

УЗГОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто засади рефлексивного управління як інструменту узгодження інтересів в економічній та соціальній сферах діяльності підприємств. Обґрунтовано сукупність внутрішніх та зовнішніх факторів, що обумовлюють доцільність застосування рефлексивного управління відповідно до об'єктів спрямування організаційних впливів на підприємстві з урахуванням дії інтеграційних процесів. Запропонована система рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств з конкретизацією рівнів, підходів та етапів рефлексивного управління.

Ключові слова: капітал, потенціал, інтерес, взаємодія, компроміс, соціально-економічна діяльність, система рефлексивного узгодження інтересів.

Y. V. LISUN

Kyiv National University of Technologies and Design

HARMONIZATION SOCIO-ECONOMIC INTERESTS OF ENTERPRISES BASED REFLEXIVE APPROACH

Abstract – The article considers principles reflexive control as a tool for coordination of interests in economic and social activity.

It justifies internal and external factors which determine the feasibility of reflexive control according to the object oriented organizational impacts of the company in view of the integration process has been grounded. The efficiency of businesses depends on external factors: the place of business structure in the network; network structure; distribution of established relations of exchange. Internal factors are the structure, quality, quantity, combination and interaction structure-components. A special place in the formation of reflexive partnerships take irrationality factors of management decisions. It considers content and interconnection the concepts of “capital”, “potential”, “interest”, “relationship”, “field interaction”, “compromise” in the socio-economic sphere. The objects organizational and reflexive influences on the enterprise level have been described. The system of reflective coordination of socio-economic interests of businesses with specification levels, stages and approaches reflexive control has been proposed in the article.

Key words: interest, socio-economic activities, integration processes, reflexive management, system reflective coordination of interests.

Я. В. ЛІСУН

Київський національний університет технологій та дизайну

СОГЛАСОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РЕФЛЕКСИВНОГО ПОДХОДА

В статье рассмотрены основы рефлексивного управления как инструмента согласования интересов в экономической и социальной сферах деятельности предприятий. Обосновано совокупность внутренних и внешних факторов, обуславливающих целесообразность применения рефлексивного управления в соответствии с объектами организационных воздействий на предприятии с учетом действия интеграционных процессов. Эффективность бизнес-структур зависит от внешних факторов: место бизнес-структуры в сети; структура сети; распределение устоявшихся отношений обмена. Внутренними факторами являются: структура, качество, количество, сочетание и взаимодействие структурообразующих компонентов. Особое место при формировании рефлексивного партнерства занимают факторы иррациональности принятия управленческих решений. Рассмотрено содержание и взаимосвязь понятий “капитал”, “потенциал”, “интерес”, “отношения”, “поле взаимодействия”, “компромисс” в социально-экономической сфере. Определены объекты направления организационных и рефлексивных действий на уровне предприятия. Предложена система рефлексивного согласования социально-экономических интересов предприятий с конкретизацией уровней, подходов и этапов рефлексивного управления.

Ключевые слова: капитал, потенциал, интерес, взаимодействие, компромисс, социально-экономическая деятельность, система рефлексивного согласования интересов.

Постановка проблеми. Процес управління функціонуванням підприємства відбувається під впливом, як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, що обумовлює необхідність визначення інтересів підприємств (агентів ринку) та забезпечення їх взаємоузгодження відповідно до критерію результативності та ефективності. Вирішення зазначеного завдання уможливило використання кожною із сторін рефлексивного підходу та подальшої побудови системи рефлексивного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти ведення спільної бізнес-діяльності з урахуванням логістичного ланцюжку створення вартості, питання управління консолідованою цінністю на основі методів рефлексії досліджуються такими вченими, як: М.В. Мальчик, А.А. Пилипенко, А.В. Попов, А.Ю. Рамський, В.М. Шемяєв [1–4]. Структура, процеси формування та використання соціально-економічного капіталу, потенціалу та інтересів на рівні підприємства складають предмет досліджень таких вчених, як: В.М. Гриньова, В.Г. Єременко, Ю.Б. Іванов, І.В. Жиглей, О.А. Українська, Н.В. Чебанова [5–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Додаткового дослідження потребує питання формування та нарощення соціально-економічного потенціалу як основи формування та результату прояву соціально-економічних інтересів на рівні підприємства. Актуальності набуває узгодження соціально-економічних інтересів підприємств на основі рефлексивного підходу.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у вирішенні проблеми узгодження соціально-економічних інтересів підприємства з використанням рефлексивного підходу. Досягнення мети статті обумовило необхідність вирішення ряду завдань:

