

Пономаренко Т.В.,

к.е.н.,

доцент кафедри економіки та менеджменту,
Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЦІЛЬОВОГО ОТОЧЕННЯ

Анотація. У статті діагностовано вектор інтересів стейкхолдерів, який створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що дає компанії змогу з більш високим рівнем імовірності прогнозувати майбутній стан та отримувати певні стабільні переваги. Сформовано стейкхолдерський контекст стійкості підприємства.

Ключові слова: економічна стійкість, стейкхолдери, група економічного впливу, ресурсні детермінанти, модель, результат, прибуток.

Постановка проблеми. Сучасний бізнес розвивається в рамках реляційного простору, що характеризується взаємодією підприємства з іншими акторами. Це визначає об'єктивну необхідність дослідження економічної стійкості в контексті цільового оточення, релевантного до діяльності підприємства. Незважаючи на наявність наукової «конвенції» щодо пріоритетного значення різних груп у функціонуванні підприємства, питання її концептуалізації в контексті забезпечення економічної стійкості залишається на периферії уваги дослідників, фігуруючи лише в імпліцитній формі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перша спроба обґрунтування моделі компанії як набору зацікавлених у її функціонуванні сторін належить фундатору теорії стейкхолдерів (*Stakeholder Theory*) Р. Фріману. Основні постулати цієї теорії зводяться до такого: 1) будь-яке підприємство є мережею взаємопов'язаних суб'єктів; 2) кожний суб'єкт має певний внесок у здійснення його виробничо-господарської діяльності з орієнтацією на отримання вигоди (чи відсутності некомпенсованого збитку); 3) відносини між стейкхолдерами можуть носити як кооперативний, так і конкурентний характер; 4) незважаючи на різноспрямованість інтересів стейкхолдерів, їх сукупність є єдиним суперечливим цілим, що визначає траєкторію еволюції підприємства. Наступні дослідження пов'язані з ученими: Т. Donaldson, L. Preston [2], R. Freeman [3], S. Jurgens [4], P. Johansson [5], S. Zadek [6]. Дослідження взаємовідносин підприємства з декількома стейкхолдерами в контексті корпоративної соціальної відповідальності наведено в підручнику за науковою редакцією О. Редькіна [7]. Є. Крикавський та Н. Чухрай [8] досліджують основні аспекти взаємодії підприємства із постачальниками. О. Кузьмін та О. Мельник [9] акцентують увагу на мотивуванні працівників підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У напрямі аспектів дослідження білою плямою є питання генерування цінностей для стейкхолдерів як передумови оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії в руслі забезпечення економічної стійкості підприємства.

Мета статті полягає у формуванні стейкхолдерського контексту економічної стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загально-відомо, що поняття «стейкхолдери» – це групи економічного впливу підприємства, які мають фактичний вплив на певні етапи ланцюга створення вартості, прийняття управлінських рішень на підприємстві, можуть сприяти або перешкоджати досягненню цілей організації, а також обмежувати її доступ до певних видів ресурсів або такий вплив може бути потенційним, тобто виникати внаслідок або діяльності підприємства, або таких соціально-економічних суб'єктів [1].

Масштабний розвиток теорії зацікавлених сторін зумовив варіативність підходів до їх типологізації. Так, перша спроба ідентифікації груп стейкхолдерів передбачала такий їх поділ: 1) групи впливу, які фінансують фірму (акціонери); 2) менеджери, які управляють фірмою; 3) економічні партнери (постачальники, покупці); 4) службовці, працівники підприємства. За напрямом впливу на підприємство були виокремлені первинні стейкхолдери – ті, які мають прямий вплив на бізнес (власники, бізнес-партнери, співробітники) та вторинні – які опосередковано впливають на бізнес (влада, конкуренти інвестори, засоби масової інформації (ЗМІ)). Укрупнена класифікація передбачає диференціювання зацікавлених сторін на фінансових (носії фінансових ресурсів) та нефінансових (носії нефінансових ресурсів).

Результатом еволюції теорії стейкхолдерів стало поглиблення економічної сутності зацікавлених сторін від «будь-яких індивідуумів, груп чи організацій, які мають суттєвий вплив на рішення, що приймаються фірмою, та/або знаходяться під впливом цих рішень» до «вкладників ресурсів фірми». Цілком зрозуміло, що перманентна життєдіяльність компанії повинна підтримуватися перманентним надходженням ресурсів. Це зумовлює виняткову увагу до взаємовідносин підприємства з «власниками» ресурсів. Представлена логіка визначає необхідність симбіозу теорії ресурсної залежності (*Resource dependence theory*) та стейкхолдерської теорії (*Stakeholder Theory*).

