

інформації про них є перспективним інструментом соціальної інтеграції. Окрім навчання власне пенсіонерів, для України актуальним є розвиток системи передпенсійного навчання, яка покликана забезпечити адаптацію літніх осіб до суспільно активного життя після виходу на пенсію.

Зважаючи на виявлену дослідженням низьку навчальну та творчу активність осіб пенсійного віку в Україні, слід заохочувати їх до участі в освітніх програмах та урізноманітнювати пропонувані дисципліни і курси, розробляти (або адаптувати) освітні програми для різних вікових груп, враховуючи вікові особливості психічного і фізіологічного розвитку літніх людей; розширювати доступ літніх до новітніх технологій (з відповідним навчанням). Доцільними були б і інформаційно-просвітницькі кампанії, спрямовані на залучення літніх осіб до різних форм навчання. При цьому варто постійно наголошувати, що «третій вік» слід сприймати не як фінальний відрізок життя, а як наступний у житті людини *етап розвитку*, і від самої людини залежить наскільки змістовним і цікавим він буде.

Література

1. Венское заявление министров 2012 года «Создание общества для людей всех возрастов: содействие повышению качества жизни и активной старости. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.seniorgroup.ru/assets/images/GCP/ece.ac.30-2012-3.pdf>
2. Бауман З. Индивидуализированное общество / Пер с англ. — М.: Логос, 2002. — 390 с.
3. Праця України у 2012 році / Статистичний збірник. — К.: Державна служба статистики, 2013. — 322 с.
4. The ESS — Европейское Социальное Исследование. — Режим доступа: <http://www.ess-ru.ru>

Стаття надійшла до редакції 19.07.2014 р.

УДК 338.242.42

Бурлуцький С. В.,

д-р екон. наук, проф.,
кафедра управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ТА КОРПОРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ГОМЕОСТАТИЧНИЙ ПІДХІД

Досліджено теоретичні засади соціального партнерства у контексті використання гомеостатичного підходу на рівні організації. Доведено можливість та обґрунтовано доцільність використання гомеостатичного інструментарію до ідентифікації процесів взаємодії суб'єктів соціального партнерства: «держава — організація — людина». Запропоновано методичне підґрунтя побудови моделі гомеостату прямої економічної вартості організації з урахуванням основних груп стейкхолдерів.

Исследуются теоретические основы социального партнерства в контексте использования гомеостатического подхода на уровне организации. Доказана возможность и обоснована целесообразность использования гомеостатического инструментария для идентификации процессов взаимодействия субъектов социального партнерства: «государство — организация — человек». Предложен методический базис построения модели гомеостаза прямой экономической стоимости организации с учетом основных групп стейкхолдеров.

Social partnership theoretical bases are investigated in a context of homeostatic approach use at the organization level. Opportunity and expediency of homeostatic tools use for

identification processes of social partnership interaction subjects: «state — organization — person» are proved. Taking into account the main groups of stakeholders it is offered the methodical basis of homeostasis model creation of organization direct economic value.

Ключові слова. Організація, соціальне партнерство, гомеостаз, корпоративна соціальна відповідальність, пряма економічна вартість, стейкхолдери.

Ключевые слова. Организация, социальное партнерство, гомеостаз, корпоративная социальная ответственность, прямая экономическая стоимость, стейкхолдеры.

Key words. Organizations, social partnership, homeostasis, corporate social responsibility, direct economic value, stakeholders.

