

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

САМАРКАНД

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

Дусматов Бегмухаммад Олимжонович
Мусинов Дилшод Султанович
Рузиева Нигина Бахтиёровна
Абдуазизов Илхом Абдуазизович

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Самарканд-2024

УДК: 338.2:008(075)
Д 847
ББК: 65.02уа73

Дусматов Б. О., Мусинов Д. С., Рузиева Н. Б., Абдуазизов И. А.
Поведенческая экономика [Текст]: **учебное пособие /** Самаркандский институт экономики и сервиса - Самарканд.: Издательство ООО «STAP-SEL», 2024 – 306 стр.

В условиях модернизации экономики роль поведенческой экономики в совершенствовании и формировании производства на предприятиях считается важной. Для развития бизнеса и успешной работы экономики, большое значение имеют материальные ресурсы и их рациональное использование, а также инвестиции.

Инвестиции занимают особое место в формировании производственного процесса, для привлечения инвесторов необходим своеобразный подход к современному экономическому рынку.

Поэтому в данном учебном пособии освещены учебно-практические вопросы поведенческой экономики и прогнозирования в деятельности предприятий, соответствующих их отрасли и деятельности, с учетом принципов поведенческой экономики.

Рецензенты:

А.И. Аликулов – д.э.н., профессор СамГУВМЖБ.
Р.Ж. Курбанова – PhD., доцент СамИЭС.

Учебное пособие представлен к публикации по решению Совета Самаркандского института экономики и сервиса (протокол № 6 от 30 января 2024 г.).

ISBN: 978-9910-720-31-4

© Дусматов Б. О. и др., Сам ИЭС, 2024 г.
© Издательство ООО «STAP-SEL», 2024 г.

ВВЕДЕНИЕ

Поведенческая экономика, говоря точно, объединяет многие области, такие как психология и экономика. Поведенческая экономика во всех отношениях увеличивает объяснительную силу экономической науки, потому что обеспечивает ее надежной и рациональной психологической основой. За последние 20 лет во многих исследованиях изучались различные аспекты поведенческой экономики, что привело к введению соответствующих принципов, связанных с человеческим поведением.

Основное обязательство предпосылки поведенческой экономики противоречит классическим экономическим идеям. Традиционно экономисты выступали за то, чтобы люди вели себя рационально с точки зрения экономических действий, покупки, продажи и инвестирования полностью продуманным образом. Поведенческая экономика считает, что рынки не работают исключительно на основе рациональных алгоритмов. Вместо этого на них влияют когнитивные предубеждения покупателей и инвесторов, ведь они все-таки люди и их поведение, как и всех остальных, так или иначе регулируется. Так, поведенческая экономика изучает психологию принятия экономических решений и экономической деятельности. Поведенческая экономика исследует ограничения предположения о том, что люди совершенно рациональны.

Поведенческая экономика призывает к удовлетворению от покупки продуктов и услуг как к «выгоде». В то время как традиционная макроэкономика утверждает, что люди используют всю доступную информацию для принятия экономических решений с целью максимизации полезности, поведенческая теория предполагает, что у людей нет предпочтений или убеждений по умолчанию и что их решения считаются стандартизированными. Его поведение гораздо менее предсказуемо, чем считалось ранее, и поэтому невозможно предсказать, какой товар вы купите, но возможно повлиять на ваш выбор.

ГЛАВА I. СУЩНОСТЬ НАУКИ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Сущность поведенческой экономики.

1.2 История и эволюция поведенческой экономики.

1.3 Назначение, объем и структура поведенческой экономики, связь с другими науками.

1.4. Типология поведенческой экономики.

1.1. Сущность поведенческой экономики.

Поведенческая экономика исследует влияние психологических, когнитивных, эмоциональных, культурных и социальных факторов на решениях людей и организаций и то, чем эти решения отличаются от классической экономической теории.

Поведенческая экономика в первую очередь касается пределов рациональности экономических агентов. Поведенческие модели обычно сочетают концепции психологии, неврологии и микроэкономической теории. Изучение поведенческой экономики включает в себя то, как принимаются рыночные решения, и механизмы, которые управляют общественными действиями. Поведенческая экономика, говоря точно, объединяет многие области, такие как психология и экономика. Поведенческая экономика во всех отношениях увеличивает объяснительную силу экономической науки, потому что обеспечивает ее надежной и рациональной психологической основой. За последние 20 лет во многих исследованиях изучались различные аспекты поведенческой экономики, что привело к введению соответствующих принципов, связанных с человеческим поведением.

Основное обязательство предпосылки поведенческой экономики противоречит классическим экономическим идеям. Традиционно экономисты выступали за то, чтобы люди вели себя рационально с точки зрения экономических действий, покупки, продажи и инвестирования полностью продуманным образом. Поведенческая экономика считает, что рынки не работают исключительно на основе рациональных алгоритмов. Вместо этого на них влияют когнитивные предубеждения покупателей и инвесторов, ведь они все-таки люди и их поведение, как и всех остальных, так или иначе регулируется. Так,

поведенческая экономика изучает психологию принятия экономических решений и экономической деятельности. Поведенческая экономика исследует ограничения предположения о том, что люди совершенно рациональны.

Поведенческая экономика призывает к удовлетворению от покупки продуктов и услуг как к «выгоде». В то время как традиционная макроэкономика утверждает, что люди используют всю доступную информацию для принятия экономических решений с целью максимизации полезности, поведенческая теория предполагает, что у людей нет предпочтений или убеждений по умолчанию и что их решения считаются стандартизированными. Его поведение гораздо менее предсказуемо, чем считалось ранее, и поэтому невозможно предсказать, какой товар вы купите, но возможно повлиять на ваш выбор.

Поведенческая экономика по Дэниэлу Канеману

Одной из главных фигур поведенческой экономики является Даниэль Канеман, получивший Нобелевскую премию по экономике в 2002 году за исследование сложности человеческого мышления применительно к поведению рынков. Одна из его самых известных книг — «Думай быстро, думай медленно» — текст, объясняющий теорию двух когнитивных систем, существующих в нашем мозгу. Первая из этих систем интуитивна и импульсивна, побуждет нас принимать большинство решений в нашей повседневной жизни. На эту систему влияет страх, иллюзия и различные когнитивные искажения. Вторая из систем больше отвечает за анализ интуиции первой системы с целью принятия решений на их основе. Канемана

Поведенческая экономика по Ричарду Талеру

Еще одним современным деятелем поведенческой экономики является Ричард Талер, получивший Нобелевскую премию по экономике в 2017 году за свою теорию «гвоздя». Его теоретическое предложение гласит, что люди не всегда готовы или обучены принимать наилучшие для них решения. Вот почему иногда нам приходится прикладывать усилия, чтобы принять решение, правильное оно или нет.

Чтобы понять теорию гвоздей Талера, давайте представим, что мы находимся в супермаркете. У нас есть дальновидность, чтобы

составить список покупок и попытаться сразу перейти к продуктам, стараясь сосредоточиться на том, что мы пришли купить. Однако, когда мы вошли в заведение, мы увидели большую вывеску, предлагающую шоколадные батончики 2x1, чего мы не хотели и не покупали, но увидели рекламу и решили добавить в корзину. .

Несмотря на то, что у нас был заранее составлен список покупок, мы не включили эти шоколадные батончики, увидев их в продаже, мы захотели их купить, хотя знали, что они нам не нужны. Если бы, например, нам продали планшеты по себестоимости, хотя и не указали, что они есть в продаже, мы бы уж точно не остановились на мысли о их покупке, и поступили бы разумно.

1.2. История и эволюция поведенческой экономики

Поведенческая экономика была тесно связана с микроэкономикой и психологией в классический период экономической науки. Например, Адам Смит написал «Теорию нравственных чувств», в которой предлагались психологические объяснения индивидуального поведения, включая опасения по поводу честности и справедливости. Технически в 18 веке Адам Смит впервые получил признание по Поведенческая экономике, когда он подчеркнул несовершенство человеческой психологии и возможность влияния этих несовершенств на экономические решения. Эта идея в основном касается «человеческого» фактора в принятии экономических решений как потенциального объяснения биржевого краха 1929 г. по мнению таких экономистов, как Ирвинг Фишер, Вильфредо Парето, были забыты до Великой депрессии.

Экономист Герберт Саймон в 1955 году официально ввел термин «ограниченная рациональность», чтобы признать, что люди неспособны к вечному принятию решений по экономическим причинам поведения. К сожалению, первые 10 лет идеи Саймона не привлекали особого внимания (хотя Саймону в 1978 году была присуждена Нобелевская премия).

Считается, что поведенческая экономика как важная область экономических исследований началась с работы психологов Дэниела Канемана и Амоса Тверски. Канеман и Тверски в 1979 году опубликовал статью под названием «Теория перспективы» и

объяснили, как люди рассматривают экономические результаты как прибыли и убытки и как эти решения влияют на экономические решения и выбор людей. Теория перспектив, или идея о том, что люди более не склонны к потерям, чем к эквивалентным выгодам, по-прежнему остается одним из основных столпов экономики, основанной на процентах, и согласуется с рядом наблюдений, которые не могут объяснить традиционные модели неприятия прибыли и риска.

Поведенческая экономика прошла долгий путь со времен ранних работ Канемана и Тверски — первая конференция по поведенческой экономике была проведена в Чикагском университете в 1986 году, а Дэвид Лейбсон стал первым официальным профессором поведенческой экономики в 1994 году. В 1999 году он посвятил целую тему поведенческой экономике. При этом поведенческая экономика все еще является относительно новой областью, поэтому ей еще предстоит многому научиться.

Джереми Бентам много писал о психологической основе полезности. Позже, в ходе развития неоклассической экономической теории, экономисты попытались переформулировать эту дисциплину как естественную науку, выводя поведение из предположений о природе экономических агентов. Они разработали концепцию «homo economicus», поведение которого принципиально и рационально. К неоклассическим экономистам относятся Фрэнсис Эджворт, Вильфредо Парето и Ирвинг Фишер.

Термин экономическая психология появился в 20 веке в работах Габриэля Тарда, Джорджа Катонавы, Ласло Гараи. Гипотеза ожидаемой полезности и модели дисконтированной полезности получили признание, порождая проверяемые гипотезы о принятии решений в условиях неопределенности и межвременного потребления соответственно. Наблюдаемые и повторяющиеся аномалии в конечном итоге поставили под сомнение эти гипотезы, и Морис Алле предпринял дальнейшие шаги, такие как парадокс Алле, который он впервые представил в 1953 году, когда проблема принятия решений противоречит гипотезе ожидаемой полезности.

В 1960-х годах когнитивная психология начала проливать больше света на мозг как на устройство обработки информации (в отличие от бихевиористских моделей). Психологи в этой области, такие как Уорд

Эдвардс, Амос Тверски и Дэниел Канеман, начали сравнивать когнитивные модели принятия решений в условиях риска и неопределенности с экономическими моделями рационального поведения.

Математическая психология отражает давний интерес к измерению переключения предпочтений и полезности.

В 2002 году психолог Даниэль Канеман и экономист Вернон Л. Смит были удостоены Нобелевской мемориальной премии по экономическим наукам. Канеман получил приз «за комплексное понимание психологических исследований экономики, особенно человеческих суждений и принятия решений в условиях неопределенности», а Смит «особенно за использование лабораторных экспериментов в качестве инструмента эмпирического экономического анализа». в изучении альтернативных рыночных механизмов». В 2013 году экономист Роберт Дж. Шиллер получил Нобелевскую мемориальную премию по экономике «за эмпирический анализ ценообразования активов» (в области поведенческих финансов). В 2017 году экономист Ричард Талер получил Нобелевскую премию по экономике. Нобелевская мемориальная премия по экономическим наукам за «поведенческую экономику».

1.3 Назначение, объем и структура поведенческой экономики, связь с другими науками

Одно из основных критических замечаний, направленных в адрес поведенческой экономики с момента ее зарождения, заключается в том, что это, по сути, специальный набор наблюдений о поведенческих предубеждениях без единого теоретического обоснования. На первый взгляд может показаться, что эта критика имеет некоторые основания, поскольку за последние тридцать лет был проведен ряд исследований, которые представили себя как аномалии в рамках стандартной модели, причем некоторые из них работали в противоположных направлениях. большинство исследователей довольствовались записью и моделированием контекста поведения узким образом.

Однако основной целью поведенческой экономики является изучение не только того, как люди ведут себя, но и того, почему они так себя ведут.

Наше поведение также определяется сочетанием биологических факторов и факторов окружающей среды, иногда тесно связанных друг с другом, поэтому базовое понимание некоторых фундаментальных понятий, связанных с биологией, психологией и социологией, необходимо.

Натуралист и биолог-эволюционист Феодосий Добржанский однажды сказал, что «ничто не имеет смысла к биологии, кроме как в свет эволюции» (Добжанский, 1973). За несколько десятилетий ученые в этой области достигли общего консенсуса в отношении теории эволюции, которую иногда называют «современным синтезом» или «неодарвинистским синтезом» (НДС). Есть четыре основных особенности этого синтеза:

1 Наследование - гены являются единицей наследования, передающейся от родителей к поколению.

2 Вариация – любая популяция содержит множество генов, иногда называемых «генофондом».

3 Изменение - смешение родительских генов (рекомбинация) и мутация от одного поколения к другому, в результате чего потомство имеет отличные от родителей гены.

4 Естественный отбор – гены представителей популяции, обладающих наилучшей способностью к выживанию и размножению, со временем распространяются и доминируют, приводя к приспособлению к окружающей среде.

Последняя особенность вызвала наибольшие споры среди биологов, и это то, что отличает общую теорию эволюции от более конкретной «дарвиновской» теории, хотя эти термины часто используются взаимозаменяемо. Хотя ни один серьезный ученый не сомневается в процессе эволюции, некоторые ставят под сомнение относительную важность естественного отбора по сравнению с другими факторами, вызывающими смену поколений, такими как «генетический дрейф».

Тесно связана с наукой эволюционной биологии наука эволюционная психология. Эволюционная психология — относительно новая дисциплина, и по существу она является ветвью эволюционной биологии. Хотя может быть опасно сводить все психологические объяснения в универсальный протокол, мы считаем, что эволюционная

психология может внести важный вклад в понимание и связывание множества различных результатов эмпирических исследований. Основой этой области науки является то, что как наши анатомические и физиологические системы развивались в течение миллионов лет посредством естественного отбора, так же развивались анатомия и физиология нашего мозга, что привело к психологическим механизмам (ПМ), которые по сути являются ментальными адаптациями. Поэтому наши убеждения.

Эволюционное прошлое. Некоторые из наших эволюционировавших психологических механизмов (ЭПМ) могут быть устаревшими и даже вредными в нашем нынешнем радикально изменившемся социальном и природном окружении; часто цитируемый пример — наше почти универсальное стремление к сладкой и жирной пище. может действительно помогло

Читатели, заинтересованные в более подробном изучении эволюционной психологии, должны обратиться к одному из многих хороших текстов по этому вопросу, например, Buss (1999), более случайный читатель может обратиться к Mean Gens книга написанная Бернхэмом и Феланом (2001 г.), которая объединяет экономику и биологические науки.

Следует отметить, что любой психологический механизм, определяющий поведение, категорически не рекомендуется иметь генетическое происхождение в результате естественного отбора. Существует много различий между людьми, группами и обществами, которые возникают по культурным причинам, и ни один эволюционный психолог не станет этого отрицать.

1.4. Типология поведенческой экономики.

Основные направления поведенческой экономики

1. Понимание принятия решений. В отличие от экономических моделей, как люди принимают решения в реальном мире.

2. Изменение поведения. Использование знаний поведенческой экономики для изменения поведения.

3. Поведенческие финансы. Поведенческие финансы занимаются изучением влияния психологии на поведение финансовых практиков и ее последующее влияние на рынки. С помощью серии экспериментов

Канеман и Тверски (1979) разработали теорию перспектив. Их исследование показывает, что люди придают слишком большое значение недавнему опыту, делая прогнозы. Это называется потеря памяти. Люди также склонны переоценивать точность своих убеждений, что обычно называют самоуверенностью.

Гипотезы поведенческой экономики

Существуют три основные гипотезы, определяющие поведенческую экономику:

- Потребители предпочитают одни товары другим.
- Потребители имеют ограниченный бюджет.
- При данных ценах, основанных на их предпочтениях и бюджете, потребители будут покупать товары, которые доставят им большее удовлетворение.