Ресурсні детермінанти економічної стійкості підприємства проявляються через формування оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії, яка б, з одного боку, створювала унікальні збалансовані комбінації ресурсів, а, з іншого – давала змогу підтримувати ефективне функціонування обраної ресурсної моделі підприємства. Своєю чергою, забезпечення постійного надходження ресурсів вимагає створення таких умов, які б спонукали стейкхолдерів (як власників ресурсів) до взаємодії з підприємством. Ці відносини базуються на залежності власних інтересів і бізнес-цілей зацікавлених сторін від результатів його господарської діяльності. Доти, доки вони реалізуються завдяки взаємозв'язкам з підприємством і приносять вигоди, стейкхолдери виступають джерелами ресурсів для нього. Саме забезпечення такого

результату дає компаніям змогу запозичувати та використовувати неентропійні ресурси будь-якої природи (сировинні, фінансові, інформаційні, інтелектуальні, репутаційні тощо) для подолання термодинамічного нарощення ентропії у внутрішньому середовищі організації та попередження можливого її банкрутства, руйнування, ліквідації. У цьому аспекті сучасний бізнес необхідно розглядати не лише як діяльність, спрямовану на перетворення ресурсів у продукт для отримання прибутку, а як управління унікальним набором відносин для забезпечення стабільної життєдіяльності компаній. А ключовою передумовою життєдіяльності підприємства виступають безперервні ресурсні потоки за пріоритетними на певному етапі його розвитку кількісно-якісними та вартісними параметрами (рис. 1).

Діагностика вектору інтересів стейкхолдерів створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що дає компанії змогу з більш високим рівнем імовірності прогнозувати майбутній стан та отримувати певні стабільні переваги. Еволюція теорії фірми трансформувала основні принципи функціонування та розвитку підприємства: від орієнтації винятково на забезпечення інтересів акціонерів до збалансованості інтересів усіх стейкхолдерів, кожний з яких тією чи іншою мірою робить певний внесок у результати функціонування організації. При цьому огляд релевантної наукової літератури свідчить про відсутність консенсусу стосовно пріоритетності задоволення інтересів економічних агентів та їх трансляції у життєдіяльність компанії.

Принципи моральної рівності зацікавлених осіб та корпоративної легітимності (управління компанією в інтересах усіх зацікавлених осіб) мають ідеалістичний характер та ігнорують наявні протиріччя і різноспрямованість інтересів стейкхолдерів. Про дескриптивний характер їх задоволення вперше конструктивно наголосили І. Джавахар та Г. Маклафлін, а

емпіричні дослідження А. Лаплума, К. Сонпара, Р. Ліца, Д. Ньюбаума підтвердили різну значущість стейкхолдерів у життєдіяльності компаній. Грунтуючись на їх результатах, автор відходить від позицій утопічного альтруїзму в напрямі раціонального корпоративного егоїзму і наголошує, що детермінантою існування підприємства виступають передусім інтереси стратегічних стейкхолдерів, до яких належать у першу чергу власники підприємства та його топ-менеджмент. Це визначає підпорядкованість інтересів інших зацікавлених сторін, які задовольняються винятково для забезпечення циклічного відтворення процесів життєдіяльності організації. Саме цей аспект визначає дизайн корпоративного управління та актуалізує проблематику векторності задоволення інтересів, а не «ідеалістичного» їх балансування.

Як і будь-яка (добровільна) організація, фірма існує тому, що індивідам бути всередині неї вигідніше, ніж бути поза нею, тобто витрати на досягнення бажаного рівня добробуту під час дій усередині фірми нижче, ніж аналогічні витрати поза фірмою. Забезпечення економічної стійкості підприємства актуалізує проблематику ранжування інтересів його контрагентів у поточному та прогнозованому періодах задля усунення прямого зіткнення їх інтересів, нівелювання бінарної опозиції між компанією та зацікавленими особами внаслідок гетерогенності їх персоналізованих інтересів.

Ще в 1984 р. Е. Фріман запропонував поділяти стейкхолдерів за характером впливу: можливість загрожувати компанії – можливість співпрацювати з компанією. З огляду на це, була доведена доцільність проектування інтересів різних груп зацікавлених сторін за критерієм очікуваної загрози від їхніх дій для своїх власних інтересів. Науковий доробок Дж. Фрумана та представників Кренфілдської школи менеджменту поглибив цей критерій бажанням загрожувати діяльності компанії, що