Вступ. Один із фундаментальних принципів класичної політекономії — антагонізм між рівністю та ефективністю. Досягнення соціальних цілей можливе, певною мірою, за рахунок економічних цілей. Але політика, що сприяє соціальній справедливості, ймовірно, буде сприяти підвищенню ефективності та економічному зростанню з ряду причин: видатки на освіту та охорону здоров'я сприяють підвищенню якості людського капіталу; збільшенню економічної безпеки робітників і можливості пристосовуватися до змін. Задоволення економічних, соціальних і культурних прав вимагає суспільної дієздатності, відповідних інститутів і ресурсів. Проблема перехідної економіки України саме і полягає в тому, що для змін у бік соціалізації суспільства, набуття законної чинності нових інституційних прав потрібен значний час. Здійснення цього також вимагає системного підходу з боку держави. Тільки комплексний та одночасний процес поліпшення обробки соціальних потреб, вдосконалення соціальних інститутів, розширення та оптимізація, надання ресурсів забезпечить досягнення достатнього добробуту суспільства. Той факт, що перехідна економіка спроможна задовольняти такі права тільки поступово та не в повному обсязі, не робить їх менш обов'язковими. Виникає необхідність в інституціональних процедурах, які можуть служити підставою для політичних і стратегічних дій, націлених на універсалізацію соціальних прав. Ця сфера інституціональної дії охоплює сукупність соціально-економічних і політичних питань:

по-перше, хто вирішує (і як), які соціальні виплати повністю задовольняють соціальне право на достатній рівень життя, на охорону здоров'я та медичну допомогу населення в умовах демографічної кризи, скорочення народжуваності та старіння населення?

по-друге, як повинне гарантуватися право на працю в нестабільній економіці в умовах скорочення попиту на робочу силу та невизначеності зв'язку між високою продуктивністю та ростом зайнятості?

Якщо вирішення проблем першої групи питань уходить коріннями у сферу переважно державної інституційної дії, то проблеми другої групи здебільше лежать у сфері відповідальності бізнесу. Заохочення бізнесу до розв'язання соціальних проблеми виступає об'єктивною необхідністю трансформаційного суспільства. Суб'єкти господарювання не можуть обмежувати свою діяльність виключно економічною сферою. Їх глибока інтеграція в соціально-економічну систему обумовлює соціальну відповідальність перед широким колом суб'єктів і включення у соціальну діяльність.

Проблеми соціального партнерства та соціальної відповідальності в системі заходів державного регулювання перебували й нині перебувають у центрі уваги зарубіжних науковців і вітчизняних дослідників. Зокрема слід відзначити останні роботи А Колота [2], Н. Брукса [7], Н. Сокур [5] та ін. Водночас, залишається недостатньо дослідженим питання інструментального забезпечення ідентифікації процесів взаємодії суб'єктів соціального партнерства за вертикаллю держава —

корпорація (фірма) — людина. Як зазначає професор А. Колот, сьогодні зростає значущість соціоекономічного аналізу, розроблення та застосування методичного, аналітичного, математичного апарату, здатного віддзеркалити реальний вплив соціальної відповідальності на вигоди компаній у коротко- і довгостроковому періодах [2, с. 25]

Постановка завдання. Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування можливості та доцільності використання інструментарію гомеостатичного підходу до ідентифікації процесів взаємодії суб'єктів соціального партнерства: держави, підприємства, людини.

Результати дослідження. Характеризуючи концептуальну схему формування суспільного партнерства, слід вказати на основні етапи реалізації суспільного договору як часткової відмови суб'єктів соціально-економічних відносин від суверенітету на користь держави. Засновник школи нової політичної економії Джеймс Б'юкенен визначив три таких етапи [8]:

на першому етапі відбувається «природний розподіл», який обумовлений зусиллями, що прикладають індивіди для привласнення обмежених благ;

на другому етапі формується конституційний, договір головне місце в якому посідає «захищаюча держава». Саме в цьому договорі визначаються права та обов'язки держави та індивідів;

на третьому етапі формується постконституційний договір щодо «виробляючої держави». Інституційні правила, встановлені на цьому етапі, обумовлюють діяльність держави по створенню суспільних благ.

Соціальна суспільна угода створена на третьому етапі ґрунтується на рівності економічних, соціальних і культурних прав, і є орієнтиром для стратегічного розвитку країни. Такий тип соціальної угоди повинен також допомогти точно визначити, які соціальні права повинні надаватися, на який розмір допомог і виплат мають право всі громадяни та період часу, протягом якого суспільство повністю може втілити ці права в реальність.

