

Концептуальная модель причинно-следственных связей между характеристиками отношений участников сети заинтересованных сторон с множественными центрами власти

Греско Александр Александрович

кандидат экономических наук

доцент, кафедра математики и моделирования, Владивостокский Государственный Университет
Экономики и Сервиса

690012, Россия, Приморский край, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41, каб. 1640

✉ gresko_al@mail.ru



Лихошерст Елена Николаевна

аспирант, кафедра математики и моделирования, Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

690012, Россия, Приморский край, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41

✉ ps_elena@mail.ru



[Статья из рубрики "Модели управления"](#)

Аннотация.

Предметом исследования являются управленческие отношения между организацией и ее группами заинтересованных сторон. В статье авторы рассматривают характеристики отношений между организациями и стейкхолдерами в сетях с множественными центрами власти. В работе предложена концептуальная модель причинно-следственных связей между характеристиками отношений участников сети заинтересованных сторон с множественными центрами власти. Описаны возможные ситуации взаимодействия участников сети (при условии стратегического партнерства (альянса) между организациями, и без него). Исследовано влияние стратегических альянсов на характеристики отношений между организациями и стейкхолдерами. Также в работе в рамках разработанной концептуальной модели причинно-следственных связей предложен новый метод расчета количественных значений характеристик отношений между организациями и их группами стейкхолдеров. Принципиальное отличие предложенной модели от ранее разработанных состоит в том, что в модели рассматриваются взаимоотношения стейкхолдеров с несколькими организациями, а также учитываются отношения между организациями, т.е. рассматривается сеть взаимодействующих субъектов (организации и их стейкхолдеры) в которой организации рассматриваются как некоторые центры власти. Предложенная модель позволяет иначе взглянуть на сложившиеся характеристики отношений в сети, и поэтому данная модель очень важна при выборе типов стратегий взаимодействия организации с группами стейкхолдеров.

Ключевые слова: группы стейкхолдеров, концептуальная модель, множественные центры власти, характеристики отношений, стратегии взаимодействия, альянсы, партнерства, сеть, ресурсный обмен, власть

DOI:

10.7256/2454-0730.2018.3.27388

Дата направления в редакцию:

28-09-2018

Дата рецензирования:

29-09-2018

Дата публикации:

01-10-2018

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-310-00063

В настоящее время в условиях информатизации, диверсификации экономики, ускорения технологического развития, повышения запросов потребителей все более актуальным становится исследование стратегических альянсов и их влияния в сети взаимосвязанных групп заинтересованных сторон (ГЗС). Стратегические альянсы играют важную роль и распространены во многих сферах хозяйственной деятельности. Мотивы создания и причины возникновения стратегических альянсов очень разнообразны [1]. Компании вступают в стратегические альянсы с целью снижения издержек, увеличения доли рынка, снижения рисков, которым подвергаются отдельные компании, повышения доходности, ускоренного и менее затратного проникновения на новые рынки, а также с целью получения синергетического эффекта от совместной деятельности и связанных с этим конкурентных преимуществ. Влиянию и конкурентным преимуществам стратегических альянсов посвящено множество работ [2-5]. При этом многие авторы приводят некоторые классификации альянсов, характеризующиеся различными формами поведения организаций внутри альянса, а также целями и задачами альянсов [6-8]. Проблемам и механизмам развития альянсов среди университетов также посвящен ряд работ [9-11].