• Гипотезы психологического, социологического или институционального типа необходимы для причинно-следственного и прогностического анализа. Важно понять, почему люди ведут себя именно так, учитывая их когнитивные способности и ограничения окружающей среды.

• Важно понимать, как когнитивные способности, поток информации, культура, образование и институты влияют на принятие разумных решений.

• Важным компонентом поведенческой экономики является создание моделей, которые лучше отражают реальное поведение. Такое поведение может быть как рациональным, так и разумным, но не неоклассическим.

• В связи с этим экономисты-бихевиористы и экономические психологи проводят эксперименты и участвуют в эмпирических упражнениях, чтобы определить выбор людей и то, как этот выбор делается, а также в какой степени они отклоняются от общепринятых экономических представлений.

• Люди ведут себя совершенно не так, как они обычно предсказывают. Это говорит о том, что экономическая теория нуждается в изменении с причинной и/или нормативной точки зрения.

• Включение в аналитическую структуру нематериальных переменных, таких как альтруизм и взаимность, социальный и личный

капитал, относительное положение, возможности и рамки, обогащает теорию потребления.

Краткое содержание

• Поведенческая экономика занимается улучшением объяснительной способности экономических теорий, придавая им более сильную психологическую основу.

• Поведенческая экономика смягчает основные допущения стандартной модели, чтобы объяснить различные аномалии в этой модели.

• Поведенческая экономика – относительно новая дисциплина, получившая признание примерно в 1980 году; до этого экономисты игнорировали психологию на протяжении многих десятилетий.

• Экономисты-бихевиористы используют различные методы или подходы, основанные на традиционной экономике и психологии, а также заимствования из тех, которые широко используются в других дисциплинах. Связано с этим

понятие совместимости.

• Существуют различные методологические проблемы с поведенческим подходом, особенно с применением смежных дисциплин, таких как эволюционная психология и когнитивная нейронаука, к экономике.

• Эволюционную биологию и психологию лучше рассматривать с точки зрения более широкой концепции коэволюции генов и культур.

• Рациональность можно определить несколькими способами. Экономика использует стандартную модель экономической рациональности, но может значительно варьироваться в зависимости от контекста и дисциплины.

Контрольные вопросы

1. Что такое поведенческая экономика?

2. Объясните, что подразумевается под эволюционной психологией и как она связана с поведенческой экономикой.

3. Ключевые фигуры поведенческой экономики, их вклад в развитие поведенческой экономики

4. Разница поведенческой экономики от классической?

5. Кто такой и чем занимался Ричард Тайлер?

6. Какие гипотезы существуют в поведенческой экономики?

7. Какие основные направления поведенческой экономики вы знаете?

8. Что такое эволюционная психология?

ГЛАВА II. ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕТОДОЛОГИИ СУБЪЕКТНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.

2.1. Методологические вопросы серьезного изучения экономических проблем.

2.2. Поведение людей в условиях неопределенности репрезентативно, случайно.

2.3. Экономическая теория поведения как раз и является таким вариантом модернизации.

2.4. «Возможна ли проверка гипотезы при реалистичности ее предпосылок?»

2.1. Методологические вопросы серьезного изучения экономических проблем.

Вопросы методологии серьезного изучения экономических проблем носят философский характер и специфическая область научно-теоретического знания чрезвычайно важна. В настоящее время внимание к методологии значительно возросло. Следует отметить, что так называемый «методологический бум» характерен для западного экономического мышления второй половины прошлого века (XX в.). Как свидетель:

1. Острая дискуссия о проблемах пост позитивизма в современной философии.

2. Формирование научного коллектива экономистов-методистов.

3. «Экономическая наука и философия», «Экономическая методология». И появление журналов; Монографии под названием «Философия экономики» (например, Ю. Осипова).

4. Ведущие западные университеты предлагают курсы методологии. Изданы учебники: Блауг "Экономическая методология" (1994), Колдуэлл "Позитивизм: XXэкономическая методология века» и другие.

5. Морис Алле в своей книге «Экономика как наука» (1995) писал, что представляется плодотворным изучение экономики как науки с точки зрения философской науки, поскольку, как и любая молодая наука, экономика сталкивается с вопросами методологии.

6. В ВАК 08.00.01 - по специальности экономическая теория с 2001 года введена область научных исследований - методология экономической теории. Он отражает признание важности этих проблем для современной экономической науки.

Методология состоит из двух компонентов: «метода» и «логоса». Слово «метод» (от греч. metodos) означает способ достижения цели, решения конкретной задачи; совокупность способов или операций практического или теоретического освоения (познания) действительности. Слово «Логос» (от греческого logos) означает «слово» (предложение, произношение, предложение) и «знак» (понятие, суждение, основание) и является одним из понятий древнегреческой философии. В общем виде методология представляет собой систему принципов и методов организации и структурирования теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе.

Господствующая в настоящее время неоклассическая концепция экономической науки рассматривает человека как рационально мыслящую машину, которая точно учитывает доступную ему информацию и на этой основе принимает решения, максимизирующие его выгоду и, соответственно, минимизирующие его уровень риска. Такое поведение называется рациональным. Основываясь на этом фундаменте, экономисты-неоклассики строят элегантные модели спроса и предложения, бизнес-циклов, налоговых систем, инфляции и многого другого.

Но не все современные экономисты согласны с традиционными моделями. Известно, что ее идеологические основы были заложены в статье двух американо-израильских психологов — лауреата Нобелевской премии по экономике 2002 года Дэниела Канемана и одного из его давних соавторов Амоса Тверски. Статья «Теория ожиданий: принятие решений в рискованных ситуациях» была опубликована в 1979 году в журнале Econometrica. Авторы этой работы в серии экспериментов показали, что живые люди никогда не склонны действовать в соответствии с требованиями неоклассической экономики и часто склонны к иррациональному поведению. Стоит отметить, что у Канемана и Тверски были предшественники (например, французский экономист М. Алле),

С тех пор такие идеи нашли много последователей, которые занимают очень престижные кафедры в американских университетах. В частности, они обнаружили, что иррациональное поведение никоим образом не является расстройством. Он следует определенным закономерностям и поэтому предсказуем, по крайней мере, со статистической точки зрения. Дэн Ариэли, профессор поведенческой экономики в Массачусетском технологическом институте в Кембридже, согласен с этим. Он продвигает эту концепцию в своей книге 2008 года «Предсказуемое немыслимое: скрытые силы, формирующие наши решения».

Необходимо подробно остановиться на персональном составе сторонников поведенческой экономической теории. По их мнению, Д. Канеман, Д. Прелек, А. Тверски, Р. Чалер и Е. Шафир. В частности, по мнению экспертов, первой настоящей работой по поведенческой экономической теории была статья Р. Чалера 1980 года «На пути к теории потребительского выбора».

Отдельно следует отметить работу профессора Чикагского университета Р. Чалера. Благодаря его многолетней работе по поиску, сбору и систематизации необычных явлений, явлений, которые не могли быть удовлетворительно объяснены на основе основ ортодоксальной экономической теории, мы теперь имеем возможность обсуждать эти проблемы. Многие публикации Р. Чалера на эту тему (а также с единомышленниками) регулярно публикуются в течение последних 20 лет в «Журнале экономических перспектив», в котором этой теме посвящен специальный раздел «Аномалии».

Л.Бэбкок, К.Камерер, Дж.Левенштейн, М.Рабин и К.Йекель были следующей группой ученых, оказавших большое влияние на образ мышления и направление исследований. Этот список имен, в свою очередь, можно продолжить именами его молодых учеников, которые также продолжают работать в этом направлении. Принимая во внимание эти особенности, можно улучшить объяснительную силу экономической теории, сделать ее более реалистичной за счет введения дополнительных допущений о поведении агентов, смещения с «коррумпированного» места рациональных агентов, принимающих прибыль как единственную основу экономической теории.

Однако мало кто из экономистов в прошлом задавался вопросами о психологических принципах поведения, влияющих на принятие экономических решений людьми, поэтому трудно сказать, что это направление активно не развивалось до начала XX века.

Во времена Великой депрессии небольшая группа экономистов, в том числе такие ученые, как В. Парето и И. Фишер, начала писать о необходимости учета человеческого фактора при принятии решений. Например, в своей «Теории процента» Фишер указал на необходимость учитывать психологию при анализе снижения потребления экономических агентов: помимо предположений о продолжительности жизни, агенты также контролируют моду и интересы.

2.2 Поведение людей в условиях неопределенности репрезентативно, случайно.

Как отмечалось выше, важнейшей работой в этой области стала публикация А. Тверски и Д. Канемана «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска», где авторы использовали психологические методы для объяснения несостоятельности теории. Как отмечалось выше, первая научная конференция по поведенческой экономике состоялась только через семь лет в Чикагском университете, где собрались психологи, экономисты и социологи. Уже в 1988 г. Х. Шефрин предложил концепцию «жизненного цикла сберегательного поведения», люди не умеряют свое потребление в течение жизни, а предпочитают потреблять сразу. В конце 20 века ведущие журналы выпускали специальные выпуски, полностью посвященные поведенческой экономике. Окончательно,

Поведение человека в условиях неопределенности репрезентативно, случайно. Обычно принимаемые в таких условиях решения не соответствуют теории вероятностей. Например, человек не может оценить будущие заработки в абсолютном выражении — он оценивает их относительно обычного уровня доходов или текущего уровня, статус-кво. Кроме того, если кто-то принимает ряд решений в условиях риска и неопределенности, он оценивает выгоды и убытки на каждом этапе и никогда не объединяет их в единую прибыль или убыток и не оценивает влияние на него всей последовательности

решений. . В настоящее время основными направлениями исследований поведенческой экономики являются:

- перспективная теория (выделены теория рационального выбора человека в условиях риска и неопределенности, теория ожидаемой выгоды, типичные отклонения в индивидуальном поведении, называемые когнитивными эвристиками, стереотипы);

- теория игр и теория торга (поведенческая теория игр, концепции «справедливого равновесия», «ультиматумные игры» и «диктаторские игры»);

- теория аукционов, экспериментальная проверка различных ценовых стратегий в зависимости от типа аукциона (голландский, английский, американский) и определение степени подтверждения последствий традиционных моделей в реальных моделях.

Вместо теорий принятия решений, основанных на теории вероятностей, Канеман и Тверски предложили альтернативную теорию, основанную на интерпретации результатов их исследований, - теорию перспектив, или рациональный выбор в условиях риска и неопределенности. В общем, теория перспектив основана на трех конкретных свойствах простой лотереи или функции оценки шансов. Эти черты отражают присущую разным людям психологическую склонность выбирать простые альтернативы, сопряженные с риском, такие как:

а) зависимость от исходного положения: оценка ценности действий определяется путем анализа изменений относительно исходного положения;

б) избегание потерь: в случае проигрыша человек оценивает ценность выбора отрицательно, в случае выигрыша - положительно;

в) снижение чувствительности: по мере увеличения их размера предельная величина как дохода, так и убытка уменьшается. Это свойство является характеристикой как функции оценки, так и функции измерения вероятности.

Возможно, наиболее важным моментом, который следует учитывать при рассмотрении теории игр, является теория социальных предпочтений и справедливого распределения. Самое простое объяснение можно получить с помощью простой игры в ультиматум. Это простое состояние игры привлекло большое внимание ученых,

поскольку результаты экспериментальных исследований существенно отличались от предсказаний официальной теории игры, которая показывает, что люди следуют только своим интересам. Дело в том, что, исходя из теории игр, второй игрок должен быть готов принять любое предложение о разделе денег, сколь бы малым оно ни было, предполагающее положительное значение. Цель первого — попытаться сэкономить как можно больше денег в этом случае. Однако, По данным множества подобных экспериментов, проведенных разными группами ученых из разных стран на протяжении многих лет, первоначальное предложение поделиться деньгами второму игроку составляло в среднем 35-45% от общей суммы и меньше предложений, более 20 % денег было отклонено респондентом, при этом максимальная сумма всех денег достигла суммы двухмесячной зарплаты. Таким образом, в области поведенческой теории игр разработан ряд альтернативных моделей, способных конкурировать с ортодоксальной теорией. более 20% денег было отклонено респондентом, а максимальная сумма от общей суммы денег достигла суммы двухмесячной зарплаты. Таким образом, в области поведенческой теории игр разработан ряд альтернативных моделей, способных конкурировать с ортодоксальной теорией. более 20% денег было отклонено респондентом, а максимальная сумма от общей суммы денег достигла суммы двухмесячной зарплаты. Таким образом, в области поведенческой теории игр разработан ряд альтернативных моделей, способных конкурировать с ортодоксальной теорией.

В теории аукционов аукцион — это экономический механизм распределения товаров и формирования цен на товары, предлагаемые к продаже. В зависимости от характеристик выставляемого на торги товара различают разные виды аукционов: английский (увеличение цены), голландский (уменьшение цены), закрытый аукцион, Vikri. Самый распространенный английский аукцион используется для предметов искусства, вина, антиквариата. Сначала будет предложена цена продажи, затем она повысится.

Аукцион заканчивается, когда участник торгов не хочет повышать цену. Окончательная цена формируется как последняя максимальная цена, предложенная покупателями. Английский аукцион может быть:

а) напрямую, если продавец устанавливает свою цену, а покупатели конкурируют между собой;

б) наоборот, когда покупатель устанавливает начальную максимальную цену, которую он готов заплатить за товар, а продавцы делают ему свои предложения и постепенно снижают цену.

Голландский аукцион, или аукцион падающей цены, относится к снижению цены по сравнению с ранее объявленной ценой. Аукцион проводится между продавцами и продолжается до тех пор, пока никто не захочет снизить цену. Одним из основных преимуществ голландского аукциона является скорость, и весь процесс занимает относительно немного времени. Такие аукционы используются на цветочных рынках в Нидерландах.

В запечатанных предложениях каждый участник торгов подает одно предложение в запечатанном конверте. Победитель будет определен при вскрытии конвертов, если будет получена самая высокая ставка. Этот тип аукциона часто используется для кредитного и валютного рефинансирования, среди других (преимущественно финансовых) площадок.

Аукцион Викри похож на аукцион с запечатанными ставками, когда участники торгов подают свои ставки в запечатанном конверте. Участники торгов не знают о ставках друг друга, и право покупки получает участник торгов, предложивший самую высокую ставку, но цена устанавливается на уровне второй по величине ставки. Особенностью данного аукциона является правильность оценки цены товара участниками аукциона.

Согласно классической теории эквивалентности доходов, все четыре типа аукционов должны приносить один и тот же уровень доходов продавцов. Однако оценка лота индивидуальна, поэтому сумма, которую покупатель готов пожертвовать, различна. Если личный продукт используется без намерения продать его, его индивидуальная ценность низка. В основе ценности антиквариата, как и искусства, лежит желание продать, сохранить богатство и получить дополнительный доход. Уровень желания владеть каким-либо благом определяет индивидуальный уровень цены, которую человек готов заплатить.

Фактически, как на голландском аукционе, так и на аукционе с закрытыми ставками участники торгов не имеют информации о ценах конкурентов, и в случае победы участник торгов получает товар по ожидаемой цене. Поэтому с точки зрения максимизации прибыли не имеет значения, какой из этих аукционов выберет продавец. С точки зрения снижения риска для покупателей эти два аукциона не собираются экономить. Поскольку у участников торгов есть только один шанс, страх проиграть в лотерею заставляет их делать ставки, немного превышающие индивидуальную стоимость предмета. На английских аукционах и аукционах Викри участники торгов обязаны предлагать свои цены независимо от соотношения рисков.

2.3 Экономическая теория поведения как раз и является таким вариантом модернизации.

Поведенческая экономическая теория является как раз таким вариантом модернизации. Это помогает еще больше прояснить различие между нормативными и позитивными исследованиями процессов принятия решений. Если вспомнить известную статью М. Фридмана «Методология позитивной экономической науки» (1953 г.), этот процесс выглядит еще интереснее. Основная атака Фридмана сегодня направлена на роль и важность допущений в экономическом анализе.

Определив все вышеизложенное, мы подтверждаем, что исследовательское направление, называемое его сторонниками поведенческой экономической теорией, представляет собой логико-аналитическую структуру, доказавшую свою эффективность при изучении различных экономических явлений. Однако говорить о том, что мы имеем дело с уже сложившейся системой понятий и взглядов, преждевременно. Лишь несколько направлений поведенческой теории могут похвастаться последовательной теорией и разнообразными практическими приложениями. Однако, на наш взгляд, это вопрос времени и будет рассмотрен в дальнейших научных работах представителей этого направления. Научный вклад и практическая значимость исследований, проводимых представителями поведенческой экономики, заключается в том, что в результате постепенно устраняются существующие ограничения, характерные для

традиционного направления. С одной стороны, происходит значительное улучшение предсказательной способности теории, с другой стороны - ее расширение в область ранее не анализируемых явлений. Следовательно, сама неоклассическая теория становится более идейной и содержательной по количеству объясняемых явлений.