Певним теоретичним підґрунтям розв'язання питань з цієї проблематики є концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСО). Обмеження досліджуваного питання не передбачають докладний аналіз генези цієї концепції, проте можливим є констатація таких її складових: соціальних обов'язків, соціального реагування та безпосередньо соціальної відповідальності корпорації перед стейкхолдерами (особами які мають легітимний інтерес у діяльності фірми, певною мірою залежать від неї або можуть на неї впливати) [3, с. 26]. Дж. Пост, Л. Престон і С. Сакс пропонують розглядати соціально-відповідальну корпорацію (організацію) як розширене підприємство — центральний елемент мережі зацікавлених сторін, які створюють, підтримують і збільшують спроможність створювати вартість. Довгостроковий успіх організації визначається її здатністю формувати стабільні відносини у мережі стейкхолдерів [10, р. 7]. Такий підхід, окрім акценту на мережевий характер взаємовідносин між організацією та стейкхолдерами, не забезпечує теоретиків достатнім методичним підґрунтям для досліджень, а практиків — інструментарієм прийняття управлінських рішень.

Будь-яка економічна система характеризується суперечливістю разом з цілісністю, упорядкованістю та стабільністю. Саме альтернативні тенденції в розвитку системи обумовлені її протиріччями. З філософських позицій протиріччя являє собою визначений тип взаємодії різних і протилежних сторін, властивостей, тенденцій у складі тієї або іншої системи або між системами, процес зіткнення протилежних прагнень і сил. Розглядаючи систему інтересів корпорації (організації), доцільне виділення різних груп інтересів (носіями їх є стейкхолдери), кожна з яких характеризує ті або інші внутрішні й зовнішні зв'язки. Певні групи

інтересів знаходяться в стані протиріччя і обумовлюють динаміку існування організації. Однією з найважливіших характеристик гомеостатичних систем є протилежність цілей підсистем, їх конкурентна боротьба та, як наслідок, негативний вплив на окремі підсистеми та загальне підвищення ефективності й сталості. Взагалі гомеостатика поряд з загальною теорією систем, кібернетикою та синергетикою є методологічним підходом до опису природних систем. Організація при наявності досить значних внутрішніх і зовнішніх протиріч зберігає власну стабільність — стабільність внутрішнього середовища. Чим більш загострене існуюче протиріччя, тим більші зусилля будуть спрямовані на їх неантагоністичне розв'язання.

Явище незмінності внутрішнього середовища системи при досить значному коливанні умов зовнішнього середовища досліджується у концепції гомеостазу. Основи цієї концепції були закладені ще У. Кеннаном [9] і Р. Ешбі [6] у першій половині 20 сторіччя. По визначенню провідного фахівця в цій галузі Ю.М. Горського гомеостаз це функціональний стан системи, при якому за рахунок дії спеціальних систем управління (гомеостатів) забезпечується підтримка динамічної сталості життєво важливих функцій і параметрів системи при різноманітних змінах внутрішньої та зовнішньої середовища [1, с. 20—67].

В гомеостатичних системах можуть виникати союзницькі, партнерські, нейтральні та конкурентні відносини. Та слід зауважити, що в у випадку організації відносини носять змішаний характер. Зацікавлені сторони будь-якої організації формують певні зв'язки виключно для ресурсного обміну. Взагалі діяльність організації передбачає отримання із зовнішнього середовища основних чинників виробництва (ресурсів) та перетворення їх на продукцію та послуги. Підсистема видатків (розподілу) забезпечує придбання ресурсів і легітимність самого функціонування організації, а підсистема доходу характеризує надходження коштів у результаті реалізації перетворених ресурсів. Отже можна стверджувати про наявність конфліктних відносин «доходи — видатки (розподіл)». З іншого боку, ці підсистеми забезпечують функціонування одна одної, а таким чином відносини між ними є партнерськими.