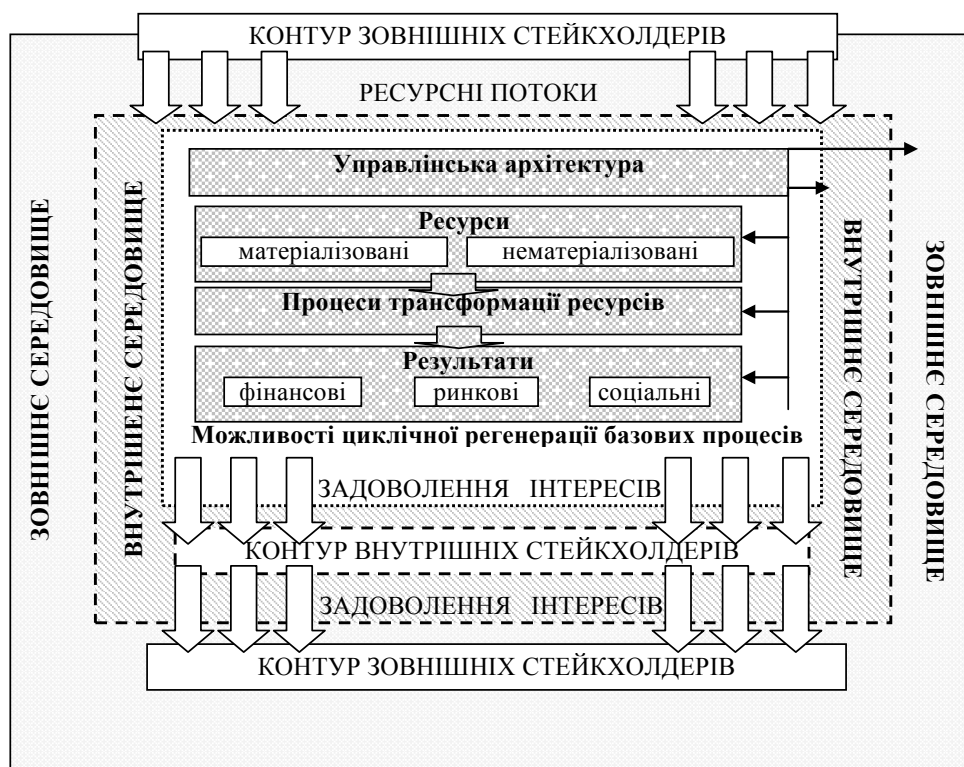


Рис. 1. Базові передумови життєдіяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

зумовлюється дуалістичним характером залежності підприємства від стейкхолдерів та стейкхолдерів від підприємства. При цьому чим вищий рівень цієї залежності, тим більше стейкхолдер схильний бачити загрозу своїм інтересам від тих чи інших результатів діяльності фірми. Це цілком відповідає поняттю екосистеми бізнесу (*business ecosystem*) – спільнот, що складаються з фірми та її стейкхолдерів, і дає змогу акцентувати увагу на тому, що (за аналогією з біологічною екосистемою) будь-які зміни в стані і діяльності її елементів впливають на екосистему бізнесу в цілому.

Таким чином, кожний стейкхолдер є «вкладником» і, відповідно, партнером компанії. При цьому їхні інтереси та цілі повинні корелювати з цілями та інтересами власників та топ-менеджменту корпорації. Ранжування їх ієрархічності вимагає врахування всього спектру детермінант, ключовими з яких автор виокремлює відповідальність, вплив, внесок. Безальтернативного пріоритетного статусу набуває нормативно-правова відповідальність, що визначається необхідністю виконання зобов'язань перед державою та інших аспектів, директивні параметри висвітлюються крізь призму юридичної відповідальності та фіксуються законодавчими актами, регулюючими документами, контрактами, договорами. Економічний суб'єкт здебільшого орієнтується не лише юридичну відповідальність, а і на морально-етичний контекст партнерської взаємодії, в основі якого, крім чесності та порядності, знаходяться суцільно раціональні інтереси – турбота про репутацію.

Векторність забезпечення інтересів стейкхолдерів у значному ступені повинна визначатися ресурсним внеском, який, окрім традиційних класифікаційних ознак (мінерально-сировинних, фінансових, трудових, репутаційних тощо), у контексті досліджуваної проблематики повинен урахувати ступінь їх пріоритетності, унікальності, специфічності та ін. Залежність корпорації від економічних агентів визначається ступенем важливості конкретних ресурсних потреб, рівнем монополізації контролю над ресурсами та характером розподільної поведінки власників ресурсів. З огляду на це, цілком закономірно можна стверджувати, що саме ресурсна залежність у контексті взаємодії із зацікавленими сторонами генерує прояви нестійкості. Однак характер цих ознак нестійкості носить локальний характер, що зумовлено такими позиціями: з одного боку, підприємство має варіативність у виборі постачальників ресурсів, з іншого – такий перехід має певні вади (втрати часу на пошук нового постачальника, значний термін формування тривалих партнерських зв'язків та відстрочення отримання вигід від них; зниження якості сировини; зростання вартості позикового капіталу тощо). При цьому всередині будь-якої категорії (типу) стейкхолдери мають різний рівень цінності ресурсного внеску. Так, не всі клієнти є основою стабільної клієнтської мережі, які забезпечують компанії своєрідну «подушку безпеки» в період кризи і стиснення ринків. Натомість надлишок ресурсів не лише сприяє зростанню компанії, а й приваблює в галузь нових учасників, які здатні конкурувати за ринковий потенціал.

Варто зазначити, що сама категорія «інтерес» має дуже загальний та багатозначний характер, пов'язаний із підвищеною увагою до об'єкта інтересу, а в економічному контексті відображає стимули діяльності суб'єктів відносин. Ґрунтуючись на основних положеннях концепції динамічних здатностей, яка пов'язує задоволення інтересів стейкхолдерів із генеруванням організаційного багатства – цінності, автор акцентує увагу на доцільності використання більш комплексного результуючого

показника процесів життєдіяльності – створення цінностей для зацікавлених осіб.