Это было достигнуто во многом за счет переосмысления традиционной методологии исследования, а именно роли и значения ранних построек в экономическом анализе человеческой природы. При этом призывы к такой модернизации теории кажутся еще более символичными, если учесть, что их можно встретить в работах различных ученых задолго до изменений.

Поэтому изучение противоположного методологического направления представляет собой специфический (хотя и запоздалый) ответ Фридману со стороны заинтересованных экономистов, чьи свидетельства и наблюдения из реальной экономической жизни свидетельствуют в их пользу. В одной из своих работ Дж. Стиглер предложил, чтобы в основу сравнения конкурирующих экономических теорий легли следующие три критерия: общность, простота использования и соответствие действительности. Экономисты-бихевиористы полностью поддерживают такой взгляд на свою работу: «Мы разделяем современную идею о том, что окончательной проверкой теории является определение истинных причин поведения; точная предсказуемость – правильная основа теории, есть убедительные доказательства того, что более реалистичные предположения о поведенческих причинах и моделях могут способствовать». Таким образом, методы, используемые сегодня в поведенческой экономике, такие же, как и в других областях экономики, начиная от эконометрических методов анализа данных, собранных в ходе полевых исследований, и заканчивая экспериментальными проверками. Однако при ближайшем рассмотрении становится ясно, что в ранний период развития основу теории поведения составляли в основном данные и результаты так называемой экспериментальной экономики, поскольку идейные предшественники этого направления не были экономистами. методы, используемые сегодня в поведенческой экономике, такие же, как и в других областях экономики, от эконометрических методов анализа

данных, собранных в ходе полевых исследований, до экспериментальных тестов. Однако при ближайшем рассмотрении становится ясно, что в ранний период развития основу теории поведения составляли в основном данные и результаты так называемой экспериментальной экономики, поскольку идейные предшественники этого направления не были экономистами. методы, используемые сегодня в поведенческой экономике, такие же, как и в других областях экономики, от эконометрических методов анализа данных, собранных в ходе полевых исследований, до экспериментальных тестов. Однако при ближайшем рассмотрении становится ясно, что в ранний период развития основу теории поведения составляли в основном данные и результаты так называемой экспериментальной экономики, поскольку идейные предшественники этого направления не были экономистами.

Весь поток экспериментальных исследований и полученные результаты серьезно скорректировали ранее не подвергавшиеся сомнению выводы традиционной теории. В данном случае важным событием стало присуждение Нобелевской премии по экономике В. Смиту, пионеру лабораторных экспериментов в области экономики. Одним из наиболее ярких результатов экспериментальных исследований, проведенных в последние десятилетия, является изменение реального поведения людей как достаточного инструмента анализа из ортодоксальной теории Неймана-Моргенштерна и теории субъективных ожидаемых благ Л. Сэвиджа. Именно экспериментальная работа явилась важным пунктом в современной теории рационального выбора, после чего многие ученые (экономисты, психологи) пересмотрели свои традиционные взгляды.

Главный аргумент в пользу использования экспериментальных методов исследования сторонниками поведенческой экономики состоит в том, что в этом случае, в отличие от простого сбора данных и представления доказательств, ученые получили возможность более точно контролировать и наблюдать изучаемые переменные в поведение индивида и, при необходимости, ортодоксальное объяснение могут быть отделены от альтернативных концепций поведения.

Что касается программы действий, то поведенческие экономисты модернизируют традиционную теорию, исходя из следующего. Во-первых, в его основе лежат теоретические концепции ортодоксальной

науки (например, парадоксы М. Алле и Д. Эльсберга, «метод четверки»), поиск кажущихся аномальными экономических явлений, документальное подтверждение и неоднократная экспериментальная или эмпирическая проверка отношения индивидов к риску (четыре различные модели риска) Во-вторых, это разработка альтернативной модели, способной объяснить выявленные закономерности в поведении экономических агентов, которая отличается от стандартной теории, как правило, введением одной или два дополнительных независимых аргумента, описывающих психологические факторы.В-третьих, по сравнению с этой ортодоксальной версией,

Поведение человека в условиях неопределенности репрезентативно, случайно. Обычно принимаемые в таких условиях решения не соответствуют теории вероятностей. Например, человек не может оценить будущие заработки в абсолютном выражении — он оценивает их относительно обычного уровня доходов или текущего уровня, статус-кво. Кроме того, если кто-то принимает ряд решений в условиях риска и неопределенности, он оценивает выгоды и убытки на каждом этапе и никогда не объединяет их в единую прибыль или убыток и не оценивает влияние на него всей последовательности решений. В настоящее время основными направлениями исследований поведенческой экономики являются:

- перспективная теория (выделены теория рационального выбора человека в условиях риска и неопределенности, теория ожидаемой выгоды, типичные отклонения в индивидуальном поведении, называемые когнитивными эвристиками, стереотипы);

- теория игр и теория торга (поведенческая теория игр, концепции «справедливого равновесия», «ультимативные игры» и «диктаторские игры»);

- теория аукционов, экспериментальная проверка различных ценовых стратегий в зависимости от типа аукциона (голландский, английский, американский) и определение степени подтверждения последствий традиционных моделей в реальных моделях.

Вместо теорий принятия решений, основанных на теории вероятностей, Канеман и Тверски предложили альтернативную теорию, основанную на интерпретации результатов их исследований, - теорию перспектив, или рациональный выбор в условиях риска и

неопределенности. В общем, теория перспектив основана на трех конкретных свойствах простой лотереи или функции оценки шансов. Эти черты отражают присущую разным людям психологическую склонность выбирать простые альтернативы, сопряженные с риском, такие как:

а) зависимость от исходного положения: оценка ценности действий определяется путем анализа изменений относительно исходного положения;

б) избегание потерь: в случае проигрыша человек оценивает ценность выбора отрицательно, в случае выигрыша - положительно;

в) снижение чувствительности: по мере увеличения их размера предельная величина как дохода, так и убытка уменьшается. Это свойство является характеристикой как функции оценки, так и функции измерения вероятности.

Возможно, наиболее важным моментом, который следует учитывать при рассмотрении теории игр, является теория социальных предпочтений и справедливого распределения. Самое простое объяснение можно получить с помощью простой игры в ультиматум. Это простое состояние игры привлекло большое внимание ученых, поскольку результаты экспериментальных исследований существенно отличались от предсказаний официальной теории игры, которая показывает, что люди следуют только своим интересам. Дело в том, что, исходя из теории игр, второй игрок должен быть готов принять любое предложение о разделе денег, сколь бы малым оно ни было, предполагающее положительное значение. Цель первого — попытаться сэкономить как можно больше денег в этом случае. Однако, По данным множества подобных экспериментов, проведенных разными группами ученых из разных стран на протяжении многих лет, первоначальное предложение поделиться деньгами второму игроку составляло в среднем 35-45% от общей суммы и меньше предложений, более 20 % денег было отклонено респондентом, при этом максимальная сумма всех денег достигла суммы двухмесячной зарплаты. Таким образом, в области поведенческой теории игр разработан ряд альтернативных моделей, способных конкурировать с ортодоксальной теорией. более 20% денег было отклонено респондентом, а максимальная сумма от общей суммы денег достигла суммы двухмесячной зарплаты. Таким

образом, в области поведенческой теории игр разработан ряд альтернативных моделей, способных конкурировать с ортодоксальной теорией. более 20% денег было отклонено респондентом, а максимальная сумма от общей суммы денег достигла суммы двухмесячной зарплаты. Таким образом, в области поведенческой теории игр разработан ряд альтернативных моделей, способных конкурировать с ортодоксальной теорией.

В теории аукционов аукцион — это экономический механизм распределения товаров и формирования цен на товары, предлагаемые к продаже. В зависимости от характеристик выставляемого на торги товара различают разные виды аукционов: английский (увеличение цены), голландский (уменьшение цены), закрытый аукцион, Vikri. Самый распространенный английский аукцион используется для предметов искусства, вина, антиквариата. Сначала будет предложена цена продажи, затем она повысится.

Аукцион заканчивается, когда участник торгов не хочет повышать цену. Окончательная цена формируется как последняя максимальная цена, предложенная покупателями. Английский аукцион может быть:

а) напрямую, если продавец устанавливает свою цену, а покупатели конкурируют между собой;

б) наоборот, когда покупатель устанавливает начальную максимальную цену, которую он готов заплатить за товар, а продавцы делают ему свои предложения и постепенно снижают цену.

Голландский аукцион, или аукцион падающей цены, относится к снижению цены по сравнению с ранее объявленной ценой. Аукцион проводится между продавцами и продолжается до тех пор, пока никто не захочет снизить цену. Одним из основных преимуществ голландского аукциона является скорость, и весь процесс занимает относительно немного времени. Такие аукционы используются на цветочных рынках в Нидерландах.

В запечатанных предложениях каждый участник торгов подает одно предложение в запечатанном конверте. Победитель будет определен при вскрытии конвертов, если будет получена самая высокая ставка. Этот тип аукциона часто используется для кредитного

и валютного рефинансирования, среди других (преимущественно финансовых) площадок.

Аукцион Викри похож на аукцион с запечатанными ставками, когда участники торгов подают свои ставки в запечатанном конверте. Участники торгов не знают о ставках друг друга, и право покупки получает участник торгов, предложивший самую высокую ставку, но цена устанавливается на уровне второй по величине ставки. Особенностью данного аукциона является правильность оценки цены товара участниками аукциона.

Согласно классической теории эквивалентности доходов, все четыре типа аукционов должны приносить один и тот же уровень доходов продавцов. Однако оценка лота индивидуальна, поэтому сумма, которую покупатель готов пожертвовать, различна. Если личный продукт используется без намерения продать его, его индивидуальная ценность низка. В основе ценности антиквариата, как и искусства, лежит желание продать, сохранить богатство и получить дополнительный доход. Уровень желания владеть каким-либо благом определяет индивидуальный уровень цены, которую человек готов заплатить.

Фактически, как на голландском аукционе, так и на аукционе с закрытыми ставками участники торгов не имеют информации о ценах конкурентов, и в случае победы участник торгов получает товар по ожидаемой цене. Поэтому с точки зрения максимизации прибыли не имеет значения, какой из этих аукционов выберет продавец. С точки зрения снижения риска для покупателей эти два аукциона не собираются экономить. Поскольку у участников торгов есть только один шанс, страх проиграть в лотерею заставляет их делать ставки, немного превышающие индивидуальную стоимость предмета. На английских аукционах и аукционах Викри участники торгов обязаны предлагать свои цены независимо от соотношения рисков.

2.4. «Возможна ли проверка гипотезы при реалистичности ее предпосылок?»

Поведенческая экономическая теория является как раз таким вариантом модернизации. Это помогает еще больше прояснить различие между нормативными и позитивными исследованиями

процессов принятия решений. Если вспомнить известную статью М. Фридмана «Методология позитивной экономической науки» (1953 г.), этот процесс выглядит еще интереснее. Основная атака Фридмана сегодня направлена на роль и важность допущений в экономическом анализе.

Определив все вышеизложенное, мы подтверждаем, что исследовательское направление, называемое его сторонниками поведенческой экономической теорией, представляет собой логико-аналитическую структуру, доказавшую свою эффективность при изучении различных экономических явлений. Однако говорить о том, что мы имеем дело с уже сложившейся системой понятий и взглядов, преждевременно. Лишь несколько направлений поведенческой теории могут похвастаться последовательной теорией и разнообразными практическими приложениями. Однако, на наш взгляд, это вопрос времени и будет рассмотрен в дальнейших научных работах представителей этого направления. Научный вклад и практическая значимость исследований, проводимых представителями поведенческой экономики, заключается в том, что в результате постепенно устраняются существующие ограничения, характерные для традиционного направления. С одной стороны, происходит значительное улучшение предсказательной способности теории, с другой стороны - ее расширение в область ранее не анализируемых явлений. Следовательно, сама неоклассическая теория становится более идейной и содержательной по количеству объясняемых явлений.

Это было достигнуто во многом за счет переосмысления традиционной методологии исследования, а именно роли и значения ранних построек в экономическом анализе человеческой природы. При этом призывы к такой модернизации теории кажутся еще более символичными, если учесть, что их можно встретить в работах различных ученых задолго до изменений.

Поэтому изучение противоположного методологического направления представляет собой специфический (хотя и запоздалый) ответ Фридману со стороны заинтересованных экономистов, чьи свидетельства и наблюдения из реальной экономической жизни свидетельствуют в их пользу. В одной из своих работ Дж. Стиглер предложил, чтобы в основу сравнения конкурирующих экономических

теорий легли следующие три критерия: общность, простота использования и соответствие действительности. Экономисты-бихевиористы полностью поддерживают такой взгляд на свою работу: «Мы разделяем современную идею о том, что окончательной проверкой теории является определение истинных причин поведения; точная предсказуемость – правильная основа теории, есть убедительные доказательства того, что более реалистичные предположения о поведенческих причинах и моделях могут способствовать». Таким образом, методы, используемые сегодня в поведенческой экономике, такие же, как и в других областях экономики, начиная от эконометрических методов анализа данных, собранных в ходе полевых исследований, и заканчивая экспериментальными проверками. Однако при ближайшем рассмотрении становится ясно, что в ранний период развития основу теории поведения составляли в основном данные и результаты так называемой экспериментальной экономики, поскольку идейные предшественники этого направления не были экономистами. методы, используемые сегодня в поведенческой экономике, такие же, как и в других областях экономики, от эконометрических методов анализа данных, собранных в ходе полевых исследований, до экспериментальных тестов. Однако при ближайшем рассмотрении становится ясно, что в ранний период развития основу теории поведения составляли в основном данные и результаты так называемой экспериментальной экономики, поскольку идейные предшественники этого направления не были экономистами. методы, используемые сегодня в поведенческой экономике, такие же, как и в других областях экономики, от эконометрических методов анализа данных, собранных в ходе полевых исследований, до экспериментальных тестов. Однако при ближайшем рассмотрении становится ясно, что в ранний период развития основу теории поведения составляли в основном данные и результаты так называемой экспериментальной экономики, поскольку идейные предшественники этого направления не были экономистами.

Весь поток экспериментальных исследований и полученные результаты серьезно скорректировали ранее не подвергавшиеся сомнению выводы традиционной теории. В данном случае важным событием стало присуждение Нобелевской премии по экономике В.

Смиту, пионеру лабораторных экспериментов в области экономики. Одним из наиболее ярких результатов экспериментальных исследований, проведенных в последние десятилетия, является изменение реального поведения людей как достаточного инструмента анализа из ортодоксальной теории Неймана-Моргенштерна и теории субъективных ожидаемых благ Л. Сэвиджа. Именно экспериментальная работа явилась важным пунктом в современной теории рационального выбора, после чего многие ученые (экономисты, психологи) пересмотрели свои традиционные взгляды.

Главный аргумент в пользу использования экспериментальных методов исследования сторонниками поведенческой экономики состоит в том, что в этом случае, в отличие от простого сбора данных и представления доказательств, ученые получили возможность более точно контролировать и наблюдать изучаемые переменные в поведение индивида и, при необходимости, ортодоксальное объяснение могут быть отделены от альтернативных концепций поведения.

Что касается программы действий, то поведенческие экономисты модернизируют традиционную теорию, исходя из следующего. Во-первых, в его основе лежат теоретические концепции ортодоксальной науки (например, парадоксы М. Алле и Д. Эльсберга, «метод четверки»), поиск кажущихся аномальными экономических явлений, документальное подтверждение и неоднократная экспериментальная или эмпирическая проверка отношения индивидов к риску (четыре различные модели риска) Во-вторых, это разработка альтернативной модели, способной объяснить выявленные закономерности в поведении экономических агентов, которая отличается от стандартной теории, как правило, введением одной или два дополнительных независимых аргумента, описывающих психологические факторы.В-третьих, по сравнению с этой ортодоксальной версией,

«Может ли гипотеза быть проверена реалистичностью ее предпосылок?»

Аналогичный вопрос звучит так: «Если традиционная экономическая теория не доказывает полного успеха (многие ее приложения и предсказания не соответствуют действительности), как ее можно улучшить?» Один из возможных ответов состоит в том, чтобы описать эти предположения более четко. Использование

принципов социального обучения и динамического анализа в экономической теории обещает прогресс в этом направлении.