- дослідити сутність рефлексії та рефлексивного управління з метою обґрунтування сукупності внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на процес та результат узгодження інтересів;
- проаналізувати зміст та взаємозв'язок понять “капітал”, “потенціал”, “інтерес”, “відносини”, “поле взаємодії”, “компроміс” в соціально-економічній сфері;
- визначити об'єкти спрямування організаційних та рефлексивних впливів на рівні підприємства;
- побудувати графічну інтерпретацію системи рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання рефлексивного підходу до управління соціально-економічними системами взагалі, та підприємствами зокрема, передбачає представлення системи у вигляді складної структури, елементи якої тісно пов'язані та здійснюють взаємний вплив позитивного або негативного характеру: “економічна дія є вкоріненою в соціальних відносинах, які іноді сприяють, а іноді перешкоджають процесу обміну” [5, с. 304].

Підприємство як складна динамічна система складається з елементів (об'єктів організаційного впливу) матеріальної та нематеріальної природи (основні засоби, сировина, фінансові кошти, персонал, інформація), якісно-кількісний склад та комбінація яких обумовлює зміст та специфіку потенціалу, інтересів та цілей соціально-економічного характеру. Реалізація інтересів шляхом досягнення бажаних цілей відбувається в процесі капіталізації, що накопичує господарський ресурс у відтворенні і зростанні вартості та конвертації різних форм, ключовими з яких є економічна та соціальна форми капіталу [5, с. 289]. Економічна форма капіталу втілюється та реалізується у формі грошового капіталу (фінансові кошти), виробничого капіталу (засоби виробництва), товарного капіталу (готові продукти та послуги). Соціальна форма капіталу реалізується як сукупність відносин, пов'язаних з очікуванням належного виконання своїх зобов'язань, як сукупність ресурсів, які мають в своєму розпорядженні люди, завдяки своїм соціальним зв'язкам [5, с. 286].

Соціальний капітал на мікрорівні являє собою зв'язки, “оскільки існує матеріальна вигода, яку отримує кожний індивід з факту приналежності до мережі (групи)” [5, с. 289]. Соціальна форма капіталу, як основа соціальних інтересів, розглядається вченими як сукупність ресурсів, що мають в своєму розпорядженні люди завдяки соціальним зв'язкам. При цьому вирішальне значення відіграють зв'язки та взаємодія як внутрішнього спрямування (між складовими підприємства, професіоналами, що розпоряджаються певними видами ресурсів), так і зовнішнього спрямування (між іншими підприємствами та організаціями, між підприємствами та споживачами).

Формування соціальних інтересів потребує використання наявного соціального капіталу, а реалізація інтересів призводить до зростання соціального капіталу. Зазначений процес досягнення соціальних інтересів та їх капіталізації потребує використання соціальних мереж, через які “реалізується не лише соціальний, а й економічний, культурний (інформаційний) та інші капітали” [5, с. 289]. Капітал складає основу розуміння категорії “потенціал підприємства”, зокрема, соціально-економічний потенціал визначає можливості функціонування та розвитку підприємства. Змістовно-структурне наповнення соціально-економічного потенціалу визначається: ступенем використання активів, що забезпечують здійснення бізнес-процесів підприємства; мірою впливу на людський потенціал, як джерело формування відповідних економіко-виробничих і соціально-суспільних відносин.

Соціально-економічний потенціал підприємства пропонуємо розуміти як систему структурних елементів взаємодіючих на основі узгодження мотивів та установок внутрішнього та зовнішнього середовища, здатних забезпечити ефективне управління та використання наявних та потенційно доступних соціальних та економічних ресурсів організації (підприємства), активізація яких забезпечує задоволення потреб та інтересів зацікавлених сторін, досягнення цілей розвитку, відповідно до місії та стратегічних орієнтирів.