Результатом ранжування пріоритетності формування цінності для різних груп стейкхолдерів виступає підтримання поточних та створення нових партнерських відносин та умов взаємодії. При цьому ключовим питанням виступають саме можливості створення цінностей.

Аргументовані у попередньому розділі дослідження положення зумовлюють доцільність процесного підходу до забезпечення економічної стійкості підприємства. Варто ще раз акцентувати увагу на тому, що ототожнювати їх із традиційними бізнес-процесами не можна, оскільки вони є процесами більш високого порядку та розкривають логіку причинно-наслідкового пояснення економічної стійкості, відображають дії індивідуумів та послідовність подій середовища господарювання.

Автором пропонується альтернативний підхід до класифікації процесів життєдіяльності підприємства, в основу якого покладена нова критеріальна ознака – підпорядкованість інтересам стейкхолдерів, що розкриває взаємодію зацікавлених сторін у ланцюгу «ресурси – трансформація ресурсів у результат – цінність результату». Ключовими процесами при цьому виступають: процес забезпечення відповідності нормативно-правовим умовам підприємницької діяльності; процес генерування репутаційного капіталу; процес формування ринкових позицій; процес матеріально-технічного постачання, процес виробництва, процес реалізації продукції; зростання вартості підприємства; менеджмент, організація та управління виробництвом; трансформація ресурсів у додану вартість, акумулювання фінансового капіталу.

Традиційний формат пріоритетних інтересів власників, кредиторів та інвесторів висвітлюється у публікаціях переважно крізь призму фінансових показників компанії, які, по суті, є короткостроковим результатом діяльності. Така орієнтація інформує, по-перше, про короткостроковість їх очікувань, по-друге, про недостатнє розуміння взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими параметрами існування організації. Відповідно, цінність для ключових стейкхолдерів зміщується у стратегічну площину умов забезпечення фінансових результатів у довгостроковому періоді. Натомість цінність для постачальників обмежується переважно екстенсивними показниками розвитку компанії: зростанням обсягів виробництва, оборотністю капіталу, обсягами закупок.

Цінність процесного результату значно диференційована за різними групами стейкхолдерів. Інтереси держави та суспільства сфокусовані переважно на соціально-екологічних аспектах діяльності компанії, своєчасної та повної сплати податків; споживачів – на здатності стабільно задовольняти їх споживчі вимоги; інвесторів – на можливостях стабільного генерування грошових потоків; власників – на перманентному зростанні вартості бізнесу.

Результати досліджень свідчать, що підприємство не може розглядатися як статична цілісність, усередині та зовні не існують та взаємодіють різні групи стейкхолдерів, що мають різні інтереси та визначають можливості та якісний рівень життєдіяльності компанії. Суперечливий характер інтересів генерує появу конфліктних ситуацій, наслідки яких суттєво впливають на діловий імідж і репутацію підприємства, що, безумовно, позначається на її стійкості в економічному просторі. Підпорядкування функціонування підприємства як системи діалектичному закону єдності і боротьби протилежностей зумовлює, з одного боку, перманентність існування конфліктів, з іншого –

можливість подолання протиріч суб'єктів корпоративних відносин. Виникає закономірне питання: чи є конфлікт негативним за своєю сутністю, чи створює передумови для розвитку корпорацій?

Великі вітчизняні бізнес-групи вже передали оперативне управління підприємствами найманим менеджерам, тому сьогодні перші формують попит на легітимні інститути корпоративного контролю акціонерів над виконавчим менеджментом. Пріоритетну роль в управлінні такими компаніями займає розподіл повноважень і відповідальності між великими акціонерами і менеджерами (рада директорів, контракти з виконавчими директорами, різні форми підвищення їх лояльності, вмотивованості та результативності роботи). У цьому зв'язку важливим елементом мінімізації конфліктів виступає конструктивна взаємодія домінуючих власників і менеджерів корпорацій.

Делегування функцій управління в агентській теорії зумовлене такими факторами, як: географічна експансія, масштабність виробництва, залучення значних обсягів капіталу зі скороченням частки кожного з його «постачальників» унаслідок зростання їх кількості, підвищення спеціалізації управлінських функцій. Найбільш репрезентована у науковому просторі проблематика взаємовідносин «агент – принципал» (*principal-agent conflict*) та «принципал – принципал» (*principal-principal conflict*).

Ключовою передумовою виникнення першого типу конфліктів є управлінський опортунізм. Його основу становить обмежена раціональність (*bounded rationality*) менеджерів, що провокується, з одного боку, їх прагненням до зростання власного добробуту, з іншого – відсутністю прагнення до максимізації доходів на інвестований капітал. Певним «катализатором» цього явища виступає інформаційна асиметрія, зумовлена інформаційними перевагами агента над принципалом, що детермінує мінімізацію управлінських зусиль менеджерів в умовах неповної обізнаності власників.