Однако аналогичные результаты, полученные на микроэкономическом уровне, использовались некоторыми экономистами для объяснения некоторых макроэкономических явлений (например, определение заработной платы, безработицы и т. д.) и для создания моделей, описывающих экономику в целом. Поэтому важное значение в этом отношении имеет лекция Дж. Акерлофа «Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение», прочитанная на церемонии награждения в Копенгагене в декабре 2001 года. Он показывает, что содержащиеся в нем идеи являются достижениями поведенческой экономической теории.

Контрольные вопросы:

1. Поведение людей в условиях неопределенности это?
2. Экономическая теория поведения как вариантом модернизации?
3. Возможна ли проверка гипотезы при реалистичности ее предпосылок?»
4. Изучения экономических проблем это?
5. Экономика неопределенности это?
6. Кто такой М. Фридман?
7. Найдите информации о науке «Поведенческая макроэкономика». Это какая наука?
8. Расскажите нам об аукционе Викри.

ГЛАВА III. Д. КАНЕМАН И А. ТВЕРСКИЙ ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВЫ

3.1. «Экономика» и теория принятия решений в экономической теории.

3.2. Выбор риска зависит и от других аномалий (выйти из границ).

3.3. Основанная на психологических исследованиях теория перспективы базируется на методах математического моделирования.

3.4. Перспектива и теория критики.

3.1.«Экономика» и теория принятия решений в экономической теории.

Наиболее важная и известная теория принятия решений в экономике и экономической теории базируется в двух концепциях: поведение экономических агентов и поведение потребителей. Главной задачей этих концепций является изучение принятия решений и получение ответов на вопросы: что контролирует человек, когда он делает конкретный выбор и каковы механизмы принятия решений в его экономической деятельности.

В XX веке большую популярность стали приобретать альтернативные концепции рациональности принятия решений экономическими субъектами, а также концепция «неполной рациональности».

В настоящее время можно говорить о сосуществовании нескольких концепций принятия решений в экономической науке, ни одну из которых нельзя считать безоговорочно доминирующей. Одному из основателей школы поведенческой экономики приписывают разработку альтернативной экономической концепции принятия решений.

- Даниэль Канеман (1934-настоящее время) и Амос Тверски (1937-1996). Д. Канеман получил Нобелевскую премию по экономике в 2002 г. «за интеграцию результатов психологических исследований в экономическую науку, прежде всего в области суждений и принятия решений в условиях неопределенности». Канеман и Тверски

эмпирически показали, что концепция экономического человека нуждается в серьезном дополнении и изменении, поскольку в условиях неопределенности мы можем наблюдать поведение человека, противоречащее постулатам рациональности.

Ученые выдвинули многообещающую теорию для объяснения явлений иррационального поведения. В этой теории утверждается, что люди не максимизируют полезность выбранного ими решения, а выбирают вариант с наибольшей психологической перспективой. Эксперименты показали, что люди больше заботятся о своих достижениях, чем о получении большего дохода, поэтому важно, чтобы они выбирали вариант с наибольшим психологическим комфортом, только тогда они рассматривают рентабельность.

В результате экспериментальных исследований А. Тверски и Д. Канеман пришли к выводу, что иррациональное поведение, считающееся экономистами девиантным и случайным, встречается чаще, особенно при принятии решений в условиях неопределенности. Кроме того, люди совершают ошибки случайно, иррациональное поведение можно обнаружить и спрогнозировать с помощью психологических методов. Эксперименты показали, что люди не могут рационально оценить величину ожидаемой выгоды или убытка или их вероятность.

Во-первых, было обнаружено, что люди по-разному реагируют на равнозначные ситуации (с точки зрения соотношения выигрышей и проигрышей) в зависимости от того, проигрывают они или выигрывают. Это явление называется асимметричной реакцией на изменение самочувствия. Человек боится потерь, то есть его переживания по поводу потерь и приобретений асимметричны: уровень удовлетворения человека от покупки, например, 100 долларов значительно ниже уровня разочарования от потери той же суммы, поэтому люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но они не склонны рисковать ради наживы.

Во-вторых, эксперименты показали, что люди склонны неправильно оценивать вероятность: они недооценивают вероятность событий, которые могут произойти, и переоценивают вероятность менее вероятных событий. Ученые обнаружили интересную закономерность: даже хорошо разбирающиеся в теории вероятностей

студенты-математики не используют свои знания в реальных жизненных ситуациях, а вместо этого используют свои стереотипы, предубеждения и эмоции.

3.2 Выбор риска зависит и от других аномалий (выйти из границ).

Так, вместо теорий принятия решений, основанных на теории вероятностей, Д. Канеман и А. Тверски предложили упомянутую выше теорию перспективы. Согласно этой теории, процесс принятия решения проходит в два этапа: первый этап — этап редактирования, а второй этап — этап оценки. На первом этапе проводится предварительный анализ альтернатив и осуществляется их представление в более удобной, упрощенной для испытуемого форме. На втором этапе, обработанные и представленные в подходящей форме, альтернативы оцениваются, и принимается окончательное решение в пользу альтернативы, оцененной выше. Задача первого шага состоит в том, чтобы организовать и изменить альтернативы, чтобы облегчить дальнейшую оценку и принятие решений. На этапе оценки выполняются определенные операции, которые изменяют результаты и вероятности, связанные с альтернативами. Эти операции являются презентационными эвристиками на первом этапе принятия решений, которые помогают людям визуализировать информацию в более простом, понятном и лаконичном виде, что облегчает оценку полезности альтернатив на более позднем этапе.

Согласно этой теории, средний человек не может точно оценить будущую выгоду в абсолютном выражении, а скорее оценивает ее по какому-то общепринятому стандарту, пытаясь в первую очередь предотвратить ухудшение своего положения. Теория перспективы может объяснить многие иррациональные человеческие действия, которые невозможно объяснить с точки зрения «экономического человека».

Знаменитая формула Д. Канемана, определяющая успешного предпринимателя, выглядит так:

Успех в экономике = (Знания + Интуиция - Эмоции)

Люди часто полагаются на эвристики, которые могут соответствовать формальным логическим выводам, но в ряде случаев

приводят к неверным суждениям. В книге «Суждения о неопределенности: эвристика и предубеждения» (1974) авторы показали, что, когда люди сталкиваются с неопределенностью, они используют несколько эвристических принципов, которые упрощают задачу оценки вероятности наступления события. Хотя эти принципы обычно применимы, в некоторых случаях они приводят к серьезным систематическим ошибкам.

Основанная на психологических исследованиях теория перспективы базируется на методах математического моделирования. Модель можно использовать для объяснения поведенческих реакций, которые отклоняются от традиционной теории. Новаторская роль Д. Канемана и А. Тверски заключается в построении теории, непривычной для экономистов. В частности, поскольку поведение, описываемое в этой теории, неприемлемо, последняя, естественно, не претендует на нормативность, а скорее является попыткой описания отклонений от реального поведения.

В настоящее время влияние психологических факторов на поведение людей становится понятным все большему количеству ученых и специалистов. В современном постиндустриальном мире трудно отрицать влияние психологии и субъективных оценок на экономическое поведение субъектов хозяйствования. Теоретические достижения Канемана и Тверски стали основой для их последователей. Проведен ряд различных экспериментов, большинство из которых подтверждают, что неоклассическая концепция не описывает всех закономерностей экономики 21 века. Необходимо было пересмотреть традиционные экономические правила. Представители поведенческой экономики утверждают, что полноценная репрезентативная экономическая теория невозможна без включения в анализ психологических факторов. Канеман и Тверски четко обозначили пункт, поставивший экономическую теорию в тупик, - предположение о рациональности поведения экономических агентов. Этот момент лежит в основе практически всех существующих моделей экономических систем. Вот почему результаты бихевиористов стали предметом беспрецедентных споров и резкой критики: поскольку исходное предположение неверно, не может быть и речи о правильности окончательных моделей и теорий. В связи с этим

потребуется создание новой методологии моделирования, учитывающей иррациональные аспекты принятия решений. Как выяснили представители бихевиористской школы, поведение зависит от психологических факторов, и такие переменные следует учитывать при моделировании. И так, важно было описать процесс принятия решения не как простую сумму различных переменных, а как процесс взаимодействия множества замкнутых связей между переменными, которые синтезируются в некоторой системе, грубо воспроизводящей взаимодействие нейронов. Одни нейроны активируют другие, а затем активируются определенные области коры головного мозга, усиливаются определенные ощущения и эмоции, и то же самое происходит с миллионами других нейронов, и в конечном итоге все эти эффекты становятся единым решением или действием.

3.3 Основанная на психологических исследованиях теория перспективы базируется на методах математического моделирования.

Для моделирования эффекта синтеза использовалась теория нечеткой логики, структура вычисления ее конечных переменных очень похожа на процесс, происходящий в нервной системе. Кроме того, выбор данного инструментария связан с необходимостью описания вербальных переменных на математическом языке.

Таким образом, с помощью логических правил устанавливаются различные эмпирические данные, формируется целостная модель поведения игрока, в основе которой лежит не оптимизация определенного параметра (например, ожидаемого помощника), а синтез психологических отношений, параметры и оценки экономических показателей, что дает описание реальных процессов принятия решений, позволяет приблизиться.

Научные работы Д. Канемана и А. Тверски подтвердили и призваны описать понимание среди экономистов того, что хорошая теория не должна отвергаться только фактами (как того требует позитивистский подход), а должна быть выведена из основных характеристик объект, который он наблюдает. Сегодня ни один экономист, пишущий об индивидуальном поведении, не может обойтись без учета психологических особенностей процесса принятия

решений. Та же экономическая психология и ее приложения уже стали особой отраслью экономических знаний - поведенческой экономикой.

Перспективы и критическая теория. В частности, поскольку поведение, описываемое в этой теории, неприемлемо, последняя, естественно, не претендует на нормативность, а скорее является попыткой описания отклонений от реального поведения. ожидаемая полезная модель. В настоящее время влияние психологических факторов на поведение людей становится понятным все большему количеству ученых и специалистов. В современном постиндустриальном мире трудно отрицать влияние психологии и субъективных оценок на экономическое поведение субъектов хозяйствования. Теоретические достижения Канемана и Тверски стали основой для их последователей. Проведен ряд различных экспериментов, большинство из которых подтверждают, что неоклассическая концепция не описывает всех закономерностей экономики 21 века. Необходимо было пересмотреть традиционные экономические правила. Представители поведенческой экономики утверждают, что полноценная репрезентативная экономическая теория невозможна без включения в анализ психологических факторов. Канеман и Тверски полностью обозначили пункт, поставивший экономическую теорию в тупик, - допущение о рациональности поведения экономических агентов. Этот пункт является основополагающим для всех, а последний направляет широкий круг экономических проблем — от теории индивидуального поведения до общественного выбора и финансовой экономики. Канеман и Тверски полностью обозначили пункт, поставивший экономическую теорию в тупик, - допущение о рациональности поведения экономических агентов. Этот пункт является основополагающим для всех, а последний направляет широкий круг экономических проблем — от теории индивидуального поведения до общественного выбора и финансовой экономики. Канеман и Тверски полностью обозначили пункт, поставивший экономическую теорию в тупик, - допущение о рациональности поведения экономических агентов. Этот пункт является основополагающим для всех, а последний направляет широкий круг экономических проблем — от теории индивидуального поведения до общественного выбора и финансовой экономики.

Конечно, не все проблемы поведенческой экономики решены полностью. Эта молодая наука только что вступила в стадию зрелости, создав исследовательскую программу на стыке экономики, психологии, математики и даже философии. Во-первых, Д. Канеман и А. Тверски в своих исследованиях описали ряд неизвестных ранее фактов и явлений, поведения людей, а также обогатили инструментарий экономических наук новыми методами. Во-вторых, работы этих ученых заложили основу принципиально новой модели взаимодействия представителей разных дисциплин и укрепили связь между эмпирическими и теоретическими исследованиями.

3.4 Перспектива и теория критики.

Теория перспектив — важнейший вклад Д. Канемана и А. Тверски в экономическую теорию. Они предприняли фундаментальный и долгосрочный проект по изучению эвристик и отклонений в индивидуальных суждениях, отслеживая поведение в соответствии с нормативным стандартом, принятым в экономической теории. Богатый эмпирический материал, собранный в результате психологических исследований, в которых Д. Канеман играет одну из главных ролей, стал основой для пересмотра устоявшихся методов и учений на основе основ - модели homo economus. На самом деле большинство людей, склонных к регулярному принятию решений, руководствуются не рациональными, а интуитивными суждениями, которые Д. Канеман и его коллега назвали поведенческой эвристикой.

Контрольные вопросы:

1. «Экономика» и теория принятия решений в экономической теории это?
2. Выбор риска зависит от чего?
3. Основанная на психологических исследованиях теория перспективы базируется на?
4. Перспектива и теория критики гласит о?
5. Теория перспективы это?
6. Как теория перспективы базируется на методах математического моделирования?
7. Расскажите нам о перспективе и критике теории.
8. Что сделал Д.Канеман и А.Тверски?

ГЛАВА IV. УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВРЕМЕНИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРОВЛЕНИЯ.

4.1. Концепция тайм-менеджмента.

4.2. Методы эффективного использования рабочего времени руководителя.

4.3. Социально-психологические особенности управленческого общения.

4.1. Концепция тайм-менеджмента

Тайм-менеджмент, тайм-менеджмент, управление временем (англ. time management) — технология тайм-менеджмента и эффективного использования времени. Тайм-менеджмент может помочь вам приобрести навыки управление временем, инструменты и методы, необходимые для выполнения задач, проектов и целей. Это включает в себя широкий спектр действий, таких как планирование, определение последовательности целей, анализ времени, мониторинг, организация и составление списка дел. Авансы предназначены только для бизнеса или хозяйственной деятельности, а позже и для личной деятельности. Тайм-менеджмент включает в себя несколько шагов, включает в себя инструменты, приемы и методы. В ходе развития научной организации труда в 20-е годы 20 века директор Центрального института труда А. К. Гастев выдвинул мысль о том, что эффективность организации начинается с личной эффективности, то есть с эффективного использования личного времени. Общественное движение борьбы за время привело к организации союза «Время» во главе с П. М. Керженсевым плакаты «Борьба за время» начинают появляться в местных газетах. В ее основе лежала система эффективного использования личного времени. В 2007 году в Московском финансово-промышленном университете «Синергия» впервые открылась кафедра тайм-менеджмента. Все успешные люди очень эффективны, они много работают и многого добиваются. Помните, что эффективность означает сначала сосредоточьтесь на результате, а не на процессе. Если вы хотите быть более продуктивным, будьте тверды в этом. Многие люди тратят свое время именно потому, что их решение не является твердым. Так что, если ваша приверженность серьезна, узнайте секрет успеха: правильное

распределение времени — главный залог эффективности. Управление временем считается одним из важнейших факторов, которые приведут ваш бизнес или карьеру к успеху. Правило 10/90 Успешные люди тратят много времени на планирование. Ежедневное планирование необходимо для продуктивности и эффективного использования времени. Помните: правильное планирование может предотвратить негативные показатели. Лучше всего изложить планы на бумаге. Он действует как своего рода карта, чтобы держать вас на пути. Со списком на руках ваша продуктивность вырастет на 25% с первого дня. Составьте список дел на вечер. Когда вы приступите к делу, вы знаете, с чего начать. Выполняйте работу по плану в течение дня: если появится новая работа, вы добавите ее в план по мере ее важности. Обязательно удаляйте выполненные задачи из списка. Это дает вам чувство удовлетворения, дает вам силы и мотивацию. Составьте план от сложного к легкому, от долгосрочного к краткосрочному. Установите определенное время для каждой задачи. Прежде чем что-либо начинать, запомните правило 10/90: 10 процентов времени, потраченного на планирование, сэкономят 90 процентов времени на выполнении задачи. Самое главное – определить главную задачу тайм-менеджмента – вовремя определить самую важную работу. Самая важная задача должна быть вверху списка, за ней следуют менее важные по порядку. Определив самую важную задачу, оцените последствия ее выполнения или невыполнения. Важное дело, не выполненное вовремя, повлечет за собой серьезные последствия. Метод АБВГД помогает расположить задачи в порядке важности: самую важную задачу вы пишете напротив буквы А, менее важную — напротив Б и т. д. D — последняя работа по важности. Закон обязательной эффективности - сосредоточьтесь на чем-то одном. Работайте по порядку, начиная с самых важных задач на первом уровне.