Вместе с ростом значимости исследований, посвященных стратегическим альянсам, в настоящее время возрастает актуальность исследования сетей, а также взаимодействия организаций с группами стейкхолдеров в рамках стейкхолдерской концепции и отношенческого подхода. Согласно стейкхолдерской концепции (теории заинтересованных сторон) действия организации зависят от широкого множества стейкхолдеров, а основной целью является удовлетворение их запросов с целью установления взаимовыгодных отношений. Удовлетворяя требования заинтересованных сторон, организация получает от них ресурсы, необходимые для ее успешного функционирования. В свою очередь удовлетворение запросов стейкхолдеров есть ни что иное, как передача им ресурсов (в самом широком смысле этого понятия) организации. Таким образом, взаимоотношения между организацией и ее заинтересованными сторонами выстраиваются вокруг ресурсного обмена. Основы «нового стейкхолдерского подхода» впервые были заложены Дж. Постом, Л. Престоном и С. Сакс [12, 13]. В их

работах организация рассматривается как центр сети взаимосвязанных элементов (заинтересованных сторон), каждый из которых вносит вклад в результаты ее деятельности и ожидает для себя той или иной выгоды. В работе [14] организация как система (сеть) взаимодействующих стейкхолдеров рассматривается в рамках отношенческого подхода. Причем в качестве основной единицы анализа в рамках данного подхода предлагается рассматривать отношения в диадах (дуальные отношения) и в сетях организаций. Следует отметить, что многие исследователи в своих работах переходят от рассмотрения дуальных взаимоотношений организаций к исследованию межорганизационных сетевых взаимодействий. Так, например, в работе [15] анализируются межорганизационные сети на уровне диад и триад, а также описываются методы анализа сетей. Описывается метод дотограмм, позволяющий анализировать изменения в сети при помощи трех основных параметров: время (до изменения, в момент изменения, будущее после изменения), уровень сетевых изменений (изменения для одного актора, в диадных взаимодействиях, затрагивающие всю сеть), понимание причин происходящих изменений. Преимущества метода заключаются в возможности анализа сети в рамках отдельных временных периодов, в возможности охвата нескольких уровней сетевых взаимодействия. А также метод помогает объединить взгляды менеджеров различных компаний на процессы изменений, происходящих в сети.

Выделяют множество видов сетей, которые классифицируются по структуре взаимодействия их участников. Так, например, в работе [16] выделяют образовательные сети первого уровня (предполагают наличие горизонтальных связей между предприятиями – участниками сети, а также существование единого координационного центра образовательной сети, что обеспечивает реализацию принципа равенства всех участников в рамках сети данного типа), образовательные сети второго уровня (отличаются от образовательной сети первого уровня наличием вертикальных связей, которые устанавливают взаимодействия между предприятиями и вузами, руководимыми из единого координационного центра) и образовательные сети третьего уровня (как и образовательная сеть второго уровня, предполагает наличие горизонтальных и вертикальных связей между участниками, а также приоритетных и прочих участников, в число которых, в отличие от сети второго уровня, помимо предприятий, организаций и образовательных учреждений входят также органы власти – внешние регуляторы развития сети).

В данной работе будет проведен анализ влияния стратегических альянсов на характеристики между организацией и группами стейкхолдеров в сети. Данная работа является продолжением исследований, посвященных изучению причинно-следственных связей между характеристиками отношений участников сети заинтересованных сторон. В работе [17] была разработана методика выбора стратегии взаимодействия вуза с его заинтересованными сторонами. Однако при разработке данной методики взаимоотношения между организацией и группами заинтересованных сторон (ГЗС) рассматривались на уровне диад. В дальнейших исследованиях произошел переход от рассмотрения отношений между организацией и стейкхолдерами на уровне диад к рассмотрению характеристик отношений в сети взаимодействующих групп заинтересованных сторон и организации. В работе [18] была разработана модель ресурсного взаимодействия стейкхолдеров организации. В работе [19] была разработана концептуальная модель причинно-следственных связей между свойствами групп заинтересованных сторон и характеристиками отношений между ними и организацией. Однако в данных работах рассматривались взаимоотношения групп стейкхолдеров с какой-то одной определенной организацией. При этом не рассматривалась возможность

того, что группы стейкхолдеров организации одновременно могут являться стейкхолдерами какой-либо или каких-либо других организаций.