Наслідки конфлікту інтересів власників та менеджерів в агентській теорії оцінюються крізь призму агентських витрат (витрати на контроль виконання контрактів; утрачені внаслідок обмеженої раціональності менеджерів можливості; витрати на проведення позачергових акціонерних зборів; витрати на внутрішній аудит компанії; страхування ризиків тощо). Високий рівень концентрації капіталу підвищує ефективність моніторингу діяльності менеджменту з боку найбільш впливових власників та частково усуває інформаційну асиметрію, що знижує рівень агентської проблеми в її класичному розумінні «агент – принципал». При цьому підвищується ризик конфліктів між акціонерами («принципал – принципал»).

Під конфліктом інтересів «принципал – принципал» зарубіжні науковці розуміють: 1) різноспрямованість цільових орієнтирів міноритарних та мажоритарних акціонерів; 2) розходження поглядів на стратегію та оперативне управління компанією крупних акціонерів, що мають приблизно однакові частки власності. Цей тип конфлікту підвищує роль незалежних директорів, оскільки їх судження мають неупереджений унаслідок відсутності афільюваності з компанією характер. Традиційним підходом до вирішення таких конфліктів є позачергові збори акціонерів, частота скликання яких може виступати опосередкованим індикатором її конфліктогенності.

Для вітчизняних підприємств характерні високий рівень концентрації власності та недостатній захист міноритарних акціонерів. При цьому мажоритарний акціонер має у своєму розпорядженні широкий спектр способів експропріації міноритаріїв (додаткова емісія акцій, викуп власних акцій, невиконання

оферти, несправедлива оцінка активів компанії у разі її реорганізації, їх вивід із компанії, трансфертне ціноутворення).

Варто розглянути також модифікаційну комбінацію «принципал – принципал», особливостями якої є виконання управлінських функцій одним із власників. Інтенсивність цього типу конфліктів теж має зв'язок із часткою власності: чим більша частка власності принципала-менеджера, тим не вигідніше йому відволікати ресурси компанії в особисте користування, що забезпечує високий рівень конвергенції інтересів акціонерів. З іншого боку, менеджер-власник, якому не загрожує втрата ні соціального статусу, ні матеріального добробуту, орієнтований на надмірну обережність у прийнятті рішень, уникнення ризикованих інноваційних проектів, що провокує зниження темпів розвитку компанії, які не відповідають інтересам акціонерів.

Авторська позиція стосовно ролі конфліктів у забезпеченні економічної стійкості суб'єктів господарювання орієнтована не на їх мінімізацію, а на конструктивізм. Останній розглядається крізь призму цільових орієнтирів сторін конфлікту. Їх традиційна змістовність полягає у максимізації власної вигоди, наслідками якої є підвищення ентропійного поля функціонування компанії. Зміщення акцентів на організаційні цінності корпорацій дасть змогу компромісно узгоджувати інтереси всіх стейкхолдерів у будь-яких конфігураціях. Забезпечення економічної стійкості можливе за рахунок створення ефективної внутрішньокорпоративної взаємодії (участь управлінців в акціонерному капіталі; систематичний контроль та погодження управлінських рішень, структура компенсаційного пакету топ-менеджменту тощо), що обмежує управлінський опортунізм. Інтегративний характер комунікаційної цілісності дає змогу знизити інформаційну асиметрію, оптимізувати інтеракції «менеджер – власник», створює можливості для просторово-тимчасового узгодження спільної діяльності, основними ознаками якої є наявність загальних цілей для учасників взаємодії.

Головною ознакою реляційного простору є формування передумов стійкості розвитку підприємства внаслідок відсутності в діях прямого зіткнення інтересів між його суб'єктами. У межах свого реляційного простору корпорація переслідує дві основні цілі – досягнення цілей функціонування та зменшення гостроти конкурентного напруження шляхом дотримання принципів партнерської взаємодії. Конкретизація інших цільових настанов відбувається для кожного підприємства ситуаційно. Результатом спільної діяльності є розвиток стратегічних здатностей більш високого порядку та більш високого рівня цінності, акумулювання і використання яких забезпечує високу результативність функціонування підприємства у довгостроковому періоді. Обмін досвідом, ідеями, почуттями, матеріальними носіями результатів діяльності відбувається саме в рамках партнерської взаємодії.

Пріоритетного значення тут набуває організаційна довіра, що може мати як внутрішній, так і зовнішній контекст. Не вступаючи у протиріччя з принципами цілевстановлення економічної діяльності, вона значно розширює спектр можливих альтернативних варіантів забезпечення стійкості організації. Організаційна довіра у значному ступені визначає характер та комунікаційну цілісність елементних взаємодій, вектори фінансових потоків і т. ін. і, відповідно, виступає інструментом впорядкування соціально-економічних відносин, що знижує невідповідності поведінки стейкхолдерів.