Моцарт работал над тремя музыкальными произведениями одновременно, создавая бессмертные произведения. Но он был исключением. Бах, Гайдн или Верди работали только над одним произведением в течение определенного периода времени, никогда не заканчивая одно перед тем, как начать другое. Используйте закон обязательной эффективности: время касается не всей работы, а самой

важной работы. Поэтому сосредоточьтесь на работе, которая в первую очередь принесет вам наибольшую пользу. Всю работу можно разделить на четыре группы: - срочные и важные; - важное, но не срочное; - срочно, но не важно; - те, которые не являются ни срочными, ни важными. Это называется методом Эйзенхауэра. Первоочередные задачи срочные и важные. Задержка с ними вызовет у вас дополнительные проблемы, так что начните решать вовремя. Во-вторых, важные, но не срочные. Они могут быть отсрочены, но могут иметь сильное влияние в будущем. Чтобы этого избежать, находите время для таких задач, а не откладывайте их на потом. Задачи, которые важны, но не являются срочными, мало повлияют на ваш успех также такая работа не повышает продуктивность, а отнимает большую часть вашего резерва времени лучше сократить количество таких случаев. Дела, которые не являются ни срочными, ни важными, не имеют значения и не вызывают никаких негативных последствий, если вы их не делаете, так что смело вычеркивайте их из списка. Принцип баланса самый простой способ избежать паники при увеличении объема работы — сделать глубокий вдох и спокойно начать составлять список, говоря: «Я сделаю все, что в моих силах». Анализируя стоящие перед вами задачи, вы убеждаетесь, что у вас достаточно времени для выполнения самых важных планов, сосредоточьтесь на поддержании баланса в своей жизни. Вы не можете обмануть свое тело, будучи слишком занятым, если вы не остановитесь вовремя, оно нападет на вас и это не входит в ваши планы. Конечно, тайм-менеджмента недостаточно для того, чтобы быть эффективным. Вы должны заботиться о своем здоровье. У вас может быть много работы, но вы всегда находите время для семьи и отдыха. Главный принцип баланса: определите время, которое вы проводите дома и на работе. Причины нехватки рабочего времени - это нехватка времени, возникающая в результате неправильного планирования рабочего времени, неправильной организации рабочего времени руководителей. Это может привести к длительной работе, низкому качеству выполненной работы и производственным потерям. То, что у руководителя не хватает времени, видно из следующего. - План работы на сегодня не составлен - Помощник руководителя не знает распорядка дня своего начальника - Специалист не отвечает вовремя на деловые письма из-за своей

занятости - Личные звонки, гости, которые мешают работе работника - Руководитель заставляет своих сотрудников выполнять свою работу сам - Ежедневные вещи мешают основной работе - Выполнение работы в спешке приводит к быстрой утомляемости. Основные причины нехватки рабочего времени: - Отсутствие планирования - Сотрудник не подходит для занимаемой должности - Неправильная оценка собственных способностей, скорости работы - Отсутствие у работника личной миссии - Неумение контролировать свою требования - Отсутствие трудовой мотивации Планирование рабочего времени специалиста Планирование направлено на постановку целей и их реализацию. Практика показывает, что трата 10 минут на планирование приводит к экономии часов 2. Главные правила планирования времени: Неверная оценка скорости работы - У сотрудника нет личной миссии - Он не умеет контролировать собственные требования - Отсутствие мотивации к работе. Практика показывает, что трата 10 минут на планирование приводит к экономии часов 2. Главные правила планирования времени: Неверная оценка скорости работы - У сотрудника нет личной миссии - Он не умеет контролировать собственные требования - Отсутствие мотивации к работе. Практика показывает, что трата 10 минут на планирование приводит к экономии часов 2. Главные правила планирования времени:

1. При планировании дня 40 % следует отводить на свободное время, то есть 60 % на плановую работу, 40 % на незапланированную работу и 20 % на внезапную работу.

2. Точно определить время выхода на работу.

3. Четко укажите долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные действия при создании эффективного плана.

4. Для того, чтобы план четко выполнялся, работник должен указать работу, которую можно выполнить.

Методы организации плана рабочего времени Альпийский метод состоит из 5 шагов:

- Определение задач - Оценка сроков - Предоставление дополнительного времени - Определение приоритетов

- Мониторинг выполнения работ, проведение анализа АБС при принятии решений по приоритетным задачам. Этот анализ состоит из 3-х классов: 1. Самые основные работы составляют 15%. Работник

тратит на это 65% своего времени 2. Основная работа составляет 20%. Работник тратит на это 20% своего времени 3. Непрофильная работа составляет 65%. Сотрудник тратит на это 15% своего времени.

Ускоренный анализ по принципу Эйзенхауэра. Это состоит из:

1. Необходимые работы. (самая основная) Выполняется менеджером 2. Необходимая работа (не очень основная работа). Администратор может поручить эти задачи другим. 3. Необходимые работы (основные работы). Менеджеру этого делать не нужно. 4. Ненужные действия. Администратор может поручить эти задачи другим

Способы эффективного использования рабочего времени менеджера.

Нехватка времени – одна из проблем, которая волнует руководителей и специалистов всех уровней больше, чем кого бы то ни было, ведь для них фактор времени обычно играет решающую роль. Время – это ресурс, который у каждого лидера есть в избытке. Поэтому главная проблема для каждого руководителя и специалиста не в том, сколько времени у него есть, а в том, как это время использовать.

Время редкий ресурс, который нельзя копить, как деньги. Это самый несовместимый элемент нашего существования. Фактор времени – это такой ресурс, что чем ценнее он для руководителя, тем эффективнее он старается использовать это время. Иногда от лидера не требуется иметь больше знаний и умений, чем он имеет. От него требуется только совершенствовать свои трудовые навыки, устранять недостатки и, прежде всего, устранять неэффективное использование времени и его расточительное использование.

Эффективность работы руководителя является мерой совместимости результатов личного труда, проведенного им, с результатами работы сотрудников службы (отдела), которую он возглавляет. Поставленные здесь задачи должны быть выполнены. На практике каждый руководитель точно знает результаты работы своего отдела. Руководителю сложнее ответить на вопросы, как были достигнуты эти результаты, каков его вклад, какую личную работу он провел.

Практически все менеджеры и специалисты признают необходимость учета затраченного времени. Но, как показывает опыт,

немногие руководители решают для себя этот вопрос, что приводит к некоторым негативным последствиям: спешке в работе, утомляемости, низкой обоснованности труда, отсутствию планирования в работе. Причина неучета использования рабочего времени и не широкого применения в работе руководителей и специалистов заключается в том, что в этом отношении еще нет мастерства. В специальной литературе по этому вопросу указывается, что основной проблемой является техника записи текущих произведений.

Рациональная организация рабочего времени руководителя и специалиста требует учета всей предстоящей работы, регулярного контроля его рабочего времени, изучения структуры рабочего времени. Это позволяет анализировать использование рабочего времени, составлять обоснованные планы личной работы. Без учета использования рабочего времени и его анализа личные планы работы, созданные руководителем и специалистом, будут оторваны от реальной ситуации.

Для изучения структуры и содержания рабочего времени руководителей и специалистов можно использовать следующие методы:

- ***анкетирование и устный вопрос-ответ;***
- ***фотосъемка рабочего времени.***

Анкетирование и устный опрос проводятся для изучения текущего состояния организации труда и использования рабочего времени. Также проводится изучение мнений руководителей и специалистов о проведении специальных мероприятий, позволяющих повысить производительность труда и улучшить условия труда.

Учет времени (ИВС) используется для определения структуры затрат времени в течение предполагаемого периода наблюдения. В ИВС исследование затрат времени осуществляется путем наблюдения и измерения всех затрат времени в порядке их фактической состоятельности без исключения.

Рабочую фотографию отличают две основные характеристики — объекты наблюдения и способы наблюдения и обработки.

Задачи управления командой можно сгруппировать следующим образом: планирование, организация, координация, мотивация и контроль.

По формам работы Затрачиваемое время можно разделить на следующие группы: проведение советов, посещение советов и собраний; работа, связанная с исполнением должностных обязанностей; работа с буквами; проведение индивидуальных бесед с работниками; разговор по телефону и т.

4.2. Методы эффективного использования рабочего времени руководителя.

В зависимости от способов осуществления управленческой деятельности можно разделить следующие группы: организационно-управленческая, аналитико-конструктивная и информационно-техническая деятельность.

ЧАСКаждый руководитель или специалист будет иметь возможность получить исчерпывающую информацию для поиска резервов в своей повседневной работе в процессе анализа индивидуальной классификации рабочего времени. Например, рекомендуется создавать таблицы, которые классифицируют фактическое потребление времени, используя различные классификационные символы. С помощью формул можно определить процент времени, затрачиваемого на каждый вид работы, и его вес по отношению к общим результатам.

Доля рабочего времени, затрачиваемая на управленческую деятельность, отражает характер и стиль управленческой деятельности. Например, трата большего количества рабочего времени на информационно-техническую деятельность свидетельствует о недостаточном использовании вычислительных и организационных инструментов в управленческом опыте. Тот факт, что руководители и специалисты затрачивали больше рабочего времени на организационно-управленческую деятельность, свидетельствует об отсутствии стабильной работы управляемых и управляемых систем, недостатках управления.

Структура времени, затрачиваемого на управленческую деятельность

Тип событий	Затраты рабочего времени по сравнению с общими затратами		
	Лидеры	специалисты	другой слуги
Организационно-административная	40	15	-
аналитический	15	10	20
Практико-конструктивный	15	15	-
Информационно-техническое	30	60	80

Используя информацию о структуре затрат, можно проанализировать, соответствуют ли фактические затраты рабочего времени плановым затратам, а также определить, не расходуется ли рабочее время впустую с точки зрения достижения поставленных целей. Таким образом, нетрудно определить соотношение, видно, что время тратится на получение необходимой информации, распределение задач и делегирование полномочий, проведение советов, разговоры по телефону и другие вопросы, не являющиеся секретными. Можно определить, сколько времени руководитель или специалист тратит на каждый из видов работ, связанных с решением повторяющихся задач, сколько времени тратит на выполнение разовых задач, дублирующую административную работу.

В процессе анализа результатов исследования использования рабочего времени можно ответить на несколько вопросов, которые перечислены ниже:

Сколько времени уходит на выполнение конкретных задач? Для этого можно рассчитать время, затраченное на наиболее важные задачи, по дням и за весь период наблюдения. Выделенные наиболее важные задачи могут быть важны для конечных или промежуточных результатов работы или находиться на особом контроле руководителя (специалиста).

Где выполнялась работа? Ответ на этот вопрос показывает, что количество времени тратится в зависимости от того, где работает руководитель и специалист.

С кем человек проходит тестирование на работе? Этот вопрос описывает взаимодействия руководителя как в основном процессе деятельности, так и вне его. При этом полезно определить, как будет осуществляться взаимодействие: по телефону, лично или через посредника;

Как формируется рабочее время? Рабочий день состоит из краткосрочных или заранее запланированных функциональных частей?

Какие затраты связаны с выполнением работы? По возможности анализируется соответствие затраченного времени финансовым или иным затратам при выполнении анализируемой работы;

Кто занимает время руководителя, специалиста? Записанное время будет проанализировано в соответствии с тем, от кого зависят затраты рабочего времени. Здесь важно определить, в какой мере руководитель, специалист сам определяет использование рабочего времени и какова доля других людей в использовании времени;

В какие дни недели и в какое время руководитель, специалист не достигает поставленной цели? При проведении этого вида анализа мы говорим о некоторых важных вопросах, связанных с графиком рабочего дня, распределением средств времени (а не об определении полной картины).

Для более детального анализа видов деятельности и выяснения затрат времени в течение каждого исследуемого дня необходимо оценить каждое из выполняемых заданий по следующим критериям:

- ***необходимость выполнения работы;***
- ***Стоило ли оно того времени, которое ушло на его завершение?***
- ***Есть ли осознанные временные рамки для завершения работы?***

Каждая из соответствующих дневных работ в исследуемый период анализируется в соответствии с этими критериями. В ходе анализа определяется, соответствует ли данная работа критериям, и ответ «да» или «нет».

Определяется общая продолжительность соответствующей работы, продолжительность работы, на которую получен ответ «нет» по каждому из критериев.

Если результат анализа окажется таким, то есть более 10% не нужно в деятельности руководителя, специалиста, то можно сделать вывод, что у них будут большие проблемы в определении важных сторон в их ежедневная работа.

Если более чем в 10% случаев затраты времени больше, то руководителю, специалисту придется обратить внимание на вопросы организации труда (технические приемы, внутреннюю дисциплину и т.п.).

Если более чем в 10 % случаев считается, что работа не является целесообразной, то внимание руководителя, специалиста должно быть сосредоточено на проблеме планирования затрачиваемого времени в течение рабочего дня.

Если более чем в 10% случаев сроки выполнения работ определяются случайно, то руководителю, специалисту будет сложно строить планы на день.

Целесообразно проводить анализ общего затраченного времени за весь период наблюдения с использованием специальной формы «Анализ затраченного рабочего времени за период наблюдения». Понятно, что эффективность труда руководителя и специалиста определяется рациональным использованием рабочего времени и рациональной структурой фонда рабочего времени.

Критический анализ затрат труда и времени показывает наличие резервов времени, которые свидетельствуют об организационных недостатках. Например, время, необходимое для выполнения задач, может быть сокращено в среднем на 15,5%, за счет сокращения потерь времени и устранения имеющихся дефектов. За период наблюдения выявлены скрытые траты рабочего времени. В этом случае тратится лишнее время, необходимое для выполнения конкретной задачи. Это было вызвано неточностями в постановке задач вышестоящими организациями.

При анализе бюджета рабочего времени следует учитывать, что используемые данные не всегда позволяют сделать достоверные выводы о его качестве. Руководитель (специалист) должен критически

проанализировать то, как он тратит свое время и качество своей работы, чтобы сделать правильный вывод о своем уникальном стиле работы. В этом вопросе необходимо исходить из того, что решающую роль играют уникальный характер организации, определенный уровень управления и задачи, стоящие перед руководителем или специалистом.

Данные, полученные в результате исследования, и их анализ позволяют сделать соответствующие выводы об использовании рабочего времени. Поэтому анализ результатов исследования и принятие по ним решения составляют единый комплекс, который необходимо выполнить руководителю или специалисту после окончания срока наблюдения.

Общая оценка использования рабочего времени включает в себя оценку распределения рабочего времени с точки зрения эффективности его использования.

Для оценки эффективности использования времени можно применить коэффициент Кэ. Рассчитывается как отношение полезного рабочего времени (I) к общему фонду времени (F), включая время простоя.

С точки зрения занятости руководителя, специалиста различными работами уровень рациональности использования затрат рабочего времени можно определить путем сравнения фактически затраченного времени с плановыми затратами, установленными в плановой смете.

На заключительном этапе анализа желательно определить причины, мешающие руководителю или специалисту рационально использовать свое рабочее время. Успешному завершению этого этапа работы поможет рабочая таблица «Факторы ухудшения». В эту таблицу необходимо записывать все внутренние и внешние препятствия, мешающие эффективной работе или нарушающие запланированный рабочий процесс. Такими дисквалифицирующими факторами могут быть телефонные разговоры, не связанные с работой, личные контакты в рабочее время, время, проведенное в ожидании, и тому подобное.

При заполнении таблицы «Факторы халяля» не следует забывать, что необходимо фиксировать не только внешние препятствия, но и внутренние препятствия, когда руководитель или специалист допускает нарушение своего рабочего процесса. Эта информация

позволяет выявить вредные привычки и недостатки, которые руководитель или специалист реализует в своей работе и часто повторяет.

Перечень «пожирателей времени», с которыми часто сталкиваются в своей работе руководители и специалисты, представлен в таблице 2. Вот также причины потери рабочего времени и советы, как их избежать. Однако следует помнить, что все «поглотители времени» одинаковы, и решения по их устранению могут быть разными у каждого руководителя и специалиста.

Данные, полученные в результате исследования и проведенного анализа, должны обеспечить выработку практических предложений в области рационального использования рабочего времени руководителя и специалиста и устранения основных причин потери рабочего времени.

