

УДК 316.6

DOI: <https://doi.org/10.32782/СМІ/2021-1-10>**Остапенко В.В.**

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности,
Национальный университет «Запорожская политехника»

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ И УЧЁТ ЗОНЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДЕСТРУКТИВНЫХ ИГР

Риск представляет собой часть обычной деятельности предприятия. Он вездесущ и отличие состоит лишь в степени риска. Каждый случай принятия на работу нового сотрудника, взаимодействия с новым клиентом, контрагентом или партнёром влечет за собой риск. При этом, когда люди начинают проявлять неискренность поведения, связанную с управляемостью эмоций и деструктивным человеческим поведением, разворачиваются игры с отрицательной итоговой суммой. Управление рисками должно включать в себя изучение игр с отрицательной итоговой суммой и мер по противостоянию им. В управлении рисками при работе с людьми учёт приемлемого и не приемлемого для организации осознаваемого и не осознанного поведения используется в экономических организациях обычно подспудно, а не напрямую. Уделяя большое внимание обучению вообще, в обществе мало обращают внимания на проблему игр.

Ключевые слова: экономический риск, социально-экономические отношения, деструктивные игры, пирамида Маслоу, управление рисками.

Остапенко В.В.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Національний університет «Запорізька політехніка»

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ ТА ОБЛІК ЗОНИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДЕСТРУКТИВНИХ ІГОР

Ризик – це частина нормального ведення бізнесу. Він всюдисущий, різниця тільки в ступені ризику. Кожен випадок прийому на роботу нового співробітника, взаємодії з новим клієнтом, контрагентом або партнером тягне за собою ризик. При цьому, коли люди починають проявляти нециристість в поведінці, пов'язаній з контролем над емоціями і деструктивною поведінкою людини, розгортаються гри з негативною сумою. Управління ризиками має включати вивчення ігор з негативним результатом і способи боротьби з ними. В управлінні ризиками при роботі з людьми облік прийнятної і не прийнятної для організації усвідомлюваного і не усвідомленого поведінки використовується в економічних організаціях зазвичай приховано, а не напряду. Приділяючи велику увагу навчанню взагалі, в суспільстві мало звертають уваги на проблему ігор.

Ключові слова: економічний ризик, соціально-економічні відносини, деструктивні гри, пірамида Маслоу, ризик-менеджмент.

Ostapenko V.V.

"Zaporizhzhia Polytechnic" National University

RISK MANAGEMENT AND SOCIAL-ECONOMIC DESTRUCTIVE GAMES AREA

Risk is part of the normal course of business of the entity. It is omnipresent and the only difference is the degree of risk. Each case of hiring a new employee, interaction with a new client, counterparty or partner entails a risk. At the same time, when people begin to show insincerity in behavior associated with the controllability of emotions and destructive human behavior, games with a negative total amount unfold. Risk management should include learning about negative bottom-line games and how to deal with them. In risk management when working with people, taking into account the perceived and unconscious behavior that is acceptable and not acceptable for the organization is used in economic organizations usually latently, and not directly. Paying great attention to learning in general, the society pays little attention to the problem of games. At the same time, games, when there are too many of them, can change the scenarios of enterprise development. The greatest risks are borne by the zone of transition from one stable environment to another. In risk management, this transition should also be sought between areas of relative stability. An entrepreneur, when a business begins to grow, is usually not ready to manage the expanding enterprise. What's going on? Why the previously successful economic structures suddenly start to stop in their development and fade away? Because of what the financial results of operations turn out to be much worse than the calculated ones, and what adds another vertical component of risk? This situation is described in the book by Lee Iacocchi "The Career of a Manager" in the situation with the Chrysler Corporation and in the book about the history of the plant "Dnepropetsstal" "This is our biography with you." The situations are described simply as not entirely clear. Over the past 60 years, there have been no natural disasters that could shift the risk lines along the vertical. Consequently, there is no reason to talk about playing against nature in taking into account economic risks. Hence, it is likely that the cause is social. The article compares the levels of Maslow's pyramid with the structuring of time by people, their semantic behavior and the level on the scale of emotional tones.

Keywords: economic risk, socio-economic relations, destructive games, Maslow's pyramid, risk management.

Постановка проблеми. Мир организаций полон изменений и эта динамика порождает все новые и новые риски и шансы. Риск представляет собой часть обычной деятельности предприятия. Он вездесущ и отличие состоит лишь в степени риска. Каждый случай принятия на работу нового сотрудника, взаимодействия с новым клиентом, контрагентом или партнёром влечет за собой риск.