Також варто зазначити, що корпоративний конфлікт привертає увагу засобів масової інформації (ЗМІ), аудиторів, бізнес-товариств. Це сприяє прозорості та більш масштабному

розкриттю корпоративної інформації для потенційних інвесторів, що знаходить свій прояв у підвищенні цін на акції та, як наслідок, зростанні капіталізації компанії.

Таким чином, переорієнтація цільових установок сторін конфлікту створює передумови, з одного боку, для збереження цілісності організації, з іншого – для її еволюційного розвитку. Максимізація вигоди продукує зростання міри невизначеності функціонування корпорації, а установка на формування цінності – міри організаційності та впорядкованості організації. Політика трансформацій повинна бути спрямована передусім на забезпечення економічної стійкості корпорації за рахунок максимально повного задоволення інтересів стейкхолдерів, що створює позитивний імідж компанії для інвесторів.

Генерування цінності для стейкхолдерів створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що сприяє формуванню оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії (рис. 2). Основним фактором, що утримує партнерів у рамках довготривалих зв'язків, є специфічність ресурсного обміну. Це означає, що активи, якими володіють стейкхолдери, мають максимальну цінність саме в рамках відносин із даним підприємством, а в інших комбінаціях їхня цінність знижується. Таким чином, процесна мультисуб'єктна взаємодія підприємства із зацікавленими особами генерує його життєздатність як можливість отримувати додаткову «енергію» із середовища з високим ступенем невизначеності.

Усунення прямого зіткнення інтересів продукує певний рівень «комфортності» суб'єкта господарювання та генерує стійкий стан підприємства. Несиметричність та різновектор-

ність цільових настанов стейкхолдерів генерують деконструктивність простору, що характеризується бінарною опозицією між підприємством та зацікавленими сторонами, порушенням гомогенності їх інтересів.

Політика прямого зіткнення інтересів суб'єктів господарювання все частіше поступається застосуванню «позаконкурентних» технологій, що мають прояв в аутсорсингових угодах, проектах інформаційної взаємодії, управлінського консультування, франчайзингових моделях, створенні стратегічних альянсів, професійних асоціацій, спільних науково-дослідних об'єднань, реалізації програм лобіювання інтересів підприємств у владних структурах та соціальному середовищі.

Таким чином, партнерська взаємодія ґрунтується на залученості до конструктивного обміну у визначений час, тривалість якого підпорядковується закону спадання граничної корисності. Конструктивність простору зростає під час переходу від двостороннього партнерства до мережевого, що змінює взаємодію між учасниками. Синергетичний контекст забезпечення стійкості у форматі партнерства визначається вигодою учасників, що перевищує внесок кожного індивідуального актора. З огляду на це, забезпечення економічної стійкості підприємства визначає доцільність органічного синтезу ресурсних теорій із принципами системної парадигми: чим вище ступінь інтегрованості наділеного унікальними ресурсами і організаційними здатностями суб'єкта господарювання із зацікавленими особами, тим вище рівень його економічної стійкості.

Сучасний формат взаємодії стейкхолдерів традиційно ґрунтується на системі контрактних відносин, класичне розу-