В данной работе мы будем рассматривать сеть, в которой группы стейкхолдеров взаимодействуют с двумя организациями. При этом между организациями и группами стейкхолдеров мы будем также, как и в более ранних работах [17, 19] рассматривать такие характеристики отношений как степень желаяния изменений (являющаяся функцией удовлетворенности и ожиданий в отношении контрагента), степень влияния (на контрагента). Эти же характеристики отношений могут быть рассмотрены между самими организациями, а также между самими ГЗС.

На рисунке 1 схематически представлена сеть ресурсного взаимодействия организаций и их ГЗС.

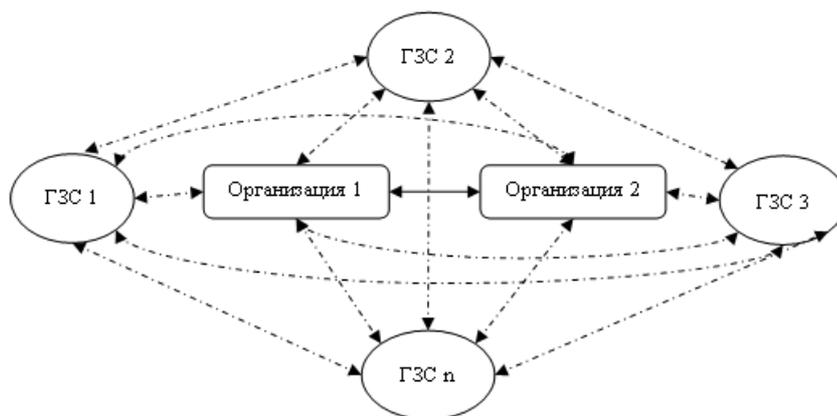


Рис.1 Сеть ресурсного взаимодействия организаций и их групп заинтересованных сторон

Рассмотрим возможные ситуации поведения организаций в сети ресурсного обмена. В первом случае организации могут взаимодействовать с группами стейкхолдеров и вступать с ними в ресурсный обмен независимо друг от друга. В этом случае изменение характеристик отношений между организацией 1 и группами стейкхолдеров никак не будет влиять на характеристики отношений между организацией 2 и группами стейкхолдеров. Во втором случае организации могут образовывать между собой некоторые стратегические альянсы (партнерства). Эти организации мы будем называть множественными центрами власти. Основной нерешенный вопрос в данном случае заключается в том, каким образом будут изменяться характеристики отношений между организациями и их группами стейкхолдеров в случае образования альянса между организациями.

Рассмотрим на примере, каким образом образование альянса между организациями будет влиять на характеристики отношений между организациями и их группами стейкхолдеров. В качестве организаций рассмотрим два университета: Дальневосточный федеральный университет (ДВФУ) и Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС). По сути эти два университета являются конкурирующими организациями, поскольку они конкурируют за ресурсы, получаемые от их групп стейкхолдеров. У вузов можно выделить как минимум шесть групп стейкхолдеров: государство, клиенты, сотрудники, бизнес-сообщество, общество, внешние партнеры (подробное описание групп стейкхолдеров вуза приведено в работе [19]). Однако не смотря на конкурентную борьбу, между вузами возможно возникновение альянса в том случае, если они преследуют одинаковые стратегические цели в рамках определенного направления и стремятся удовлетворить одинаковые запросы своих стейкхолдеров. В 2017 году в Дальневосточном федеральном университете (ДВФУ) и Владивостокском

государственном университете экономики и сервиса (ВГУЭС) было создано два объединенных диссертационных совета. Данное объединение можно рассматривать как стратегический альянс, поскольку он позволит университетам в лучшей степени удовлетворять запросы стейкхолдеров и получить конкурентные преимущества. В отношениях с государством это будет выражаться в удовлетворении таких запросов, как улучшение показателей мониторинга эффективности деятельности университетов. В отношениях с сотрудниками это будет выражаться в предоставлении возможности получения ученой степени в стенах своего университета. Повышение квалификации сотрудников в свою очередь приведет к росту удовлетворенности клиентов, поскольку будет улучшаться качество образования. Удовлетворенность бизнес-сообщества и общества также будет расти, поскольку в диссертационных работах будут решаться конкретные экономические и управленческие проблемы региона. Образование стратегического альянса также отразится на увеличении власти вузов над некоторыми группами стейкхолдеров.

