

Оновлений план підвищення розвитку вугільної промисловості України має на меті підвищення рівня видобутку вугілля, одночасно із абсолютним виведенням шахт до бездотаційності. В найближчі роки планується впровадити цілковиту заміну антрациту на електростанціях вугіллям газової групи. В планах до 2019 року повністю призупинити спалювання на ТЕС антрациту. Шахти, що мають великі запаси вугілля, повинні бути модернізовані та переобладнані. Запаси вугілля, де майже вичерпано, і де перспектива розвитку відсутня, постає необхідність створювати індустріальні парки [4].

Отже, головною метою нової концепції є легалізація низки непопулярних та негативних для вугільної галузі ключових процесів: завершення приватизації державних шахт, закриття збиткових та концентрація в одних руках дотаційних коштів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вугільна промисловість України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Вугільна промисловість України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentu5.com/index.php?work=632>
3. Вугільна промисловість України в умовах гібридної війни. Аналітична записка – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1890>
4. Жебрівський П. Нова концепція розвитку дозволить до кінця 2017-го вивести 70 % шахт на беззбитковість [Електронний ресурс] / П. Жебрівський // Цензор. НЕТ. – Режим доступу : [http://ua.censor.net.ua/news/442738/nova\\_kontseptsiya\\_rozvytku\\_dozvolyt\\_do\\_kintsya\\_2017go\\_vyvesty\\_70\\_shaht\\_na\\_bezzbytkovist\\_jebrivskyyi](http://ua.censor.net.ua/news/442738/nova_kontseptsiya_rozvytku_dozvolyt_do_kintsya_2017go_vyvesty_70_shaht_na_bezzbytkovist_jebrivskyyi)

**Д. филос. н. Павлова Т. С., к. э. н. Павлов Р. А.**

*Днепровский национальный университет имени Олеса Гончара (Украина)*

### **РОЛЬ МОРАЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕММАХ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ АГЕНТАМИ**

С тех пор как один индивид взаимодействуют с другими, наш личный интерес почти автоматически входит в конфликт с интересами других или в более общем плане – с коллективными интересами. Действительно, даже в тех случаях, когда взаимодействие должно быть обоюдновыгодным, почти всегда существуют

способы «перетянуть одеяло на себя». Например, когда осуществляется обмен с другим человеком, переговоры являются процессом, который позволяет разным сторонам заявлять о своих стремлениях и отстаивать собственные интересы. Помимо этого, в ходе осуществления обмена, даже при наличии договора, нередко имеется возможность у одной из вовлеченных сторон, обманывать другую сторону в личных целях. Кроме того, во время сотрудничества или совместной работы часто можно извлечь выгоду из вкладов других индивидов, следовательно имеется экономический стимул попытаться извлечь выгоду от наличия таких внешних факторов. Также по своей природе некоторые ситуации усугубляют масштабы такой внутренней дилеммы. В экономической литературе такие ситуации называют социальными дилеммами, в том числе известная «Дилемма заключенного», применяемая в широкой области социальных наук (экономика, психология, философия, социология).

Вопрос о социальных дилеммах можно рассматривать в контексте способности экономических агентов сотрудничать. Сотрудничество – одна из важнейших основ эволюции рода человеческого, и даже сейчас оно является одним из условий, необходимых для выживания человека как вида. Таким образом, для решения многих глобальных проблем, с которыми сталкивается и/или столкнется человеческая цивилизация, необходимо приложить совместные усилия. Речь идет об экологических проблемах (переработка отходов; парниковый эффект и т. п.), проблемах здравоохранения (финансирование системы здравоохранения, сокращение вредных веществ в продуктах питания и т. п.), а также проблемах контроля над миграцией. В целом, сотрудничество между индивидами является одним из необходимых условий для успеха любого совместного проекта – будь то профессиональный, общественный или личный.

Тем не менее, эгоистичная природа, которая характеризует любого человека, о которой упоминает Адам Смит в работах «Исследование о природе и причинах богатства народов» [10] и «Теория нравственных чувств» (1759) [11] может быть препятствием для сотрудничества в рамках групп экономических агентов. Таким образом, в экономических науках в том числе в теории игр, изначально считается, что при социальных дилеммах невозможно какое-либо сотрудничество

по причине того, что индивидуумы являются не просто рациональными, но прежде всего эгоистичными.

Однако, люди существа социальные, и никто не в состоянии выжить в одиночку, поэтому необходимо, чтобы они могли мирно взаимодействовать и общаться друг с другом. Адам Смит, в своей более ранней и менее известной большому числу современных экономистов работе «Теория нравственных чувств» [11] указывает на то, что сотрудничество между индивидуумами становится возможным благодаря симпатии, т. е. эмоциональному процессу, который можно сравнить с формой сопереживания, благодаря чему люди могут разделять чувства других. Симпатия, по мнению Адама Смита [11], также допускает определенную моральную близость между двумя людьми с одновременным признанием чувств друг друга. Симпатия также представляет собой взаимное эмоциональное обязательство, помогающее индивидуумам координироваться и находиться в согласии, что придает ей центральную роль в социальных отношениях. Такая способность сопереживать другим представляется одной из основ сотрудничества благодаря желанию получать еще больше любви посредством положительных эмоций, возникающих у одних индивидуумов при просоциальном поведении других.