Класичне розуміння підприємницької поведінки передбачає максимізацію прибутку організації. Отже існує асиметричний обмін ресурсами на користь цільового елемента системи (в нашому випадку організації або її власників). Але така ситуація можлива тільки у короткостроковому періоді. У довгостроковій перспективі (та при наявності конкурентних відносин) контрагенти намагатимуться досягнути певного балансу або взагалі зруйнувати асиметричні відносини. Довгостроковий дисбаланс може бути компенсований за рахунок незбалансованості додаткової групи пов'язаних елементів. У контексті нашого дослідження цільовий елемент системи — організація, а в якості одного з контрагентів-стейкхолдерів можуть виступати споживачі. Ресурсний дисбаланс «споживач—організація» може бути відновлено, наприклад, дисбалансом додаткової пари підсистем «споживач—держава». Проте надлишкова роль держави у редистрибуційних процесах не завжди забезпечує достатній ефект. До того ж фінансування додаткових державних витрат обов'язково зумовить формування дисбалансу «організація—держава» та втрату організацією надлишку ресурсів від дисбалансу з споживачем. За таких умов саме організація буде зацікавлена підтримувати певний баланс ресурсів і гомеостаз. Результати проведеного аналізу доводять можливість і доцільність використання гомеостатичного підходу до опису корпорації (організації), а соціальна відповідальність бізнесу виступає умовою динамічної стабільності.

Розробка певних методичних рекомендацій з формування гомеостатичної моделі взаємодії організації з стейкхолдерами обумовлюється наявною інформацією

щодо оцінки корпоративної соціальної відповідальності. В якості інформаційної бази пропонується використання Звіту зі сталого розвитку який готується за вимогами системи Глобальної ініціативи зі звітності (GRI), тобто за стандартизованою системою звітування щодо економічної, природоохоронної та соціальної діяльності й має чіткі індикатори [4]. У традиційній фінансовій і статистичній звітності не наводиться безпосередня інформація щодо впливу організації на системи більш високого рівня в межах яких вона функціонує. Показники економічної результативності GRI відображають потоки капіталу (ресурсів) між зацікавленими сторонами, а отже відповідають методичному запиту гомеостатичного підходу. Кількісним показником цього процесу є дані щодо створення та розподілу прямої економічної вартості [4, с. 76].

У результаті ідентифікації підсистем гомеостазу прямої економічної вартості згідно вимог GRI (табл. 1) усі потенційні групи стейкхолдерів віднесені до системи видатків (розподілу). Таке рішення достатньо дискусійне, адже споживачі у більшому ступені пов'язані з підсистемою доходу і саме їх зв'язок з організацією забезпечує реалізацію продукції та послуг і створення економічної вартості. З іншого боку, всі інші групи стейкхолдерів можуть бути одночасно віднесені і до групи споживачів. Кількісні показники розподілу прямої економічної вартості відображають певні грошові потоки сформовані протягом звітного року і не завжди відображають дієвість програм соціального партнерства. Специфіка гомеостазу та наявність зворотних зв'язків обумовлює наявність певних часових лагів між змінами у розподілі DEV і реакцією підсистеми доходу. Так, реакція гомеостазу та позитивний вплив на спроможність генерації доходу від перерозподілу коштів на користь працівників організації у короткостроковому періоді буде набагато виразніша ніж інвестицій у спільноти та витрати на благодійність. Проте у довгостроковому періоді ситуація може змінитися докорінно. Отже повна ідентифікація складових підсистеми видатків потребує додаткового визначення еквівалентних постійних часу в лініях зворотних зв'язків.

