

ОСНОВНІ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ВЗАЄМОВІДНОСИН У ТЕОРІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

Яковлєва К.І., гр. МЕ-11

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **Савицька Н.Л.**
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Виділяють три основні моделі аналізу взаємовідносин фірми і зацікавлених сторін: ідентифікації значущості зацікавлених сторін, балансова та мережна моделі ресурсних відносин.

Перша модель використовує релевантні атрибути або властивості, якими володіють і від яких залежить значимість зацікавленої сторони для фірми. Зацікавлені сторони формуються у групи залежно від важливості відповідного їм набору атрибутів. Цей аналіз дозволяє менеджерам справедливо відносити суб'єкта зовнішнього оточення до груп впливу, а також визначати позиції, з яких управлінська сторона зараховує ті чи інші зацікавлені сторони до значущих. Відповідно до цієї моделі суб'єкти, що не мають влади, законності чи не володіють терміновістю вимог у відносинах з фірмою, не є зацікавленими сторонами. Аналіз зацікавлених сторін здійснюється з метою їх упорядкування та визначення ступеня впливовості.

Балансова модель ресурсних відносин будується на цінності ресурсного обміну для зацікавленої сторони. Зміст обміну двох сторін безвідносно до характеристик самого ресурсу може бути трьох типів: асиметричним на користь цільового елемента, еквівалентним і асиметричним у збиток цільовому елементу. Останній варіант в нормальних умовах неприйнятний для фірми, два інших можливі. Найбільш бажаним у суспільному відношенні є еквівалентний обмін, або баланс, такий стан, до якого прагне система. Досягнувши його, вона досягає рівноваги, яка за відсутності зовнішніх збурень є стійкою.

Взаємовідносини зацікавлених сторін легко представляються у вигляді управління мережними ресурсами. Цільовий сторони слід прагнути встановлювати максимально можливу кількість зв'язків з елементами мережі (принаймні, значущими), намагатися виключити у відносинах з контрагентами посередників і за інших рівних умов докласти зусиль, щоб не допустити виникнення прямих відносин між ними. Чим сильніше зацікавлена сторона пов'язана з іншими і чим більші у неї можливості для посередництва, тим вище ймовірність, що потоки ресурсів будуть проходити через неї, а вона буде отримувати більшу компенсацію за транзит і мати доступ до більшого обсягу інформації.