Соціально-економічний потенціал характеризується цілісністю та системністю, що розкривається за такими ознаками: єдність головної мети, наявність значної сукупності елементів, наявність зв'язків між елементами, структурованість та ієрархічність елементів [6]. При формуванні зв'язків між соціально-економічними потенціалами підприємств утворюється відповідна структура системи соціально-економічного потенціалу різних рівнів економіки, а властивості соціально-економічного потенціалу підприємств трансформуються у функції (дії), які пов'язані з існуванням синергетичного ефекту за рахунок інтегративних властивостей системи [6, с. 73]. З урахуванням зазначеного система рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств представлена на рис. 1.

Узгодження соціально-економічних інтересів підприємства на основі рефлексивного підходу доцільно будувати з використанням поняття “поле” (економічне та соціальне поле). Соціальне поле розглядається як “багатовимірний простір позицій, що ідентифікується на основі багатовимірної системи координат” [5, с. 289]. Це свідчить про існування різних ситуацій (ринку) та відповідного їх бачення різними сторонами (агентами) ринку. Вчені вказують на певну структуру поля за якою “у першому вимірі агенти розподіляються за загальним обсягом капіталу, а у другому за поєднанням своїх капіталів в загальній сукупній власності [5, с. 289]. Йдеться про те, що матеріальні і соціальні ресурси (інтереси) взаємно перетворюються і виступають як форми капіталу, що “зосереджує в собі універсальну вартість, яка може використовуватись у будь якій із двох зазначених форм, залежно від ситуації”.