Таблиця 1

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПІДСИСТЕМ ГОМЕОСТАЗУ ПРЯМОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВАРТОСТІ

Підсистема доходу (створення прямої економічної вартості (DEV) згідно GRI)	Підсистема видатків (розподілу)	
	Група стейкхолдерів	Розподіл DEV згідно GRI
Чиста реалізація, також доходи від фінансових інвестицій та реалізації активів	Власники організації	Нерозподілена DEV
	Споживачі продукції та послуг	Не ідентифікується GRI
	Постачальники ресурсів	Операційні витрати
		Видатки постачальникам капіталу
	Працівники організації	Заробітна плата, інші виплати та пільги
	Місцеві спільноти	Інвестиції у спільноти
	Суспільні об'єднання	
Держава	Податкові та прирівняні видатки	

Крім зворотних зв'язків у межах окремих груп стейкхолдерів потрібно додаткове визначення перехресних зв'язків між групами. Не має сумніву, що для будь-якої організації завжди будуть існувати часткові ресурсні дисбаланси з певними контрагентами, і, в межах суспільного партнерства, ці дисбаланси корегуватимуться державою або іншими пов'язаними сторонами.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать про можливість і доцільність використання гомеостатичного інструментарію для ідентифікації груп стейкхолдерів у підсистемі видатків (розподілу) організації. Формування моделі гомеостазу взаємовідносин у межах соціальної корпоративної відповідальності є певним ґносеологічним внеском у теорію соціального партнерства, та забезпечує методичним підґрунтям подальші дослідження у сфері прийняття соціально відповідальних управлінських рішень на макро- та мікрорівнях.

Література

1. Горский Ю.М. Основы гомеостатики. (Гармония и дисгармония живых, природных и искусственных систем) / Ю.М. Горский. — Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998. — 337 с.
2. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. Колот // Економічна теорія. — 2013. — №4 — С. 5—27.
3. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. И.Ю. Беляевой, д.э.н., проф. М.А. Эскиндарова. — М.: КНО-РУС, 2008.— 480 с.
4. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 / Global Reporting Initiative // Amsterdam, 2013. — 284 с.
5. Сокур Н. В. Формування соціального партнерства в Україні / Н.В. Сокур // Актуальні проблеми державного управління. — 2006. — № 3 (27). — С. 254—258.
6. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / У.Р. Эшби: перс с англ. — М.: Издат-во иностр. лит-ры, 1959. — 432 с.
7. Brooks N. The social benefits and economic costs of taxation / N. Brooks. — Ottawa: CSPA, 2006. — 54 p.
8. Buchanan James M. Demand and Supply of Public Goods / James M. Buchanan. — Indianapolis: Liberty Fund. — 1999. — 217 p.
9. Cannon W. The wisdom of the body / W. Cannon // W.W. Norton&Company, Inc., N.Y., 1932 — 209 p.
10. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view / J.E. Post, L.E. Preston, S. Sachs // California Management Review. — 2002. — № 45 (1). — P. 5—28.

Стаття надійшла до редакції 22.07.2014 р.

УДК 316.46:159.923

Нестуля О.О.,

д-р іст. наук, проф.,

Нестуля С.І.,

канд. іст. наук, доц.,

кафедра управління персоналом і економіки праці,

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ХАРИЗМА Й ХАРИЗМАТИЧНЕ ЛІДЕРСТВО: АНАЛІЗ ОСНОВНИХ КОНЦЕПЦІЙ

Аналізуються положення основних концепцій харизми та харизматичного лідерства. Обґрунтовано висновок про необхідність комплексного дослідження чинників, які впливають на виникнення цих феноменів: особистості лідера, його поведінки, сприйняття її послідовниками та ситуації, за якої розвиваються харизматичні відносини.

Анализируются положения основных концепций харизмы и харизматического лидерства. Обосновывается вывод о необходимости комплексного исследования факторов, влияющих на возникновение этих феноменов: личности лидера, его поведения, восприятия его последователями и ситуации, при которой развиваются харизматические отношения.

The statements of the fundamental concepts of charisma and charismatic leadership are analyzed. The conclusion is substantiated about the necessity of complex research of factors