

2. Castells M., Cardoso G. The Network Society: From Knowledge to Policy. Washington, DC : Johns Hopkins Center for Transatlantic Relations, 2005. 434 p.
3. Liebler C., Ferri M. NGO Networks: Building Capacity in a Changing World [Electronic resource] / URL: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pnadb767.pdf. / (date of the application: 15.02.202).

Гармаш С. В.
доцент кафедри економіки бізнесу та міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
sv_garmash@ukr.net

БІЗНЕС-ВЛАДА В УМОВАХ ДОМІНУВАННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ (УКРАЇНСЬКИЙ «ДОСВІД»)

Слід зазначити: «...дослідження економічних стосунків, що залишається предметною площиною економіки, завжди мало практичну спрямованість і передбачало побудову дієвих економічних моделей, які б дозволяли прогнозувати економічну поведінку людини. Втім, ґрунтуючись на уявленнях про людину, як раціональну істоту, що має максимізувати корисність, традиційні економічні концепції не в змозі забезпечити належний рівень прогностичності, оскільки сама природа економічного суб'єкта є значно складнішою і не обмежується концепцією раціональності. Саме тому в епоху технологічних революцій та інформатизації суспільства, коли в економічних процесах зростає вага економічних рішень та людського фактору, загострюється потреба в уточненні економічних моделей, що обумовлюють реальну поведінку економічних агентів» [1].

У цьому аспекті слід розглядати взаємопов'язану модель: споживач – бізнес. На прикладі поведінки на ринку послуг українських операторів мобільного зв'язку можна зазначити, що стратегічний напрямок менеджменту компаній на максимізацію прибутків не змінився, а змінився лише інструментарій досягнення цих цілей (примусова зміна тарифного плану; «нав'язування» додаткових контент-послуг; скорочення терміну дії ряду тарифів з календарного місяця до чотирьох тижнів або 28 днів (розслідування Антимонопольним комітетом України картельного зговору монополістів українського ринку зв'язку); відсутність тарифних планів без інтернету, що стало вже трендом вітчизняних операторів мобільного зв'язку).

Усі ці дії призводять до подорожчання послуг, а поведінка монополістів ринку мобільного зв'язку нагадує «планомірне здирництво» на користь власного збагачення. Протидія користувачів мобільного зв'язку такій поведінці монополістів ринку навряд чи буде ефективною, «оскільки в нашій країні поняття «влада», «бізнес» та «кримінал» давно та надовго стали тотожними поняттями...» [2, с. 18]. Звідси і безкарність на всіх рівнях влади-бізнесу за кримінальне «господарювання».

«Прибуток – понад усе! Це гасло давно вже стало провідним лейтмотивом вітчизняних можновладців у процесі власного збагачення на тлі зубожіння широких верств населення та розкрадання країни. В такій ситуації мова вже не може йти про моральний вимір, коли у самій бідній країні Європи примусове здирництво стає «оптимізацією» ресурсів компанії, а отримання надприбутків... – звичайним явищем.

Отже, перебудова вітчизняними підприємствами своєї діяльності в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища та пристосування до ринкових умов – безперервний процес, але методи досягнення конкурентних переваг та отримання прибутків вже залежать від «якості» людського ресурсу, який здійснює управління – від його морального виміру» [3, с. 268-269]. Навряд чи це можливо у теперішній ситуації. Моральні та інтелектуальні деграданти дорвалися до влади або були приведені у владу олігархатом для лобіювання його інтересів (велике «крадівництво» та інші «проекти» за рахунок платників податків).

«Сподівання українського народу на покращення свого становища після проведення президентських та парламентських виборів 2019 року виявляються марними. «Нові обличчя», аносовані під час передвиборчих перегонів, виявилися безпорадними перед викликами системної кризи корумпованої країни. Криза самої команди – відсутність компетентних спеціалістів у своїх галузях, здатних бути «державниками», а не споживачами держресурсу заради власних кишенькових

преференцій. Управлінці топ-рівня виявилися людьми без професійного минулого та моральних принципів. Результат їхньої діяльності – подальший занепад економіки, криза в усіх галузях та поступове вивільнення території від її населення» [4, с. 76]. Ця поведінка вже стала ганебним вітчизняним трендом.

Використані джерела

1. Програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» для студентів усіх спеціальностей усіх форм навчання. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. URL: https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/06/Povedinkova_ekonomika.pdf (дата звернення: 20.02.2022).
2. Гармаш С. В. Відсутність персональної відповідальності як мотиватор безладдя та беззаконня / С. В. Гармаш // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність : тр. 5-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 20 грудня 2014 р. / ред. П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гуцан. – Харків : НТУ "ХПІ", 2014. – С. 18-19.
3. Гармаш С. В. Логістичний менеджмент у сфері надання послуг мобільного зв'язку "по-українськи": проблеми та шляхи виходу з кризової ситуації [Електронний ресурс] / С. В. Гармаш // Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством : матеріали 2-ї Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф., 23 квітня 2019 р. / Полтав. держ. аграрна акад. – Електрон. текст. дані. – Полтава, 2019. – Ч. 2. – С. 267-269. – URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/41408>.
4. Гармаш С. В. Професійна некомпетентність як основна проблема українського суспільства в умовах системної штучної кризи. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : наук. вид. : тези доп. 28-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD–2020, [28-30 жовтня 2020 р.] : у 5 ч. Ч. 3 / ред. Є. І. Сокол. Харків : Планета-Прінт, 2020. – С. 76.

*Глізнуца М.Ю., к.е.н., доцент кафедри економіки бізнесу
Долина І.В., к.е.н., професор кафедри економіки бізнесу
Перерва П.Г., д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки бізнесу
Національний технічний університет «ХПІ»
pgpererva@gmail.com*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОВЕДІНКОВОЇ БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ

Поведінкова економіка (behavioral economics) – відносно нова наука. На наш погляд, вона має швидше міждисциплінарний характер і знаходиться на стику двох наук: психології та економіки, що дозволяє виявити психологічну основу та динаміку прийняття рішень топ-менеджментом в бізнес-діяльності [1-5].

В цей час поведінкову економіку не можна не брати до уваги, оскільки поведінковий підхід [1]:

- притаманний діяльності різних суб'єктів: від індивіда та фірми до ринків та регіонів; - систематично повторюється та ускладнюється;
- дозволяє виявити глибинні мотиви діяльності агентів, які не завжди наступають канонам традиційної економіки.

Поведінкову економіку донедавна багато хто вважав наукою другорядною, необов'язковою, певним різновидом традиційної економіки. Однак прихильники останньої все ж таки визнавали, що індивіди час від часу поведуться нерозумно, нерационально, але на це завжди були теоретичні доводи. Вони стверджували, що експерименти біхевіористів – психологів та економістів, хоч би як були цікаві, не спростовують раціональних моделей, тому що їх проводять у контрольованих умовах та у відсутності головного регулятора раціональної поведінки – конкурентного середовища ринку [1, 4].

Підприємство, будучи інститутом сучасної економіки, постає як відокремлена, організаційно-оформлена, юридично незалежна одиниця, що засновує свою діяльність на цілій системі властивих їй норм і правил, формальних, неформальних, економічних, соціокультурних та правових. Традиційна економічна теорія, що представляє підприємство у вигляді «чорної скриньки», де на вході – ресурси, а на виході – результат господарської діяльності, прийшла в суперечність з економічною реальністю через відсутність передбачуваної повної інформації та припущення, що всередині підприємства бізнес-агенти поведуться раціонально. Неокласики не передбачали існування підприємства як особливого громадського інституту групи людей, у кожного з яких можуть бути особливі інтереси,