С целью повышения шансов на получение прибыли проводят управление риском. Риски выявляются, изучаются, анализируются и, если это экономически целесообразно, то реализуются мероприятия по контролю и сокращению потерь от рисков. И, хотя ещё Джон фон Нейман и Оскар Моргенштерн в «Теории игр и экономического анализа» [2] обращали внимание на игры с нулевой, отрицательной и положительной итоговой суммой, в области изучения игр остаётся ещё много интересного и неопisanного.

Таким образом, ответы на вопросы, где преимущественно располагается зона игр и насколько существенно их влияние на экономику и общество, являются по-прежнему актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций.

Специалист по менеджменту с мировым именем Питер Друкер в книге «Эффективное управление» [3] пишет, что прибыль – это плата за риск.

Э. Бёрн в книге «Игры, в которые играют люди (психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры (психология человеческой судьбы)» [1] показывает четыре позиции отношения человека к человеку:

1. «+» – «+» – «я – хороший, ты – хороший». Это наиболее плодотворная позиция.
2. «+» – «-» – «я – хороший, ты – плохой».
3. «-» – «+» – «я – плохой, ты – хороший».
4. «-» – «-» – «я – плохой, ты – плохой».

Как автора теории транзакционного анализа служба социального обеспечения США пригласила Эрика Бёрна исследовать причины, почему одни люди с увечьями, вернувшиеся с фронтов Второй мировой войны, работают и обеспечивают себя сами, а другие живут на пособие. В результате была открыта первая из многих деструктивных игр, в которые неосознанно играют множество людей. Это была игра «деревянная нога». Одни, лишившись ноги на фронте, водят трактора на фермах, руководят фирмами и политическими партиями, а другие настаивают, что на службе стране лишлись конечности, следовательно, работать не могут и обязаны быть обеспечены социальной пенсией. Причина разницы в экономическом поведении социальна.

Х.Р. Кауфман в книге «Тактики успеха в бизнесе и науке» [4] пишет: «культура не в меньшей, а в большей степени ограничивает прогресс, чем экономика. В США принято, чтобы учёные всегда стремились засучить рукава и при необходимости испачкать руки. Эта традиция, кажется, сходит на нет. И если почти все наши учёные станут бояться испачкать руки, мы окажемся быстро отброшенными назад».

Выделение не решённых ранее частей общей проблемы. В книге «Основы менеджмента» [6], пишется, что предприниматель, когда бизнес начинает расти, обычно оказывается не готов к управлению расширяющимся предприятием. Что же происходит? Почему ранее успешные экономические структуры

вдруг начинают останавливаться в своём развитии и угасать.

Возможно, не осознаётся изменяющееся социально-экономическое поведение людей и сказывается неумение обнаруживать и обезвреживать деструктивные поведенческие паттерны, что обходится непомерно дорого. В управлении рисками при работе с людьми учёт приемлемого и не приемлемого для организации осознаваемого и не осознанного поведения используется в экономических организациях обычно подспудно, а не напрямую. Уделяя большое внимание обучению вообще, в обществе практически не обращают внимания на проблему игр [1].

В то же время известно, что наибольшие риски несёт зона перехода из одной стабильной среды к другой. В управления рисками этот переход также следует искать между зонами относительной стабильности.

Постановка задачи. Показать возможность образования зоны деструктивных игр на определённых стадиях развития организации и связать эту зону с уровнями классификации пирамиды Маслоу.

Показать влияние деструктивных игр на ситуацию с экономическим риском.

Результаты. Риск – это действие на удачу, в надежде на счастливый исход, выполняемое в условиях неопределённости. Исходом свершения рискованного события могут стать – положительный (выигрыш, прибыль), нулевой и отрицательный экономические результаты.

Отказ от принятия на себя экономического риска и авантюристическое «шапкозакидательское» поведение ведёт в долговременной перспективе к убыткам. Прибыль – это плата за разумный риск. Влияние по горизонтали отношения к риску честно рискующего предпринимателя на получаемую им прибыль представлено на рис. 1 (по оси абсцисс показан риск в процентах, а по оси ординат прибыль в гривнах).

В реальной жизни результаты часто оказываются намного хуже, а вместо фигуры ABC получается фигура DEF с намного меньшей фактической прибылью и большими областями убытков (рис. 2).