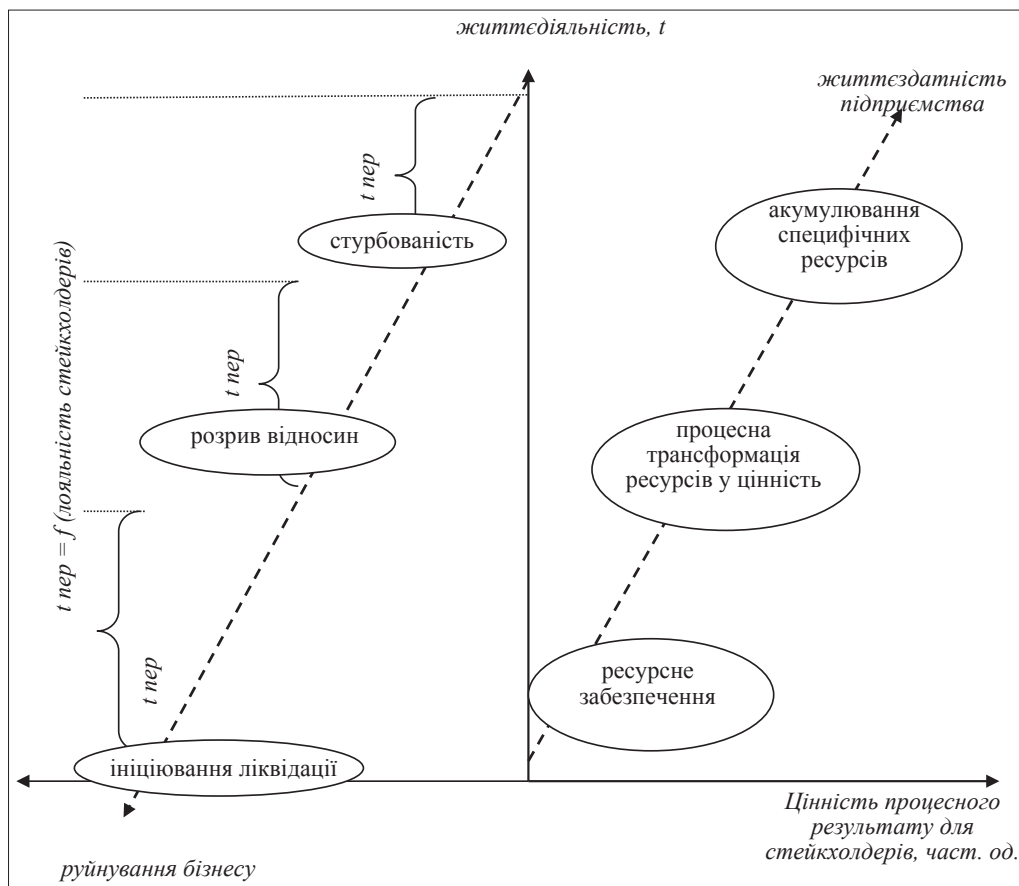


Рис. 2. Стейкхолдерський контекст економічної стійкості підприємства

Джерело: сформовано автором

міння експліцитності¹ яких розширюється рамками імпліцитності². Це зумовлене неможливістю чіткого обговорення та фіксування всіх нюансів взаємодії, яка все більше набуває ознак добровільності та персоналізованого характеру зв'язків. Вищезазначене доводить доцільність розгляду негативного тренду зниження процесного результату у ланцюгу «стурбованість – розрив зв'язків – ініціювання ліквідації» крізь призму лояльності контрагентів. Саме позитивна установка внутрішніх та зовнішніх акторів компанії визначає часовий лаг між зниженням очікуваної цінності та адекватною реакцією зацікавлених сторін, що дає змогу забезпечити циклічне відтворення процесів життєдіяльності навіть в умовах нестійкого стану.

При цьому фактичні значення співвідношення отриманої та очікуваної цінності не є одним критерієм, що визначає поведінку стейкхолдера. Не менш важливою є лояльність. Так, працівник, що відпрацював значну частину свого життя на певному підприємстві та ототожнює себе його частиною, не розриває стосунки у разі незадоволення його вимог. Держава, яка недоотримала у бюджет податкові надходження, не буде ініціювати примусову ліквідацію стратегічно важливих підприємств. Натомість можливі і протилежні за характером випадки. Постачальники матеріально-технічних ресурсів можуть швидко переорієнтуватися на інших споживачів. Топ-менеджмент, що здобув навички управління специфікою певного бізнесу, акумулював професійні компетенції на певному підприємстві, має можливість швидко знайти роботу і на іншому.

Результати аналізу здобутків сучасних управлінських теорій та концептів, що становлять каркас прикладної теорії соціально-економічних наук, дали автору змогу сформувати спектр детермінант лояльності стейкхолдерів:

- 1) альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами – можливості щодо вільного вибору партнерів;
- 2) пролонгована економічна раціональність – осмислення зацікавленими сторонами втрат, пов'язаних із розривом зв'язків із певним підприємством, та потенційних доходів від співпраці;
- 3) морально-етична орієнтованість ціннісних установок – емоційний зв'язок з організацією, стійкі уявлення про підприємство як невід'ємний/пріоритетний об'єкт взаємодії, етичні мотиви підтримування компанії;
- 4) директивно-нормативна відповідність – усвідомлення обов'язків щодо підприємства.

Підсумовуючи результати досліджень, доцільно акцентувати позицію щодо змістовного наповнення сутності дефініції «економічна стійкість» – це здатність підприємства до життєдіяльності, яка генерується когнітивно-суб'єктивними діями менеджменту та іманентно супроводжується змінами його якісних ознак, які визначають векторність траєкторії руху підприємства.

У загальному вигляді аргументація детермінантів економічної стійкості підприємства уособлюється у таких положеннях:

- перманентна життєдіяльність підприємства можлива тільки за рахунок його якісних змін, процеси генерування яких періодично змінюють стабільні періоди існування підприємства; розвиток виступає пріоритетною іманентною

ознакою економічної стійкості, без якого її забезпечення в турбулентних умовах постіндустріального суспільства практично неможливе;

- амбівалентна сутність процесів розвитку компанії зумовлює рівноправність і взаємопов'язаність стійкого та нестійкого стану підприємства, діалектична єдність яких генерує послаблення поточних та формування нових потенційних можливостей;

- об'єктивність дискретності та зв'язку бінарних станів підприємства унеможливує ототожнення економічної стійкості зі стабільністю (сталістю) та зміщує фокус дослідження на її динамічний та нелінійний характер;

- ключовою передумовою циклічної регенерації процесів життєдіяльності фірми виступає безперервність ресурсообміну, що визначає пріоритетність конструктивної взаємодії з «власниками ресурсів»;

- експлікація базової аксиоматики стейкхолдерської теорії вимагає принципової трансформації ланцюга створення цінності від орієнтації винятково на споживача до задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін у ланцюгу «ресурси – процеси – цінність результату», що генерує зростання рівня життєздатності компанії як можливості отримувати додаткову «енергію» із середовища з високим ступенем невизначеності;

