

Ситуаційна задача

«Соціальна звітність підприємницьких структур. Здатність знаходити організаційно-управлінські рішення та готовність нести за них відповідальність з позицій соціальної значущості прийнятих рішень» Більшість компаній вибудовує комунікацію із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами), прагнучи лише мінімізувати свої ризики. Такий підхід передбачає використання традиційних інструментів інформування та діалогу. Великі міжнародні компанії розвивають практику взаємодії із зацікавленими сторонами, розширюють набір інструментів та використовують нові підходи. Дедалі частіше розглядають взаємодію як інструмент формування нових можливостей. Такий підхід передбачає використання як традиційних інструментів інформування і діалогу, а й більше залучення зацікавлених груп у процеси прийняття рішень усередині компанії. Прикладами тут можуть бути створення зовнішніх консультативних рад, включення до ради директорів незалежних членів, реалізація соціальних або екологічних партнерських ініціатив з некомерційними організаціями. Проведіть порівняльний аналіз двох підходів взаємодії зі стейкхолдерами організації. Який із них, на Вашу думку, найбільше підходить для використання в Україні? Свою думку обґрунтуйте. Чи потрібна стейкхолдерам здатність знаходити організаційно-управлінські рішення та готовність нести за них відповідальність з позицій соціальної значущості прийнятих рішень?