Из-за чего финансовые результаты деятельности оказываются намного хуже, чем расчётные, и, что добавляет ещё вертикальную составляющую риска? Такая ситуация описывается в книге Ли Якокки «Карьера менеджера» [8] в ситуации с корпорацией «Крайслер» и в книге об истории завода «Днепроспецсталь» «Это наша с тобой биография» [7]. Ситуации описываются просто как не совсем понятные. За последние 60 лет отсутствовали природные катаклизмы, которые бы сместили линии риска по вертикали. Следовательно, говорить об игре против природы в учёте экономических рисков, оснований нет. Отсюда вероятно предположить, что причина социальна.

В таблице 1 представлены области возможных рисков и варианты их реализации. Непосредственно с деятельностью людей связан 21 из 45 вариантов, а косвенно – все.

Таблица подтверждает общую важность человеческого фактора в управлении рисками, но не даёт понять, когда эти факторы активизируются. Эффективность диагностики и организации управления риском во многом определяется классификацией риска, но в любом случае на первом месте социальные факторы – кадры

решают всё. Когда человек самоотверженно трудится, тогда он испытывает интерес, радость, творчество, очарование, счастье. Когда его заставляют работать или он утрачивает интерес к труду – это скука, тоска, боль и мучение.

Сопоставление уровней пирамиды Маслоу со структурированием людьми времени, их смысловым поведением и уровнем по шкале эмоциональных тонов (ШЭТ) дано в таблице 2. Как видно из таблицы, когда первичные потребности удовлетворены, а вторичные

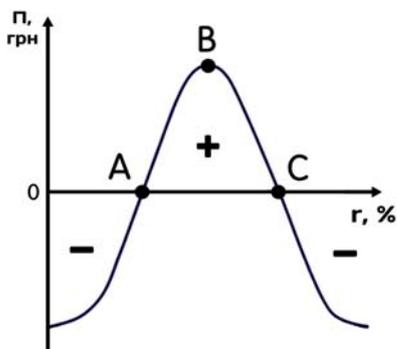


Рис. 1. Влияние отношения к риску на прибыль

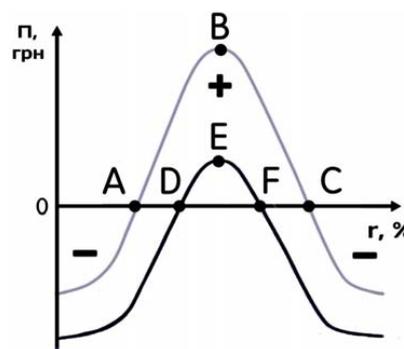


Рис. 2. Не достижение финансовых результатов по сравнению с расчётными

Таблица 1

Области и варианты реализации рисков

№ п/п	Области риска	Варианты реализации рисков
1.	Риски, относящиеся к собственности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пожар. 2. Взрыв. 3. Воздействие воды. 4. Авария. 5. Разлом, падение. 6. Война, революция. 7. Национализация. 8. Приватизация, реприватизация. 9. Обвал, оползень. 10. Хищение. 11. Мошенничество. 12. Саботаж.
2.	Риски, относящиеся к системе информационного обеспечения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Утечка информации. 2. Уход ключевого сотрудника. 3. Манипуляции. 4. Вандализм. 5. Саботаж. 6. Потеря, исчезновение. 7. Взрыв, пожар и т.д. 8. Промышленный шпионаж.
3.	Риски, относящиеся к аппарату сотрудников	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дистресс. 2. Опасный труд. 3. Шум, вибрация, радиация и т.д. 4. Небезопасное оборудование. 5. Риски дома, по дороге на работу и т.д. 6. Состояние здоровья.
4.	Риски, относящиеся к коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Забастовки. 2. Обязательства по контракту. 3. Несостоятельность покупателя. 4. Зависимость от поставщика. 5. Ошибки в планировании. 6. Соблюдение норм и правил.
5.	Риски, относящиеся к нематериальным активам	<ol style="list-style-type: none"> 1. Человеческий капитал. 2. Престиж. 3. Нарушения авторского и патентного права. 4. Структурный капитал. 5. Потребительский капитал.
6.	Риски, относящиеся к финансовой системе предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 1. База налогообложения. 2. Ставки налогов. 3. Инфляция, дефляция. 4. Курсы валют. 5. Источники финансирования. 6. Цены на ресурсы. 7. Инвестиции. 8. Непредусмотренные мероприятия.
Итого		45