Иксвиды дарения	**Трата рабочего времени, вероятно, причина**	**Меры по прекращению**
Отсутствие планирования	Давайтесосредоточиться на действии, а не на достижении цели. Отсутствие приоритизации работы в течение рабочего дня.	Составление плана рабочего дня. Использование дневника рабочего времени. Делайте вещи в соответствии с важностью, а не срочностью.
Менеджмент в условиях стресса	На самом деле не оценивает время, отведенное на выполнение той или иной задачи. Подойти к проблеме	Реальное планирование рабочего времени. Действуя в соответствии с имеющимися возможностями.
Рутина и «повседневные хлопоты»	Неумение делегировать полномочия. Отсутствие планирования. Отсутствие внутренней дисциплины.	Использование процесса делегирования. Поставьте перед собой цель и стремитесь к ее достижению. Не присоединяйтесь к работе, порученной другим сотрудникам

Полученные аналитические данные и знания необходимо применять в повседневном опыте, чтобы руководитель или специалист мог внести усиливающие положительные моменты в свою работу и устранить выявленные в результате анализа отрицательные черты.

Готовность руководителя (специалиста) к эффективной деятельности во многом определяется его повседневной работой. Стиль управления и рациональное использование рабочего времени имеют решающее значение для обеспечения эффективности работы руководителя.

Важным этапом создания эффективной системы тайм-менеджмента для руководителя является определение целей деятельности. Цели деятельности могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными. Управление по целям не требует дополнительных усилий, поскольку оно основано на процессах планирования, определяющих временные рамки действий или действий, которые необходимо выполнить.

Реализация целей, поставленных руководителем, не только определяет необходимые действия, но и побуждает к их выполнению. Для лидера определение цели выступает движущей силой, и только при достижении цели сила этой силы ослабевает. Цели, которые должен ставить лидер, должны быть следующими:

- часбыть искренним и точным;
- быть направленным на достижение определенного результата, а не на осуществление деятельности;
- быть измерено и ограничено определенным периодом времени.

Определение целей — это только начало. Цель должна превратиться в план действий по ее реализации. Необходимо определить уровень важности существующих целей и задач и определить, какие из них важнее других, а какие можно отложить. Успешное решение задачи определения уровня важности оказывает сильное влияние на эффективность работы руководителя.

Важным условием достижения руководителем своей цели является расходование своего рабочего времени на деятельность, которая ведет к достижению этих целей. Многих лидеров «ведет» случай. У них нет четкой основы для принятия решений при

планировании своего времени. Постоянство их движения часто контролируется внешними факторами. Важными причинами этого являются отсутствие четко организованной базы для принятия решений, а также привычка планировать время, что в меньшей степени связано со стремлением к достижению поставленных целей.

Каждый день руководитель должен принимать решения о том, как лучше всего использовать свое рабочее время. Именно поэтому очень важно уметь планировать рабочее время и связывать ожидаемые результаты.

Введение циклов планирования времени позволяет руководителю дать четкую оценку общей ситуации, помогает вычленить главное и повышает уровень исполнения.

Менеджеры планируют рабочее время

Для достижения руководителями максимально возможных результатов в планировании рабочего времени необходимо использовать понятия «плановые периоды»: «день», «неделя», «месяц», «год». Каждый период планирования следует рассматривать отдельно. Поэтому желательно иметь отдельный план на каждый период.

При разработке плана на каждый период руководитель должен ответить на следующие вопросы: Какова основная цель этого периода? Сколько времени у него в распоряжении? В каком порядке должны выполняться основные задачи периода? Какие препараты необходимы?

Среди периодов планирования день является наиболее важным для руководителя. Планирование дня включает в себя определение конкретных действий в течение заданного периода времени и не ограничивается определением цели, желания или цели. Это не относится к другим периодам планирования. Ежедневное планирование создает условия для жизни сегодняшним днем. Ежедневный план складывается из суммы всей работы, которую нужно сделать сегодня, и позволяет руководителю эффективно использовать свое рабочее время. Ежедневный план определяет конечные цели работы в соответствии с их важностью. В этом случае план в основном формируется в конце предыдущего дня или в начале запланированного дня.

При разработке недельного плана рекомендуется определить конечные цели этой недели и определить необходимые задачи в зависимости от их важности. Все многообразие работы запланированной недели можно условно представить следующими тремя группами:

- необходимая (важная и срочная) работа с точки зрения достижения конечной цели;
- дела важные, но несрочные, к ним приступят, если будет время их сделать на этой неделе;
- менее сложные и менее срочные задачи, если есть время на этой неделе, эти задачи будут выполнены.

ЧАСв процессе еженедельного планирования рекомендуется выявить ранее установленные контакты и определить методы их реализации.

В конце рабочей недели необходимо оценить план использования недельного времени и достигнутые окончательные результаты.

Важной частью годового планирования является определение необходимых направлений деятельности. На основе этих важных результатов руководитель должен разработать личный план деятельности и бюджет на этот год. Затем в календарном плане работы указывается время, которым располагает руководитель, и оно должно быть максимально конкретным.

После определения целей и задач руководитель должен решить, как контролировать ход выполнения. Следует помнить, что контролируются не действия, необходимые для достижения цели, а сама цель и ее реализация. При контроле результатов деятельности особое внимание следует уделить способу осуществления контроля.

Контроль выполнения задач и использования времени является последним пунктом в системе индивидуального планирования. Мониторинг выполнения планов позволяет руководителю анализировать свою работу и получать необходимую информацию для определения путей ее улучшения.

Наличие контрольных мероприятий позволяет руководителю определить, насколько успешно осуществляется планирование использования рабочего времени, которое он применял к разным

периодам планирования, и получать более обоснованную информацию о своих возможностях, ограничениях и использовании рабочего времени.

Социально-психологические особенности управленческой коммуникации

Общение представляет собой многогранный процесс развития связей между людьми, возникающий из потребностей совместной деятельности. Коммуникация (отношения) включает в себя обмен информацией между участниками. При этом учитывается коммуникативный аспект отношений. Люди первым делом обращаются к языку, когда вступают в отношения. Еще одним аспектом общения является обмен не только словами, но и действиями в процессе взаимного действия-речи участников отношений.

Общение представляет собой внутренний психологический механизм совместной деятельности людей в обществе, а значит, является важным фактором, обеспечивающим производительность и эффективность труда людей, учитывая, что в современных условиях новых демократических отношений возникает потребность в совершенствовании различных производственных процессов. решения не поодиночке, а вместе.

По содержанию общение делится на следующие виды:

материальная коммуникация, познавательная коммуникация, условная коммуникация,мотивационное общение.

Главной частью деятельности руководителя является коммуникативный процесс. Через общение также осуществляются процессы обеспечения выполнения решения, организации деятельности работников и организации, контроля и поощрения деятельности работников. В психологии различают виды личного и делового общения. В этом тексте мы сосредоточимся на природе делового общения и возможностях его формирования. Управленческая коммуникация – это процесс взаимного обмена информацией, направленный на направление сотрудников в определенном направлении.Управленческая коммуникация проявляется в:

1. Передача приказов и задач, дача того или иного совета сотруднику;

2. Получение «обратной связи», то есть отчета о том, как было выполнено задание;

3. Оценивать работу подчиненных. Лидер, который является хорошим коммуникатором, имеет повышенную способность эффективно организовывать свои задачи. Организационные задачи, такие как влияние на сотрудников, их мотивация и приведение к целям организации, также решаются посредством квалифицированного общения. Основным аспектом коммуникативных способностей лидера является его активность в сфере общения. Целенаправленное, осознанное и свободное выполнение этой деятельности являются основными признаками того, насколько умело человек осуществляет процесс общения. Руководителю очень важно знать внутренние закономерности коммуникативного процесса. Средства и методы управления коммуникативным процессом выражаются словосочетанием коммуникативные технологии. Именно принятие и ситуативное применение таких технологий обеспечивает свободу общения. Следующие пункты о внутренних законах общения позволяют еще больше расширить сферу деловых отношений и эффективно влиять на окружающих. В связи с этим одним из условий управления коммуникативным процессом является его постепенное осуществление. Когда руководитель организует коммуникативное мероприятие в процессе управления, этот процесс можно назвать управленческой коммуникацией. Полноценная и правильно организованная управленческая коммуникация включает в себя следующие основные этапы: Следующие пункты о внутренних законах общения позволяют еще больше расширить сферу деловых отношений и эффективно влиять на окружающих. В связи с этим одним из условий управления коммуникативным процессом является его постепенное осуществление. Когда руководитель организует коммуникативное мероприятие в процессе управления, этот процесс можно назвать управленческой коммуникацией. Полноценная и правильно организованная управленческая коммуникация включает в себя следующие основные этапы: Следующие пункты о внутренних законах общения позволяют еще больше расширить сферу деловых отношений и эффективно влиять на окружающих. В связи с этим одним из условий управления коммуникативным процессом является его постепенное

осуществление. Когда руководитель организует коммуникативное мероприятие в процессе управления, этот процесс можно назвать управленческой коммуникацией. Полноценная и правильно организованная управленческая коммуникация включает в себя следующие основные этапы:

1. Установите связь/контакт.
2. Обсудите проблему.
3. Поиск решений.
4. Принятие решения.

4.3. Социально-психологические особенности управленческого общения.

Лидерская коммуникация, приводящая к положительному результату, осуществляется именно в такой последовательности выделенных этапов. Точнее, эффективное прохождение коммуникативного процесса во многом связано с последовательной реализацией этих этапов. Обеспечение этого условия в первую очередь является обязанностью руководителя, поскольку направлять управленческую коммуникацию в основном ему по силам. Теперь давайте подробнее рассмотрим шаги, перечисленные выше. Основная цель формирования лидерских коммуникаций заключается в том, что руководитель решает через этот процесс задачи, которые ему необходимо реализовать со своими сотрудниками. Например, оставление любого дежурного сотрудника в офисе перед Новым годом и вообще, На уровне предприятия можно отметить множество проблемных ситуаций, например, привлечение работника к какой-либо работе, не входящей в сферу его прямой ответственности. Конечно, есть более простой способ справиться с такими организационными ситуациями. В частности, простой командой работника можно заставить взяться практически за любую работу. Однако главный фактор, определяющий качество выполнения задания, это то, каким будет результат работы, насколько серьезно сотрудник относится к выполнению задания. Поэтому в предлагаемой модели управленческой коммуникации предполагается повышение ответственности работника за выполнение задачи, усиление чувства надежды на то, что результат выполнения задачи будет положительным. Описание этапов

коммуникации руководства. В частности, простой командой работника можно заставить взяться практически за любую работу. Однако главный фактор, определяющий качество выполнения задания, это то, каким будет результат работы, насколько серьезно сотрудник относится к выполнению задания. Поэтому в предлагаемой модели управленческой коммуникации предполагается повышение ответственности работника за выполнение задачи, усиление чувства надежды на то, что результат выполнения задачи будет положительным. Описание этапов коммуникации руководства. В частности, простой командой работника можно заставить взяться практически за любую работу. Однако главный фактор, определяющий качество выполнения задания, это то, каким будет результат работы, насколько серьезно сотрудник относится к выполнению задания. Поэтому в предлагаемой модели управленческой коммуникации предполагается повышение ответственности работника за выполнение задачи, усиление чувства надежды на то, что результат выполнения задачи будет положительным. Описание этапов коммуникации руководства. Поэтому в предлагаемой модели управленческой коммуникации предполагается повышение ответственности работника за выполнение задачи, усиление чувства надежды на то, что результат выполнения задачи будет положительным. Описание этапов коммуникации руководства. Поэтому в предлагаемой модели управленческой коммуникации предполагается повышение ответственности работника за выполнение задачи, усиление чувства надежды на то, что результат выполнения задачи будет положительным. Описание этапов коммуникации руководства.

Коммуникация руководства о работе начинается с установления контакта с сотрудником. Процесс реализации этого этапа состоит в том, что руководитель получает ответы на два вопроса: 1. Кто тот человек, который стоит передо мной? 2. Как он? Содержание ответов на эти два вопроса свидетельствует о том, насколько тщательно был выполнен первый этап. Только когда руководитель получит развернутые ответы на эти два вопроса, он может перейти ко второму этапу. Ответы должны выражать готовность работника к общению с руководителем. При реализации первого этапа от руководителя требуется наблюдательность, острый ум и умение точно знать

внутреннее состояние человека, о котором идет речь. Например, отвечая на первый вопрос на этапе контакта, руководитель должен знать и предполагать следующие знания о человеке перед ним: 1) возраст; 2) специальность, профессия; 3) сколько лет он работает в этой организации; 4) семейное положение; 5) способности (какие задачи он выполняет хорошо, а какие не может); 6) информация о состоянии здоровья и др. Руководитель, обладающий этой информацией, может с уверенностью доверить сотруднику любую задачу и ожидать положительного результата. Для того чтобы получить ответы на вышеперечисленные вопросы, ведущий должен иметь как можно больше информации о собеседнике до начала диалога. Ответы на первый вопрос этапа установления контакта подготавливают менеджера к будущему общению, позволяют заранее представить сильные и слабые стороны собеседника.

Второй вопрос этапа установления контакта заключается в определении внутреннего состояния собеседника, во время интервью необходимо быть в курсе его внутренних переживаний. Внешний вид человека перед нами - положение тела, мимика, движения рук и интонация голоса - все это дает информацию о текущем состоянии человека и является признаком того, готов ли он перейти к основной части разговор.

Эти показатели внешности собеседника обычно являются невербальными, то есть невербальными аспектами общения и дают достоверную информацию о внутреннем состоянии человека. Не будет ошибкой сказать, что невербальные сигналы в большинстве случаев находятся вне сферы произвольного контроля и являются показателем реальных чувств, намерений и желаний человека. Например, соединив обе руки перед грудью, постановка ног на колени означает закрытую позицию, и эта позиция может быть истолкована как уход собеседника от разговора. Наоборот, расставление рук по бокам, раскрытые ладони, стояние/сидение с подогнутыми вперед ногами означает симпатию к собеседнику и содержание разговора.

Открытое или закрытое положение тела собеседника является индикатором изменения во время разговора, в зависимости от того, как идет содержание разговора, он открыт для нас, а если разговор вызывает у него дискомфорт, он может принять закрытую позу.

Например, если мы наблюдаем за общением двух близких друзей, в их телодвижениях почти нет признаков замкнутости. Их состояние взаимной доброжелательности не только в их телах, но и в близости расстояния между ними, в нежной интонации голоса в их разговоре, это отражается в выражении легкой улыбки на его лице. Эти показатели являются основными признаками того, что процесс коммуникации движется в положительном направлении. Наблюдение таких признаков в ситуации общения свидетельствует о том, что отношения устоялись и можно переходить ко второй стадии беседы. Чтобы общение было успешным, оно должно иметь обратную связь — субъект должен получать информацию о результатах взаимодействия.

Контрольные вопросы:

1. Концепция тайм менеджмента это?
2. Что такое Синергия?
3. В чем суть тайм менеджмента?
4. Расскажите о видах тайм менеджмента и его эффективности?
5. Понятие управление и правильное распределение рабочего процесса?
6. Функция менеджера в управление персонала?
7. Синергия в тайм менеджменте это?
8. А как вы планируете свое времья?

ГЛАВА V. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ СИТУАЦИЯХ

5.1. Поведенческая экономика и экономический человек, рациональность экономического человека.

5.2 Экономическое поведение в условиях неопределенности, отношение к риску.

5.3 Меры по предотвращению риска, оценка мер по предотвращению риска.

5.1. Поведенческая экономика и экономический человек, рациональность экономического человека.

Традиционный подход к формированию корпоративной стратегии предполагает следующее: топ-менеджеры, имеющие в своем распоряжении набор эффективных аналитических методов, могут прогнозировать развитие любой отрасли бизнеса с достаточной точностью, чтобы выбрать четкое стратегическое направление. Однако анализ дисконтированных денежных потоков требует ясного представления о будущем, а для этого часто приходится жертвовать неопределенностью. Если будущее неопределенно, то такой подход в лучшем случае мало полезен, а в худшем просто опасен. Недооценка фактора неопределенности – это угроза для компании со стороны конкурентов может привести к выбору стратегии, не позволяющей защитить себя или воспользоваться уникальными возможностями, открывающимися в условиях высокой неопределенности. Опасна и другая крайность: не имея возможности выработать стратегию на основе традиционного анализа, некоторые руководители полностью отказываются от строгих рамок планирования и начинают принимать чисто интуитивные решения.

Компании, постоянно вынужденные предпринимать стратегические шаги в условиях неопределенности, нуждаются в подходе, свободном от обеих крайностей. Как правило, даже в условиях крайне высокой неопределенности менеджеры имеют общее представление о стратегических приоритетах фирмы. Кроме того, необходима концепция, позволяющая компании определить точный уровень неопределенности и разработать стратегию, полностью соответствующую этому уровню.