Таким образом, из данного примера можно предположить, что образование альянса между организациями будет влиять, во-первых, на улучшение удовлетворенности групп стейкхолдеров, во-вторых, на увеличение степени влияния (власти) организации над группами стейкхолдеров.

Для того, чтобы определить изменение удовлетворенности l -ой группы стейкхолдеров по отношению к организации 1 (ΔU^l) в результате формирования стратегического альянса между организацией 1 и организацией 2 в сети взаимодействующих субъектов можем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta U^l = S \cdot k^l, \quad (1)$$

где S – степень прочности сформированного альянса между организацией 1 и организацией 2; k^l – степень влияния сформированного стратегического альянса на удовлетворенность l -ой группы стейкхолдеров к организации 1.

Тогда удовлетворенность l -ой группы стейкхолдеров по отношению к организации 1 с учетом влияния сформировавшегося альянса между организациями (U_a^l) может быть определена следующим образом:

$$U_a^l = \Delta U^l + U^l, \quad (2)$$

где U^l – удовлетворенность l -ой группы стейкхолдеров по отношению к организации 1 до образования альянса.

Для того, чтобы определить изменение власти между l -ой группой стейкхолдеров и организацией 1 (ΔV^l) в результате формирования стратегического альянса между организацией 1 и организацией 2 в сети взаимодействующих субъектов можем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta V^l = S \cdot r^l, \quad (3)$$

где r^l – степень влияния сформированного стратегического альянса на изменение власти между l -ой группой стейкхолдеров и организацией 1.

Тогда власть между l -ой группой стейкхолдеров и организацией 1 с учетом влияния сформировавшегося альянса между организациями (V_a^l) может быть определена следующим образом:

$$V_a^l = \Delta V^l + V^l, (4)$$

где V^l – власть между l -ой группой стейкхолдеров и организацией 1 до образования альянса.

Коэффициенты k^l и r^l принимают значения в интервале от 0 до 1. Причем при $k^l = 0$ ($r^l = 0$) сформированный стратегический альянс никаким образом не влияет на изменение удовлетворенности l -ой группы стейкхолдеров по отношению к организации 1 (изменение власти между l -ой группой стейкхолдеров и организацией 1). При $k^l = 1$ ($r^l = 1$) сформированный стратегический альянс абсолютным образом влияет на изменение удовлетворенности l -ой группы стейкхолдеров по отношению к организации 1 (изменение власти между l -ой группой стейкхолдеров и организацией 1).

Степень прочности сформированного альянса между организацией 1 и организацией 2 (S) может быть измерена по шкале от 0 до 5. Причем оценка $S = 0$ означает, что альянс отсутствует и взаимодействие между организацией 1 и организацией 2 происходит на уровне тактических решений. Оценка $S = 5$ означает, что между организацией 1 и организацией 2 сформирован очень прочный стратегический альянс [20].

Отметим также, что если группа стейкхолдеров уже максимально удовлетворена в организации до формирования альянса, а возникновение альянса влияет на удовлетворенность группы стейкхолдеров, то удовлетворенность ГЗС останется на том же максимальном уровне, поскольку не может быть увеличена больше своего максимального значения. То есть если $\Delta U^l + U^l \geq \max U_a^l$, то $\Delta U^l + U^l = \max U_a^l$.

В свою очередь от изменения удовлетворенности и свойств группы стейкхолдеров будут зависеть ожидания организации к группе стейкхолдеров.