Таблиця 2

Структурирование времени и уровни реализации себя людьми

Иерархия потребностей по Маслоу	Способы структурирования времени по Э. Берну	Уровни реализации себя (Р. Пер)	Ответы на вопросы	Уровень по ШЭТ
1. Физиологические	Ритуалы и процедуры	Окружение (различные ситуации – вынужденные и не вынужденные состояния)	Где?	низкий
2. В безопасности и уверенности в будущем	Времяпрепровождение	Поведение (состояние, настроение, реакция на окружение)	Что?	низкий
3. Социальные	Игры	Способности	Как?	средний
4. В уважении	Близость	Отождествление (вера, ценности, убеждения)	Почему?	высокий
5. В самовыражении	Деятельность	Я (сущностное, а затем и духовное)	Кто?	высокий

ещё не дошли до истинной человеческой близости и деятельности, общество или конкретное предприятие попадает в зону перехода между потребностями высших и низших уровней – уровень социальных потребностей.

Социальные потребности, иногда называемые потребностями в причастности, – это понятие, включающее чувство принадлежности к чему или кому-либо, чувство, что тебя принимают другие, чувства социального взаимодействия, привязанности и поддержки. И тут же мы получаем противоположность такого поведения, оттягивающие на себя прибыль: «деревянную ногу», «не учтённое на складе – это моё», «Боливар не выдержит двоих» и т.д. Особенностью игр, в отличие от настоящей человеческой близости и деятельности, является управляемый характер эмоций. Поскольку это противоречит искренности отношений и развитию личности, игры, как негативные и деструктивные,

так и положительные со временем будут избегаться людьми. Но, сейчас, игры с отрицательной итоговой суммой позволяют, увеличивая общие экономические риски для остальных, получать больше благ или других выигрышей игроку. Таким образом, зона игр, до которой дорастают многие предприятия, способна их разрушить в угоду нескольким игрокам, причём даже не всегда владельцам бизнеса и к этому следует относиться серьёзно.

Выводы. Зоны деструктивных игр могут обрывать развиваться на определённых стадиях развития организации. Более всего их следует учитывать и управлять ими, особенно при переходе на ступень социальных потребностей классификации пирамиды Маслоу.

Деструктивные социальные игры сами по себе усиливают экономические риски, тем самым создавая экономические игры с отрицательной итоговой суммой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди (психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры (психология человеческой судьбы). – Минск.: Прамеб, 1992. – 383 с.
2. Дж. фон Нейман, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – Наука, 1970. – 983 с. 864 с.
3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР – Пресс, 1998. – 288 с. (Успех в бизнесе Кауфман Х.Р. Тактика успеха в бизнесе и науке. М.: Интеллект, 1993. – 156 с.
4. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. Перевод. с англ. Татлыбаевой А.М. – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента: учебник : пер. с англ. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – Москва: Дело, 2002. – 702 с.
6. Это наша с тобой биография. Очерки завода «Днепропетсталь». – Запорожье: Тандем- У, 2000. – 302 с.
7. Якокка Ли. Карьера менеджера. Мсква: Попурри, 2018. – 528 с.

REFERENCES

1. Bern E. Ihry, v yaki hrayut lyudy (psykholohiya lyudskykh vzayemyn). Lyudy, yaki hrayut v ihry (psykholohiya lyudskoyi doli). – Minsk: Prameb, 1992. – 383 p. (in Ukrainian)
2. Dzh. Fon Neyman, Morhenshtern O. Teoriya ihor i ekonomichna povedinka. Nauka, 1970. – 983 p. 864 p. (in Ukrainian)
3. Druker P. Efektyvne upravlinnya. Ekonomichni zavdannya i optymalni rishennya. / Per. z anhl. M. Kotelnykova. Moscow: FAYR-Pres, 1998. – 288 p. (Uspikh u biznesi). (in Ukrainian)
4. Kaufman Kh.R. Taktyka uspikhu v biznesi i nautsi. Moscow: Intelekt, 1993. – 156 p. (in Ukrainian)
5. Maslou A.H. Motyvatsiya i osobystist. Pereklad. z anhl. Tatlybayevo A. M. – SPb. : Yevraziya, 1999. – 478 p. (in Ukrainian)
6. Meskon M.Kh. Osnovy menedzhmentu: pidruch-nyk: per. z anhl. / Meskon M. KH., Albert M., Khedouri F. – Moscow: Sprava, 2002. – 702 p. (in Ukrainian)
7. Tse nasha z toboyu biohrafyia. Narysy zavodu «Dniprospetsstal». – Zaporizhzhya: Tandem-U, 2000. – 302 p. (in Ukrainian)
8. Yakokka Li. Kar'yera menedzhera. Moscow: Popuri, 2018. – 528 p. (in Ukrainian)