Четыре уровня неопределенности

При принятии стратегических решений используются два типа информации. Во-первых, в большинстве случаев можно выявить четкие тенденции (например, на основе анализа демографической статистики), на основании которых фирма может определить потенциальный спрос на свою будущую продукцию. Во-вторых, при проведении соответствующих исследований можно будет уточнить факторы, ранее считавшиеся неопределенными, например, эффективность внедрения современных технологий, гибкость спроса на отдельные категории товаров, сведения о планах. конкурентов для увеличения производственных мощностей.

Неопределенность, остающаяся после анализа с использованием самых современных методов, называется остаточной. К таким факторам относятся, например, итоги предстоящего обсуждения изменений в государственном регулировании в той или иной сфере, показатели эффективности разрабатываемых в настоящее время технологий и т. д. Однако часто можно исследовать и остаточную неопределенность, и практика показывает, что она имеет четыре уровня.

Уровень 1: разумно обозримое будущее

На этом уровне остаточная неопределенность не играет существенной роли в принятии стратегических решений. Менеджерам необходимо разработать только один прогноз, обладающий требуемым уровнем точности и служащий основой корпоративной стратегии. Для ее создания используется набор стандартных методов - исследование рынка, анализ деятельности конкурентов (прежде всего, их структуры затрат и состояния производственных мощностей), исследование цепочки создания стоимости, модель пяти сил Майкла Портера и т.д. Модель дисконтированных денежных потоков, основанная на этом прогнозе, может затем использоваться для оценки альтернатив возможных стратегий.

Шаг 2: Альтернативные варианты будущего

В этом случае будущее характеризуется как один из ряда изолированных сценариев. Аналитические методы не в состоянии определить, какой из них будет реализован, но помогают определить вероятность реализации того или иного варианта. Что еще более важно,

если результат предсказуем, некоторые (если не все) элементы стратегии изменятся.

Со вторым уровнем неопределенности сталкиваются многие компании, деятельность которых зависит от изменений государственного регулирования и законодательства. Давайте рассмотрим конкретную ситуацию. В конце 1995 года американские междугородные и международные телефонные компании начали разрабатывать стратегии выхода на местный рынок телефонной связи. В то время Конгресс рассматривал законопроект о полном отказе от финансирования отрасли, и большинство аналитиков уже знали, что новый закон будет охватывать очень широкий круг вопросов. Однако остается неясным, будет ли принят этот закон и как быстро он будет реализован в случае его принятия. Никакой анализ не направляется поставщикам услуг дальней связи

Другая ситуация, характерная для второго уровня, возникает, когда ценность выбранной корпоративной стратегии зависит в основном от действий конкурентов и не может быть предсказана. Например, на олигополистических рынках (таких как целлюлозно-бумажный, химический и товарный рынки) планы конкурентов по расширению мощностей остаются основным источником неопределенности. Законы «экономии на масштабе» требуют создания крупных производств, эффективность которых, несомненно, окажет существенное влияние на цену и рентабельность отрасли. Поэтому решение любой компании построить завод часто зависит от действий ее конкурентов. Здесь мы имеем дело с классической ситуацией неопределенности второго порядка: каждый из возможных вариантов предельно ясен, но очень трудно предсказать, какой из них произойдет. Выбор оптимальной стратегии четко определяется тем или иным результатом.

В этом случае руководителям следует разработать несколько отдельных сценариев, каждый из которых должен основываться на определенном сценарии развития событий, связанных с основными факторами остаточной неопределенности. Для оценки различных сценариев могут потребоваться разные модели. Основная задача — собрать информацию, помогающую определить вероятность того или иного исхода. После выбора подходящих моделей и определения

вероятностей не запрещается использовать классическую схему анализа для оценки риска и вознаграждения, присущих потенциальным альтернативным стратегиям. Чтобы понять, на какие рыночные сигналы обратить особое внимание, необходимо уделить пристальное внимание изучению путей развития отрасли в разных ситуациях.

Уровень 3: Диапазон возможных вариантов будущего

На третьем уровне можно определить ряд возможных вариантов будущего. Он определяется несколькими ключевыми переменными, но фактический результат может находиться где угодно в этом диапазоне. Индивидуальных сценариев больше не существует, и в то же время, как и во вторичных условиях, если исход предсказуем, некоторые (или все) элементы стратегии изменятся.

С неопределенностью 3-го уровня часто сталкиваются компании, работающие в новых отраслях или выходящие на новые региональные рынки. Например, европейская фирма по производству потребительских товаров решает выйти на индийский рынок. Даже самое квалифицированное маркетинговое исследование дает только одну характеристику – охват потребительской аудитории (скажем, от 10 до 30%). При этом конкретного сценария в указанных пределах нет, поэтому оценить размер потенциального спроса очень сложно. Компании в высокотехнологичных отраслях, таких как производство полупроводников, сталкиваются с аналогичными проблемами. При принятии инвестиционного решения новой технологии, они обычно имеют информацию только об очень широком диапазоне возможных затрат и выгод. Точные цифры необходимы для расчета рентабельности инвестиций.

На третьем уровне неопределенности требуется анализ, аналогичный анализу второго уровня. Следует определить набор сценариев, описывающих альтернативные варианты будущего, а затем сосредоточиться на наблюдении рыночных сигналов, указывающих, какой из этих вариантов развивается. Однако при таком уровне неопределенности разработать конкретные осмысленные сценарии не так-то просто. Создать «естественные» дискретные сценарии, описывающие две крайние точки диапазона, несложно, но они редко используются для выбора конкретного стратегического решения.

Находить исходные точки в диапазоне, которые служат основой для применения альтернативных сценариев, — настоящее искусство.

Правда, здесь тоже есть несколько общих правил. Во-первых, количество сценариев, принимаемых для разработки, должно быть ограничено, поскольку сложность «жонглирования» более чем четырьмя-пятью вариантами затрудняет принятие решения. Во-вторых, необходимо избегать создания ненужных сценариев, влияние которых не однозначно на выбор стратегии. В-третьих, следует разработать набор сценариев, который дает диапазон возможных результатов (т. е. нет необходимости пытаться описать весь диапазон). Такой набор опций позволяет менеджерам оценить уровень устойчивости существующих стратегий среди участников рынка.

Уровень 4: Совершенно непредсказуемый

На четвертом уровне неопределенность настолько многомерна, что практически невозможно предсказать какую-либо характеристику соответствующей среде. Ни конкретные сценарии, ни диапазон возможных исходов, ни переменные, от которых зависит будущее (а иногда даже если они не могут быть определены), не могут быть определены.

Случаи неопределенности четвертого уровня очень редки и со временем перейдут в один из первых трех. И все же они существуют. Приведем другой пример. Телекоммуникационная компания должна решить, в каких сегментах формирующегося мультимедийного рынка она будет конкурировать и какими средствами. Фирма сталкивается с рядом неопределенностей, связанных с выбором технологий, прогнозированием спроса, формированием отношений между поставщиками оборудования и создателями мультимедийного контента и т. д. Эти факторы взаимодействуют крайне непредсказуемым образом, поэтому обнаружить возможные неточности практически невозможно. серия сценариев.

Компании, сделавшие крупные инвестиции в посткоммунистическую Россию в 1992 г., также столкнулись с неопределенностью четвертого уровня. Они не могли предвидеть, каким будет право собственности и бизнеса, и в этом заключалась главная неопределенность. Дополнительными факторами

неопределенности были ненадежность цепочек поставок и невозможность оценить спрос на потребительские товары и услуги, ранее не представленные на рынке. А такие потрясения, как политические убийства и девальвация валюты, могут даже сделать всю систему совершенно непредсказуемой.

Этот пример показывает, насколько сложно разработать стратегию в условиях неопределенности уровня 4, и подчеркивает переходный характер такой ситуации. В настоящее время - с ростом политической и законодательной стабильности - решения компаний во многих отраслях российских рынков перешли на третий уровень. В свою очередь, неопределенность на рынке мультимедиа постепенно переходит на третий уровень, а затем и на второй уровень по мере развития отрасли.

Четвертый уровень ситуационного анализа в первую очередь качественный, а не количественный. Тем не менее, необходимо избегать соблазна «все бросить» и начать действовать только на основе интуиции. Скорее менеджеры должны систематизировать как информацию, которую они знают, так и информацию, которую в принципе можно получить. Даже если анализ накопленной информации не позволяет содержательно спрогнозировать возможные (вероятные) варианты, у руководителей формируется общее мнение о будущем. Они могут выявить некоторые переменные, определяющие основное направление развития рынка, а также некоторые показатели, которые могут свидетельствовать о положительных или отрицательных изменениях этих переменных.

На основе таких показателей менеджеры отслеживают эволюцию рынка и меняют используемую стратегию по мере появления дополнительной информации. Кроме того, они смогут определить будущие тенденции развития рынка посредством следующих действий: изучить историю подобных рынков в условиях четвертого уровня неопределенности, выявить основные характеристики победителей и аутсайдеров в таких ситуациях, характеристики используемых ими стратегий. Наконец, хотя менеджеры не могут определить неотъемлемый риск и вознаграждение различных стратегий, менеджеры должны иметь общее представление о том, на какую

информацию можно полагаться при принятии инвестиционных решений.

Позиции и действия

В условиях неопределенности компания может занять одну из трех стратегических позиций и использовать три типа действий для реализации выбранной стратегии.

Стратегические позиции: формирующая, адаптационная и поддерживающая право на участие в игре. По сути, позиция определяет цель стратегии, связанную с текущими и будущими условиями конкретной отрасли.

Стратегия формирования выбранных компаний направлена на изменение структуры отрасли в соответствии с их концепцией. Сама стратегия заключается в создании новых рыночных возможностей - путем радикальной реструктуризации относительно стабильных секторов с первым уровнем неопределенности или путем установления контроля над развитием рынка в секторах с высоким уровнем неопределенности.

Сторонники гибкой стратегии, с другой стороны, принимают как данность как текущую, так и будущую структуру отрасли. Они реагируют только на возможности, предоставляемые рынком.

Третье место - сохранение права на участие в игре - это особая форма адаптивной стратегии, которая используется только на втором, третьем и четвертом уровнях неопределенности. Он заключается в пошаговых инвестициях для достижения привилегированного положения (например, за счет доступа к уникальной информации, благоприятной структуры затрат, особых отношений между поставщиками и покупателями). Такая ситуация позволяет компании дождаться снижения уровня неопределенности, а затем выбрать ту или иную стратегию.

Типы действий: высокие ставки, опционы и выигрышные ходы. Стратегическая позиция — это еще не вся стратегия. Он определяет цель стратегии, но не действия, которые необходимо предпринять для ее достижения. Следующие три типа действий особенно важны в ситуациях неопределенности.

Высокие ставки- значительные обязательства, взятые на себя компанией в виде крупных инвестиций или приобретений других

фирм. По одним сценариям они могут привести к огромной прибыли, а по другим — к огромным убыткам. Такие меры обычно реализуются при реализации формирующей стратегии, они не используются в рамках адаптивной стратегии и «сохранения права на участие в игре».

*Параметры*направленные на максимизацию прибыли при реализации наиболее благоприятных сценариев и минимизацию потерь при реализации крайне неблагоприятных сценариев. Классическими примерами опционов являются реализация пилотного проекта перед полноценным производством нового продукта; инвестирование ограниченных средств (для минимизации риска) в совместные предприятия, занимающиеся продажей продукции на новом рынке; получение лицензии на альтернативную технологию, которая может оказаться более эффективной, чем используемая в настоящее время. Чаще всего опционы используют компании, которые придерживаются стратегии сохранения права на участие в игре. Часто эти типы действий используются и теми, кто выбирает формирующую стратегию.

И, наконец, выигрышные действия — это действия, которые при любом раскладе принесут пользу (суть их полностью соответствует названию). Менеджеры часто сосредотачиваются на конкретных беспроигрышных действиях (например, снижении затрат, сборе критической информации для победы в конкурентной борьбе, приобретении новых знаний и навыков). Однако в условиях высокой неопределенности могут выиграть и такие решения, как расширение производственных мощностей и инвестиции в выход на новые рынки.

С развитием малого бизнеса и частного предпринимательства возрастает значение конкуренции, экстернализирующей основы управления экономикой. Чтобы успешно действовать в таких условиях, предприниматели должны знать эффективные методы управления, уметь определять пределы риска, уметь выбирать наиболее оптимальный из имеющихся вариантов. Это определяется деловыми способностями предпринимателя и требует от каждого предпринимателя определенного уровня знаний и умений.

В связи с тем, что предпринимательство представляет собой процесс размещения своего имущества в рискованном бизнесе с целью получения прибыли, такая деятельность всегда связана с

определенными рисками. Опыт, накопленный в нашей стране и за рубежом, показывает, что предпринимательская деятельность не может осуществляться без риска. Именно поэтому жизнь людей, поставивших перед собой цель заниматься бизнесом, полна надежд и тоски, неустанного труда и забот.

5.2 Экономическое поведение в условиях неопределенности, отношение к риску.

Предприниматель принадлежит к группе людей, готовых к работе с высоким риском. Он может решать и решать проекты с чрезвычайно высоким риском или заниматься бизнесом с низким уровнем риска.

Принятие риска – это деловая деятельность, которая берет на себя риск (полной или частичной) потери имущества или прибыли в надежде на то, что конечный результат будет хорошим в условиях неопределенной ситуации в будущем.

Виды рисков, связанных с деятельностью хозяйствующего субъекта, можно классифицировать по характеру и признакам происхождения следующим образом:

риск, связанный с природными процессами;

риск, связанный с производственной деятельностью;

риски, связанные с процессом транспортировки и хранения продукции;

деловой риск;

риск, связанный с финансовой деятельностью;

Существуют разные виды рисков, вызывающих риск, одни из них обусловлены собственной деятельностью субъекта, а другие виды обусловлены внешними факторами, не связанными с ним.

Виды рисков, возникающих в результате воздействия внешних факторов, не зависят от действий руководителей или работников предприятия, а часто возникают под влиянием чрезвычайных обстоятельств.

Любая коммерческая фирма, осуществляя деятельность, связанную с риском, постоянно определяет виды риска, определяет его допустимый предел и ищет способы защиты от его тяжелых последствий.

Виды риска	Состав
Риск, связанный с природными процессами	Чрезвычайные стихийные бедствия (наземны движения, пожар, наводнение, дождь, град, ураган, засуха и др.) риск; природно-климатические условия, риски, связанные с резкими изменениями погоды и др.
Производственный риск	риск срыва или остановки производственного процесса; риск перебоев в поставках материальных ресурсов; риск физического и морального износа, выхода из строя и повреждения технологического оборудования; риски, связанные с эрозией, просадкой и обрушением зданий и сооружений; риск получения непригодной продукции из-за некачественного сырья; риск получения травм работниками из-за несоблюдения техники безопасности и др.
Риски, связанные с хранением и транспортировкой продукции	потери и неисправности, которые могут возникнуть при перевозке грузов в транспортных средствах; риск естественных и высших повреждений и отказов, которые могут возникнуть при консервации продукции; возможные убытки из-за кражи и грабежа товаров.
Деловой риск	риск изменения рыночных условий; риск падения потребительского спроса; от объема предложения на рынке риск регулируется; риск того, что товар не будет продан; риск не выдержать конкуренции; риск резкого падения цен на продукцию и др.
Финансовый	риск обесценивания валюты и инфляции; риск отрицательной разницы средств на

риск	валютном счете; риск того, что инвестиционные затраты не окупятся; риск недостаточности денежных потоков и оборотных средств; риск увеличения дебиторской и кредиторской задолженности; риск дефолтов; риск падения стоимости ценных бумаг; риск не возврата заемных средств и др.
Политические, экономические и социальные риски	риск национальных конфликтов, военных конфликтов, беспорядков, терроризма; риск забастовок, коррупции и преступности; неожиданные изменения в налоговых, таможенных и других юридических документах; экономическая нестабильность и снижение темпов роста; риск усложнения процедуры экспорта и импорта.

Деятельность, связанная с определением уровня риска, поиском путей его предотвращения и реализацией мер по снижению возможного ущерба, называется системой управления рисками.

Деятельность предпринимателя в рамках риск-менеджмента направлена на защиту от последствий рисков, угрожающих прибыльности его субъекта.

Рациональное управление рисками – залог долгосрочного успеха предприятияувеличивает шанс достижения, снизит риск ухудшения своего финансового положения.