Относительно недавнее возникновение экспериментальной экономики и социальной психологии дало возможность проверить с научной точки зрения поведение индивидов при социальных дилеммах, представленных в виде экономических игр «Дилемма заключенного», «Ультиматум», «Диктатор», а также «Игра на создание общественного блага», и позволило установить, что сделанные согласно классической модели прогнозы, опровергаются теорией игр [5]. Такие разные результаты привели некоторых ученых к пересмотру традиционного представления об экономическом поведении людей и постановке вопроса о том, что делает возможным сотрудничество между экономическими агентами в некоторых особых ситуациях.

Сохраняя традиционные рамки рациональности, модели от поведенческой экономики предполагают, что эгоистичная мотивация не является единственной существующей в процессе принятия управленческих решений экономическими

агентами. Скорее всего, данные модели учитывают множество мотиваций, которые могут меняться в зависимости от содержания конкретного решения и личности экономического агента. Таким образом, в социальном взаимодействии помимо материального эгоистичного благополучия в научной литературе были приняты во внимание дополнительные мотивации, такие как:

- 1) справедливость и правота [6];
- 2) соображения взаимности и обоюдности между индивидуумами [9] (в сочетании с ролью ожиданий и намерений);
- 3) доход (в широком понимании), который получают индивидуумы при соблюдении социальных и моральных норм в обществе [3];
- 4) альтруизм и «страсть дарить» [4];
- 5) наличие социальной связи между экономическими агентами [7].

Такое расширение источников удовлетворения индивида, путем включения разнообразных мотиваций дало возможность строить реалистичные модели экономического поведения. Условно, совокупность данных дополнительных мотиваций действуют на основе способности к эмпатии (или сочувствию, по Адаму Смиту) экономических агентов, а также благодаря появлению определенных чувств и эмоций [1; 2], которые свойственны людям в контексте увеличения их шансов на выживание, делая возможным социальное сотрудничество. В частности, выделяют группу моральных эмоций [8], связанных с положительным развитием жизни в обществе. Среди них рассматривают возмущение (праведный гнев), вину, стыд, отвращение (моральное), благородство, восхищение и благодарность. Каждая из рассматриваемых эмоций играет особую роль у экономических агентов в процессе принятия управленческих решений. Моральные эмоции дополняют друг друга, чтобы индивидуумы могли адаптировать свое экономическое поведение в зависимости от конкретного содержания социальной ситуации.

На наш взгляд, в данном контексте особое место занимает моральная эмоция благодарности. Во-первых, поскольку она содействует принятию просоциальных управленческих решений, во-вторых, играет особую роль в развитии межличностных отношений, в-третьих, способна быть источником материального благополучия экономических агентов.

**Список использованных источников:**

1. Петражицкий Л. И. *Акции. Биржевая игра и теория экономических кризисов. Об акционерном деле и типических ошибках при оценке шансов неизвестной прибыли* / Л. И. Петражицкий. – СПб. : ЛЕНАНД, 2016. – 320 с. (Original work published in 1911).
2. Петражицкий Л. И. *Теория права и государства в связи с теорией нравственности* / Л. И. Петражицкий. – СПб. : Лань, 2000. – 608 с. (Original work published in 1907).
3. Akerlof, G. A. (1980). A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence. *Quarterly Journal of Economics*, 94(4), 749-775.
4. Andreoni, J. (1989). Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy*, 97(6), 1447-1458.
5. Camerer, C., & Ho, T.-H. (2015). Behavioral game theory, experiments and modeling. In H. P Young & S. Zamir, (Eds.), *Handbook of game theory* (pp. 517-573). Amsterdam: Elsevier.
6. Fehr, E., & Schmidt, K. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817-868.
7. Frans van Dijk, & Frans van Winden (1997). Dynamics of social ties and local public good provision. *Journal of Public Economics*, 64(3), 323-341.
8. Haidt, J. (2003). The moral emotions. In R. J. Davidson, K. R. Scherer, & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 852-870). New York: Oxford University Press.
9. Nelson, W. (2001). Incorporating fairness into game theory and economics: comment. *American Economic Review*, 91(4), 1180-1183.
10. Smith, A. (1955). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Chicago: Encyclopædia Britannica. (Original work published in 1776).
11. Smith, A. (2002). *The theory of moral sentiments*. Cambridge: Cambridge University Press (Original work published in 1759).

**Потеря Ю. О.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)*

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ**

**УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Запорукою успішної роботи менеджера є не тільки проведення валютно-фінансових робіт, але й вміння працювати з людьми. Психологічна взаємодія – це мистецтво, яким повинен володіти кожен кваліфікований менеджер. З розвитком маркетингу та торгівельної діяльності загалом виникає необхідність вивчати й знати саме психологічні характеристики споживачів, а не тільки збирати про них стандартні дані: вік, стать, місце проживання, рівень доходів тощо [1]. Тому саме соціально-психологічні методики менеджменту допомагають регулювати трудову поведінку персоналу та встановлюють характер спілкування керівників і підлеглих для запобігання стресовим ситуаціям і конфліктам.