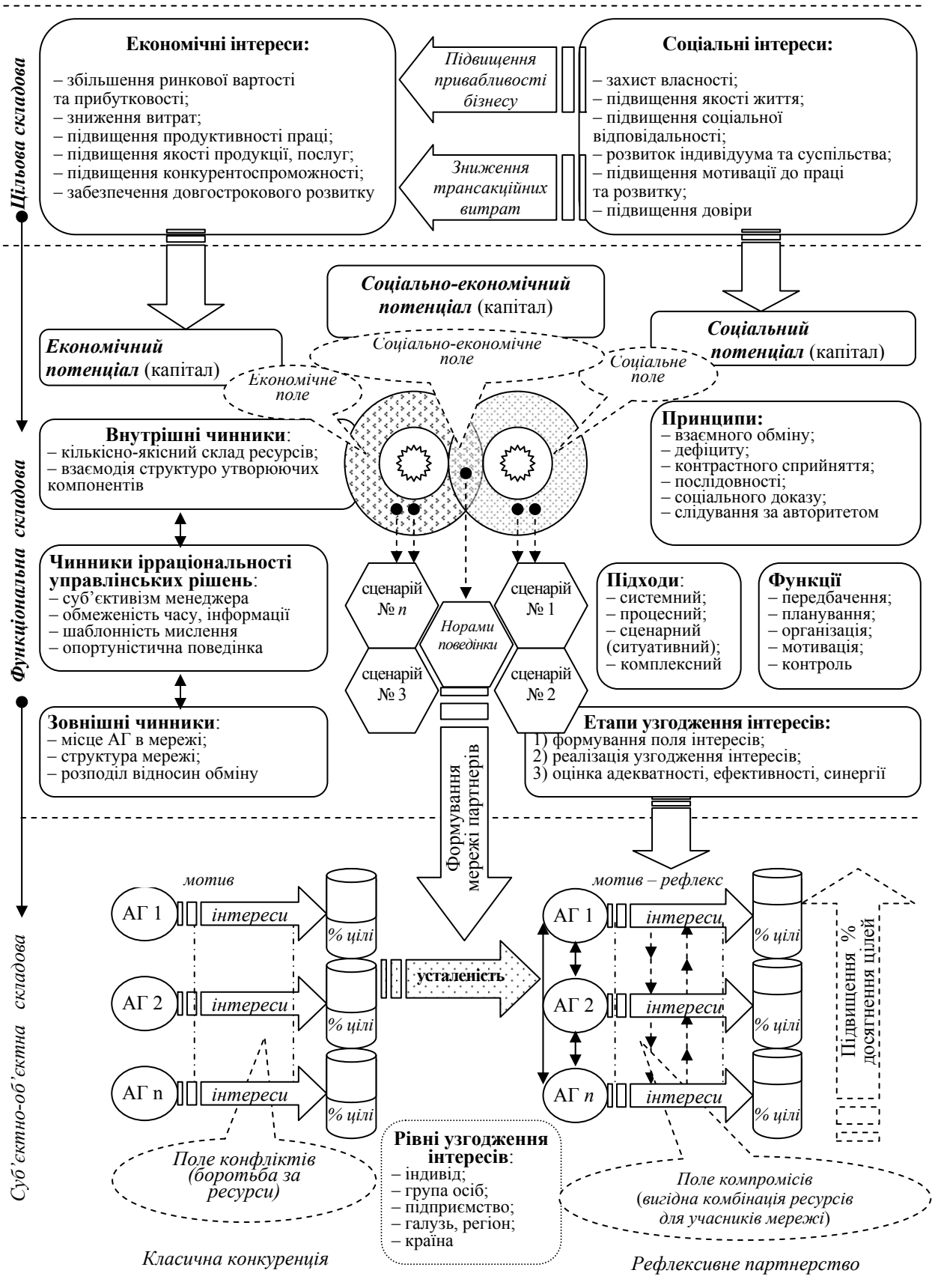


Рис. 1. Система рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств (розробка автора)
умовне позначення: АГ – агент відносин (індивід/підприємство)

Сферами функціонування соціального капіталу є: окрема бізнес-структура (підприємство); зв'язки бізнес-структур між собою, що створюють передумови для реалізації інтеграційних процесів та обміну інформацією; зв'язок бізнес-структур з населенням (йдеться про комерційні та громадянські інтереси) [2, с. 60].

Характер реакції системи на вплив зовнішнього середовища і траєкторія її поведінки у майбутньому обумовлюється складністю структури і внутрішньою взаємодією елементів системи. Поведінка системи змінюється під впливом внутрішніх факторів, що пояснює її відмінності фактичних параметрів від очікуваних (бажаних) параметрів. Ефективність досягає максимуму у мірі зростання ступеня укоріненості в мережі. Укоріненість розуміється як структура можливостей. Укоріненість може дати також негативний ефект.

Процес організації та функціонування інформаційно-інституційного простору узгодження інтересів укрупнено може бути представлений такими етапами:

– підготовчий етап формування поля узгодження інтересів: ідентифікація учасників та інтересів; постановка мети узгодження інтересів; визначення інституціональних (формальних та неформальних) норм поведінки;

– етап реалізації узгодження інтересів: уточнення поля компромісів (атрибутів цінностей стосовно яких можливе формування системи взаємних поступок); уточнення поля можливих конфліктів інтересів; моделювання циклу взаємодії; реалізація процесу (проекту) взаємодії;

– етап контролю узгодження інтересів: оцінка адекватності системи управління узгодженням інтересів на основі зворотних зв'язків; ідентифікація ризиків; оцінка результативності, ефективності та синергії взаємодії.

Ступінь досягнення визначеного (бажаного) стану ситуації характеризується типами взаємодії між суб'єктами. Взаємодія передбачає динамізм, рух, тому в аспекті цілей, стану ситуації, управляючого впливу вживається термін “вектор”. Взаємодія може набувати наступних форм: співпраця; прихований конфлікт інтересів; конкуренція (відкритий конфлікт інтересів) [7]. Зв'язки між елементами можуть бути розімкнутими та замкнутими (контурними), коли первинна зміна у одному елементі, пройшовши через контур зворотного зв'язку, знову впливає на той самий елемент.

Висновки. Відмінністю рефлексивного управління від класичного управління є той факт, що основними елементами є не суб'єкт та об'єкт управління із прямим та зворотнім зв'язком адміністративного характеру, а сторони, які розглядаються як агенти (сторони-гравці) (одночасно є і суб'єктом і об'єктом управління), що пов'язані взаємодією на основі врахування уявлень про реальну ситуацію і уявлень про неї інших сторін. В процесі рефлексивного управління відбувається урахування уявлень сторін щодо ситуації та прагнення узгоджувати інтереси (“мислити один за одного”).