- раціональність повсякденного контексту взаємодії з економічними агентами компанії має обмежений характер, що прослідковується крізь призму таких дилем, як: 1) зміни вимог стейкхолдерів – можливості щодо їх виконання; 2) прагнення до задоволення особистих інтересів – необхідність задоволення інтересів інших зацікавлених осіб. Їх розв'язання вимагає ранжування пріоритетності вимог та інтересів останніх відповідно до цінності ресурсного внеску;

- процесний контекст забезпечення стійкості детермінується не лише специфічністю ресурсного обміну, а й лояльністю стейкхолдерів, яка розкривається крізь призму таких ознак, як: 1) альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами; 2) пролонгована економічна раціональність; 3) морально-етична орієнтованість ціннісних установок; 4) директивно-нормативна відповідність. Це трансформує фокус управлінських пріоритетів з орієнтації на поточний рівень ефективності діяльності до формування унікального набору відносин для забезпечення перманентної життєдіяльності компанії.

Висновки. Таким чином, генерування цінності для стейкхолдерів створює передумови для формування стійких мереж зацікавлених сторін, що сприяє формуванню оптимальної моделі ресурсного забезпечення життєдіяльності компанії.

Рекурсивність базових процесів життєдіяльності підприємства ґрунтується на принципі обмеженої раціональності суб'єкта господарювання, який визначає ієрархічну підпорядкованість задоволення інтересів стейкхолдерів його власним інтересам. Це зумовлює об'єктивну необхідність їх ситуаційного балансування для циклічного генерування ресурсних потоків за пріоритетними на певному етапі розвитку підприємства кількісно-якісними та вартісними параметрами. Встановлено, що процесний контекст стійкості детермінується специфічністю ресурсного обміну та лояльністю стейкхолдерів, яка розкривається крізь призму таких ознак, як: 1) альтернативність варіантів отримання цінності економічними акторами; 2) пролонгована економічна раціональність; 3) морально-етична орієнтованість ціннісних установок; 4) директивно-нормативна відповідність.

¹ Чітко визначені та зафіксовані умови контрактів

² Стійка взаємодія економічних агентів, не прописана в явному вигляді у контракті, який у цьому разі виступає не одноразовим актом, а добровільним станом партнерських відносин

Література:

1. Олексів І.Б. Групи економічного впливу в системі управління підприємством: концепція і інструментарій їх відбору та узгодження інтересів : [монографія] / І.Б. Олексів. – Львів : Львівська політехніка, 2013. – 292 с.
2. Donaldson T. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence And Implications / T. Donaldson, L. Preston // The Academy of Management Review. – 1995. – № 1. – P. 65–91.
3. Freeman R.E. Can Stakeholder Theorists Seize the Moment? / R.E. Freeman // The Journal of Corporate Citizenship. – 2009. – № 36. – P. 21–24.
4. Jurgens S. Stakeholder Theory and Practice in Europe and North America: The Key to Success Lies in a Marketing Approach / S. Jurgens, P. Berthon, L. Papania [and so on] // Industrial Marketing Management. – 2010. – № 39. – P. 769–775.
5. Johansson P. Implementing stakeholder management: a case study at a micro-enterprise / P. Johansson // Measuring Business Excellence. – 2008. – № 3. – P. 33–43.
6. Zadek S. The path to corporate responsibility / S. Zadek // Harvard Business Review. – 2004. – № 11. – P. 125–132.
7. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та українська практика : [підручник] / М.А. Саприкіна, О. Ляшенко, М.А. Саєнсуєс [та ін.] ; за наук. ред. О.С. Редькіна. – К. : Фарбований лист, 2011. – 480 с.
8. Крикавський Є. Логістика : [навч. посіб.] / Є. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 1999. – 264 с.
9. Кузьмін О.С. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навч. посіб.] / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник ; 2-е вид. доп. і перероб. – Львів : Львівська політехніка ; Інтелект-Захід, 2003. – С. 145.

Пonomarenko T.V. Исследование экономической стойкости предприятия в контексте целевого окружения

Анотация. В статье диагностирован вектор интересов стейкхолдеров, который определяет базу формирования стойких сетей заинтересованных сторон, что позволяет компании более точно прогнозировать будущее и получать определенные стабильные преимущества. Сформирован стейкхолдерский контекст стойкости предприятия.

Ключевые слова: экономическая стойкость, группа экономического влияния, ресурсные детерминанты, модель, результат, прибыль.

Ponomarenko T.V. The study of the enterprise economic sustainability in the context of target environment

Summary. A vector of interests of stakeholders is diagnosed in the article, which creates the preconditions for the formation of stable networks of interested parties, allowing the company to higher levels of probability, predict its future status, and receive certain stable advantages. Stakeholders' context of the enterprise's sustainability is formed.

Keywords: economic stability, stakeholders, economic impact, resource determinants, model, result, profit.