Схема причинно-следственных связей между характеристиками отношений участников сети заинтересованных сторон с множественными центрами власти представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Причинно-следственные связи между характеристиками отношений

Таким образом, образование стратегического альянса между организациями в сети взаимодействующих заинтересованных сторон будет влиять на изменение характеристик отношений между организациями и их ГЗС (в том числе в ресурсном обмене). В свою очередь изменение характеристик отношений между организацией и каждым ее стейкхолдером требует пересмотра типа стратегии взаимодействия. Необходима разработка новых моделей выбора типов стратегий взаимодействия организации со стейкхолдерами учитывающих формирование стратегических партнерств (альянсов) между организациями.

Статья публикуется при поддержке гранта РФФИ в рамках научного проекта № 18-310-

00063.

Библиография

1. Руденко М.Н. Мотивы создания стратегических альянсов // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2011. – №4(11). – С.110-117.
2. Пожидаев Р.Г. Формирование стратегических и межфирменных сетей как способ достижения долгосрочно растущей рентабельности бизнеса // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2007. – №2. – С. 63-70.
3. Вышегородский Д.В. Стратегические альянсы как возможность укрепления конкурентоспособности компаний черной металлургии // Вопросы управления. – 2012. – №4(21). – С.131-142.
4. Востриков В.С. Конкурентные преимущества стратегических альянсов высокотехнологичных компаний // Eastern European Scientific Journal. – 2014. –№5. – С.146-149.
5. Василенко С.А. Стратегические альянсы и партнерства // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – №11. – С. 21-24.
6. Зыкова Ю.С. Понятие, сущность и организационные формы стратегического партнерства // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2017. – №3. – С. 100-106.
7. Хаханов Ю.М. Модели принятия управленческих решений в альянсах высокотехнологичных компаний: дис.. кан. экон. наук: 08.00.05. – Москва, 2014. – 170 с.
8. Чернышев Д.А. Виды стратегических альянсов в международном бизнесе // Научный вестник МГИИТ. – 2011. – №5. – С.61-66.
9. Батурина О.А. Организационно-экономический механизм развития стратегического партнерства университета на основе сетевого подхода: дис.. кан. экон. наук: 08.00.05. – Владивосток, 2017. – 222 с.
10. Салимова Т.А., Ватолкина Н.Ш., Гуськова Н.Д., Краковская И.Н. Исследовательский университет и его стратегические партнеры: альянс заинтересованных сторон // Высшее образование сегодня. – 2012. – №11. – С.23-27.
11. Ватолкина Н.Ш., Федоткина О.П. Международное сетевое сотрудничество вузов России в области образования: механизмы устойчивого развития // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2015. – №3(39). – С.200-206.
12. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. California Management Review. – 2002. – Vol.45. – №1. – P.5-28.
13. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. Stanford University Press: Stanford, CA. 2002.
14. Гресько А.А., Рахманова М.С., Солодухин К.С. Отношенческий подход и стейкхолдерская концепция как теоретические основы разработки новых методов стратегического управления вузом // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №4. – С. 207.
15. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса [Текст]: коллект. моногр. / М. А. Бек, Н. Н. Бек, Е. В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М. Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»: Высшая школа экономики; Москва; 2014.
16. Иванова Т. Ю., Мызрова К.А. Развитие инструментов менеджмента на основе

- формирования образовательных сетей в условиях экономики знаний: моногр. – Ульяновск: УлГУ, 2016. – 226 с.
17. Солодухин К.С. Стратегическое управление вузом как стейкхолдер-компанией. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. 290 с.
 18. Гресько А.А., Солодухин К.С., Чен А.Я. Многопериодная модель ресурсного взаимодействия заинтересованных сторон вуза // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т.5. – №2(15). – С.77-81.
 19. Гресько А.А., Солодухин К.С. Модели и методы выбора стратегий взаимодействия вуза с группами заинтересованных сторон в условиях неопределенности. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. –176 с.
 20. Зенкевич Н.А., Королева А.Ф., Мамедова Ж.А. Концепция устойчивости совместного предприятия // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2014. – №1. – С. 28-56