Узгодження інтересів пропонуємо розуміти як процес формування та розширення зони компромісів, результатом якого є отримання кожним агентом адекватної та прийнятної (бажаної) відповіді на відносини. В цьому аспекті використовуються поняття “мотив”, як передумови досягнення цілей (інтересів) та “рефлекс”, як достатність зворотного результату (ступінь досягнення цілей, що є прийнятним).

Література

1. Мальчик М. В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий : монография / М. В. Мальчик. – Донецк; Ровно : ЧП Лапсюк В.А., 2010. – 216 с.
2. Пилипенко А. А. Організація рефлексивного управління розвитком підприємств і їх інтегрованих об'єднань / А. А. Пилипенко // Управління розвитком. – 2015. – № 1 (179). – С. 58–62.
3. Попов А. В. Модель организации информационно-институционального обеспечения рефлексивного согласования интересов в партнерском маркетинге / А. В. Попов // БізнесІнформ. – 2011. – № 8. – С. 211–213.
4. Шемаєв В. М. Метод когнітивного моделювання рефлексивних процесів управління суб'єктами соціально-економічних систем / В. М. Шемаєв // Центр воєнної політики та політики безпеки. – К., 2008. – С. 1–8.
5. Жиглей І. В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку : монографія / І. В. Жиглей. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 496 с.
6. Українська О. Л. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу / О. Л. Українська, Н. В. Чебанова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 71–75.
7. Лісун Я. В. Теоретичні аспекти формування взаємовідносин у концепціях маркетингу / Я. В. Лісун // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20, вип. 2/1. – С. 70–73.

References

1. Mal' chy`k M. V. Refleksy`vnoe upravleny`e konkurentosposobnost`yu promyshlennyykh predpny`yaty`j : monografy`ya / M. V. Mal' chy`k. – Doneczk ; Rovno : ChP Lapsyuk V.A., 2010. – 216 s.
2. Py`ly`penko A. A. Organizaciya refleksy`vnogo upravlinnya rozvy`tkom pidpny`emstv i yix integrovany`x ob'yednan` / A. A. Py`ly`penko // Upravlinnya rozvy`tkom. – 2015. – # 1 (179). – S. 58–62.

3. Popov A. V. Model` organy`zacy`y` y`nformacy`onno-y`nstucy`onal`nogo obespecheny`ya refleksy`v-nogo soglasovany`ya y`nteresev v partnerskom markety`nge / A. V. Popov // *BiznesInform.* – 2011. – # 8. – S. 211–213.
4. Shemayev V. M. Metod kognity`vnogo modelyuvannya refleksy`vny`x procesiv upravlinnya sub'yek-tamy` social`no-ekonomichny`x sy`stem / V. M. Shemayev // *Centr voyennoyi polity`ky` ta polity`ky` bezpeky`.* – Ky`yiv, 2008. – S. 1–8.
5. Zhy`glej I. V. Buxgalters`ky`j oblik social`no vidpovidal`noyi diyal`nosti sub'yektiv gospodaryuvannya: neobxidnist` ta oriyenty`ry` rozvy`tku : monografiya / I. V. Zhy`glej. – Zhy`tomy`r : ZhDTU, 2010. – 496 s.
6. Ukrayins`ka O. L. Social`no-ekonomichny`j potencial pidpry`yemstva: osobly`vosti vy`znachennya i chy`nny`ky` vply`vu / O. L. Ukrayins`ka, N. V. Chebanova // *Visny`k Universy`tetu bankivs`koyi spravy` Nacio-nal`nogo banku Ukrayiny`.* – 2012. – # 1 (13). – S. 71–75.
7. Lisun Ya. V. Teorety`chni aspekty` formuvannya vzayemovidnosy`n u koncepciyax markety`ngu / Ya. V. Lisun // *Visny`k Odes`kogo nacional`nogo universy`tetu im. I.I. Mechny`kova.* – 2015. – T. 20, vy`p. 2/1. – S. 70–73.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.

Надійшла/Received: 1.09.2015 р.

Рецензент: д.е.н., проф. І. А. Ігнатєва