбираются релевантные атрибуты и свойства, которыми они [заинтересованные стороны] могут обладать и от которых зависит их значимость» (Петров, 2004). Каждая из заинтересованных сторон оценивается на предмет обладания этими свойствами и атрибутами и может группироваться в классы, которые могут быть упорядочены в зависимости от важности соответствующего им набора атрибутов.

Балансовая модель ресурсных отношений исходит из того постулата, что «заинтересованные стороны любой организации вступают в отношения между собой исключительно с целью ресурсного обмена» (Петров, 2004). Отношения между объектами могут быть трех типов: асимметричными в пользу целевого элемента, эквивалентными и асимметричными в ущерб целевому элементу. В долгосрочном периоде предпочтительными вариантами отношений будут либо установление баланса обмениваемых ресурсов, либо асимметрия в пользу целевого элемента.

Сетевая модель предполагает под собой анализ сети (анализ взаимоотношений заинтересованных сторон). Целевой стороне следует стремиться устанавливать максимально возможное количество связей с элементами сети, т.к. в таком случае она будет иметь больший контроль над ресурсами, участвующими во взаимоотношениях, получать большую компенсацию за транзит этих ресурсов и иметь доступ к большему объему информации.

### **Список литературы**

1. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ. Сер. 8. — 2004. — №2 (16). — с. 51-68.

2. Солодухин К. С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией / К. С. Солодухин // Проблемы современной экономики. — 2005. — № 2 (35). — с. 82-84.