Для предпринимателя необходимо примерно знать риск, который будет оплачен, но этого недостаточно. Важно уметь точно определить вид риска, который влияет на деятельность предприятия и какие последствия он может иметь, уметь правильно его оценить, а затем рассчитать влияние на экономическую эффективность предприятия. Управление рисками состоит из нескольких шагов, дополняющих друг друга

При управлении рисками выявляются наиболее вероятные виды риска, проводится их анализ и рассчитывается ожидаемый уровень ущерба. На следующем этапе разрабатываются меры по его предотвращению, уменьшению возможных убытков или страхованию и выбираются методы его управления. На последнем этапе будут приняты меры по возмещению ущерба, анализу последствий и их устранению.

В целом управление рисками позволяет предпринимателю более рационально использовать ресурсы, распределять ответственность, улучшать результаты деятельности фирмы, обеспечивать безопасность от последствий риска.

Определение предполагаемого риска

Анализ и оценка вероятности риска в риске, определение возможностей предотвращения или снижения риска

Оценка риска зависит от здравого смысла каждого предпринимателя. Бизнесмены консервативной категории обычно стараются избегать любого возможного риска, не обращая особого внимания на новости. Другие категории предпринимателей выбирают рискованный путь, если риск находится на стандартном уровне и может быть оценен и предотвращен или уменьшен его последствия. По мнению многих экспертов, успеха в бизнесе невозможно добиться, не рискуя.

5.3 Меры по предотвращению риска, оценка мер по предотвращению риска.

Отношение к риску также зависит от размера капитала предпринимателя. Например, если инвестиции предпринимателя составляют 100 000 сумов, потеря 20 000 сумов будет для него огромным убытком. Если это 10 млн. А если у него есть деньги? В этом случае рисковать убытком в размере 20 000 сумов не очень опасно.

Пути снижения риска Существующие неопределенности и риски побуждают предпринимателя к глубокому анализу полезности своего проекта, тщательному расходованию производственных и других затрат на основе экономии, эффективному использованию основных

средств и оборотных средств, правильному установлению ценовой политики. В противном случае бизнес может закончиться кризисом.

Вот несколько способов снизить риск:

1. Избегание возникновения риска.

2. Уменьшение влияния риска.

В первом случае предприниматель старается избежать любого риска, угрожающего его деятельности.
При определении направлений снижения риска следует учитывать следующие ситуации:

- если вид деятельности предпринимателя неизбежно связан с риском, то в таком случае не будет возможности его избежать;
- избегание одного вида риска может породить другой;
- неприятие риска ограничивает возможности бизнеса в высокодоходных областях;
- чем больше масштаб хозяйственной деятельности и больше размер ожидаемой прибыли, тем выше вероятность возникновения риска и т. д. При снижении риска предприниматель может принять, распределить или передать его воздействие другим.

Принятие риска может принимать следующие формы:

1. Создание специальных резервных фондов, покрывающих убытки в плановом порядке.

2. Компенсация незапланированных рисковых убытков за счет прибыли или активов.

Создание заранее запланированных резервов представляет собой процесс самострахования. Субъект создает специальный фонд (риск-фонд) за счет отчислений прибыли на непредвиденные рисковые ситуации. Например, крупный хозяйствующий субъект не предпочитает страховать недорогое оборудование от случайных рисков через специальную страховую компанию. Самострахование уместно только тогда, когда вероятность убытка невелика. Однако резервный фонд мертв без прибыли потому что предприниматели пытаются сократить такие сбережения.

Во втором случае, т. е. при принятии незапланированного риска, коммерческая фирма должна покрыть убытки, возникающие в результате риска, за счет прибыли или активов. Если объем убытков

больше прибыли, необходимо отказаться от части оборотных ликвидных активов или частного капитала.

Контрольные вопросы:

1. Рациональность экономического человека это?
2. Что такое рациональность?
3. Какие факторы влияют на рациональное решение, как вы думаете?
4. Экономическое поведение в условиях неопределенности это?
5. Меры по предотвращению риска показать на примере ?
6. Разница между традиционной экономикой и поведенческой экономикой?
7. Меры по предотвращению риска это?
8. Как вы организируете свои шаги в неопределенности?

ГЛАВА VI. ТЕОРИЯ И ОПЫТ ОБУЧЕНИЯ В НЕЙРОЭКОНОМИКЕ.

6.1 Теория обучения и эксперименты в нейроэкономике.
6.2 Теория усиления образования.

6.1 Теория обучения и эксперименты в нейроэкономике.

Почему мы называем это черным ящиком Нейроэкономических социальных предпочтений. Нейроэкономика занимается социальной добротой (эмпатией).

Что такое нейроэкономика?

Нейроэкономика пытается соединить нейробиологию, психологию и экономику. Психология и экономика являются взаимодополняющими дисциплинами и во многих случаях изучают одни и те же явления: принятие решений, оценочные суждения, эвристику. Психологи, за исключением, почти всегда были эмпириками. Поведение человека сложное. У нас может быть теория, но недостаточно данных для ее проверки. Любая теория делает множество предположений, но мы не знаем, какое из них верное. Таким образом, дисциплина, по крайней мере, на протяжении большей части своего существования, в значительной степени была сосредоточена на сборе данных, задерживая развитие формальной теории. Экономисты поступили наоборот. Все дело в теории.

Нейроэкономика понимается не только как возможность подумать о нейронных механизмах принятия экономических решений, но и как возможность помочь организовать психологическую и нейронаучную теорию с помощью математических инструментов.

Что мозг говорит нам об экономике, чего мы не можем продолжать видеть? Если у вас есть устройство, которое доставит вас из точки А в точку Б, и оно не работает, вам нужно знать, будет ли оно летать или вращаться, потому что это говорит вам, починит ли его колесо или крыло.

Поведенческая экономика показала, что люди не всегда ведут себя так, как предсказывает экономическая теория; то есть таким образом, который оптимизирует полезность. Понимание механизмов,

которые нами движут, помогает нам понять, что на самом деле происходит.

Экономическая модель предполагает, что мы люди и что мы эволюционировали, чтобы справляться с обстоятельствами, в которых мы оказались. Оба эти предположения являются плохими.

Нейроэкономика — это применение инструментов и методов нейронауки к экономическим исследованиям.

Нейроэкономика пытается соединить нейробиологию, психологию и экономику.

Нейроэкономика анализирует активность мозга до, во время и после принятия экономических решений с помощью передовых методов визуализации и биохимических тестов.

Нейроэкономика пытается показать взаимосвязь между экономической активностью и физиологической активностью в определенных частях мозга.

Нейроэкономика полезна для бизнеса, потому что изучает мозговые процессы, лежащие в основе принятия решений.

Что такое социальная нейроэкономика?

В литературе уже иногда используется этот термин, но его значение неясно. Это можно обнаружить в конкретном контексте нейроэкономических исследований социальных предпочтений (Fehr and Camerer, 2007). Это исследование предполагает, что социальные предпочтения означают, что социально ориентированные действия приносят вознаграждение, например, чувство удовлетворения от потребления товаров с положительной ценностью. Следовательно, мотивация использования термина «социальная нейроэкономика» заключается в том, что анализ социального поведения основан на базовой нейроэкономической модели выбора.

Примечательно, что эта точка зрения, кажется, возрождает концепцию «братского чувства» Адама Смита. В своей «Теории нравственных чувств» Смит различает «симпатию» и «товарищество». Симпатия очень похожа на современный термин «эмпатия», особенно в когнитивном смысле, и может пониматься как способность создавать социальные предпочтения: Симпатия позволяет нам занять позицию других и тем самым выработать моральное суждение, принимая во внимание их мнения. интересы. Эмпатия не означает, что мы на самом

деле «чувствуем» себя, как другие: мы можем представить боль других, но не чувствуем эту боль.

Мы считаем, что использование понятия социальной нейроэкономики слишком узко: оно следует из известной критики нейроэкономики в том, что она слишком узко фокусируется на механизмах выбора и, таким образом, придерживается узкого определения экономики как науки о выборе: «Это называется «нейроклассическим» анализ Глимчера Камерера (2013) в «Обзоре основ нейроэкономического анализа». Согласно альтернативной точке зрения, нейробиология, как и поведенческая экономика и психология, помогает пересматривать стандартные концепции экономики. Действительно, интеллектуальная область сложна и запутана: нейроэкономисты обычно не поддерживают взгляды экономистов-бихевиористов, когда речь идет о стандартной модели выбора. Например, они отвергают подход «двойных систем», отстаиваемый многими экономистами-бихевиористами, который обычно противоречит стандартной экономической модели.

Наша концепция «социальной нейроэкономики» принципиально отличается от этого узкого толкования, хотя может включать его в смысле Смита. Мы подходим к этому в какой-то степени как к интеграции социальной нейронауки и экономики, и даже более того, к интеграции социальной науки и нейробиологии в работе с экономическими явлениями. Интеграция часто позволяет создавать лучшие и более адекватные теории социальных и экономических явлений, а иногда приводит к существенному пересмотру ранее описанных явлений. В то же время социальный и экономический контекст часто незаменим для выявления, локализации и понимания конкретных механизмов мозга. Их уникальная роль, если это не связано с социальной или экономической средой, оно остается неоднозначным. В этом смысле то, что мы называем «социальной нейроэкономикой», представляет собой общий методологический подход с несколькими объяснительными направлениями.

Анализ эмоций (как также указывает Камерер) является одним из примеров. В нейроэкономике эмоции не играют важной роли в том виде, в каком они использовались до сих пор, особенно с точки зрения основных теоретических понятий. При понимании социальной

нейроэкономики мы бы поставили эмоции на такое же центральное место в теории, как и в социальной нейробиологии. Теория эмоций часто сопровождается модульным взглядом на мозг, отвергающим рациональность «общего назначения» как модель для механизмов, таких как те, что используются в теории выбора. Еще одним важным отличием является четкое признание гибкости и зависимости нейронных механизмов от контекста: это подразумевает анализ средств, которые соединяют мозг с социальной средой, такой как язык. В обоих случаях"

Одним из главных выводов ранней нейроэкономики была роль окситоцина в укреплении доверия между людьми. В конечном счете, доверие является важным понятием для понимания успешного экономического сотрудничества. В своем выступлении Кэролин Деклерк анализирует новую литературу и собственное исследование «метафункциональности» окситоцина, которое показывает, что он может иметь как просоциальные, так и антисоциальные эффекты в зависимости от того, как испытуемые воспринимают окружающую среду.

Внутригрупповые внегрупповые различия и уровни воспринимаемой угрозы со стороны других. Очевидно, это означает, что для понимания роли окситоцина в реальном мире нам необходимо ввести теорию, объясняющую возникновение подобных представлений в социальных условиях. Феномен доверия нельзя свести к нейронным явлениям, но для достижения полного объяснения необходима комбинация нейронных и социальных механизмов. Здесь видна разнонаправленность исследований, которые мы называем «Социальной нейроэкономикой».

Социальная нейроэкономика — это область, в которой было обнаружено наибольшее количество экспериментов с фармакологическим вмешательством. На сегодняшний день окситоцин является наиболее экспериментально исследуемым химическим веществом. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что этот нейроактивный гормон необходим для социального поведения, особенно доверия (см. обзор Riedl and Jawor, (2012). Однако, несмотря на то, что лечение окситоцином считается эффективным, по крайней мере, у пациентов с расстройствами социального поведения, такими

как аутизм или социальное тревожное расстройство, связь между окситоцином и доверчивым поведением человека все еще остается открытым вопросом. Доказательства прямого влияния окситоцина на доверительное поведение остаются неубедительными, и если эффект есть lsa, он контролируется различными факторами (Nave, Camerer, & McCullough, (2015); Koppel et al., (2017). В ряде экспериментов также изучалось влияние интраназального вдыхания окситоцина на щедрость, неприятие предательства, сочувствие, положительную и отрицательную взаимность и неприятие несправедливости (недавний обзор влияния окситоцина на социальное поведение для обзора некоторых результатов). различные химические вещества, в том числе окситоцин, вазопрессин, тестостерон, серотонин и бензодиазепины (см. Serra, 2016, Глава III) также изучили его влияние на взаимность и неприятие неравенства (для обзора некоторых недавних результатов о влиянии окситоцина на социальное поведение). различные химические вещества, в том числе окситоцин, вазопрессин, тестостерон, серотонин и бензодиазепины (см. Serra, 2016, Глава III) также изучили его влияние на взаимность и неприятие неравенства (для обзора некоторых недавних результатов о влиянии окситоцина на социальное поведение). различные химические вещества, в том числе окситоцин, вазопрессин, тестостерон, серотонин и бензодиазепины (см. Serra, 2016, Глава III)

Таким образом, учитывая данные, накопленные социальными нейробиологами за последние десятилетия, теперь ясно, что нейронные сети предназначены для социального познания. Обратите внимание, что игры Public Good (PG) похожи по структуре на игры Prisoner's Dilemma, но в них обычно играют большими группами. В типичной игре PG каждому члену группы из четырех человек выделяется определенная сумма денег, скажем, 10 долларов. Члены группы одновременно решают, как распределить свои средства между двумя «счетами», одним частным и одним публичным. Индивидуальная учетная запись возвращает организации один доллар за каждый доллар, выделенный на эту учетную запись. Наоборот, каждый доллар, вложенный в общественный счет, удваивается, но затем делится поровну между членами четырех групп (по 0,50 доллара каждому). Итак, как и в игре PD, если все будут сотрудничать и добавлять все на публичный счет, прибыль группы увеличится до 80 долларов, и в этом

случае каждый из четырех участников получит по 20 долларов. Однако, если трое участников ездят по 10 долларов каждый, а четвертый едет бесплатно и не вносит никакого вклада, безбилетник получает 25 долларов. Как и в игре PD, у каждого члена группы есть личный стимул (бесплатная поездка) ничего не вносить. Игры со штрафными PG — это последовательные игры с PG, в которых игроки вносят свой вклад после одного раунда игры. имеет возможность наказывать слабых исполнителей и вознаграждать лучших. Как известно, финансирование общественных благ представляет собой балансирование через добровольные и обязательные механизмы. В целом современные общества больше полагаются на налогообложение, чем на добровольные пожертвования для обеспечения общественных благ. Однако для определенных товаров (таких как предметы искусства или определенные виды медицинских исследований) добровольные пожертвования могут быть очень важны. Благотворительные игры обеспечивают экспериментальное обучение альтруистическому пожертвованию в рамках PG. 4 В ультиматумных играх отказ отвечающей стороны от предложения предлагающего представляет собой дорогостоящий акт наказания, поскольку оба игрока несут расходы. Для полного обзора этой литературы по нейрофармакологии см. также Влияние химических веществ на время и предпочтение риска можно найти в Crockett and Fehr (2014). аффективная и когнитивная эмпатия — постоянное участие, когда люди сталкиваются с социальными дилеммами и экономическим обменом в условиях сотрудничества и переговоров.

Недавний рост исследований в области аффективной нейробиологии развивает более детальное представление о различных аспектах эмпатии, позволяя исследователям различать компоненты эмпатии, сострадания и просоциального поведения на основе реакций мозга. Многомерная природа эмпатии не является уникальной для одного нейробиологического процесса. Исследования функциональной нейровизуализации показывают, что различные компоненты эмпатии связаны с несколькими взаимосвязанными, но различными мозговыми процессами, определяемыми совместной активацией между областями мозга. Большая часть исследований была сосредоточена на эмпатии,

возникающей из-за определенных типов боли, и это исследование поддерживает различие между аффективной и когнитивной эмпатией.

6.2 Теория усиления образования.

Аффективная эмпатия к постоянной боли (видение чужой боли) связана с активацией областей, активируемых при переживании боли, в частности, передней/средней поясной коры и передней островковой доли. Одна группа, используя многофакторный анализ паттернов, сообщила, что ощущения и замещающие переживания вызывали общие паттерны активации в одних и тех же регионах. ИИ и aMCC обычно активируются вместе, включая область, известную как сеть внимания, которая активируется для стимулов, которые являются заметными или «заметными» для людей. Внутри островка есть отдельные области. Задний островок (pI) включает интероцептивное восприятие положения тела, в то время как aI включает боль или эмоции. включает в себя более оценочный компонент их восприятия. Джексон и др. Это говорит о том, что задняя область левого островка больше связана с личным ощущением боли, тогда как передние области связаны с болью других. Некоторые данные свидетельствуют о том, что личный дистресс связан с активностью ПИ. Кроме того, авторы предположили, что повышенная связь между левым pI и dmPFC, наблюдаемая при личном дистрессе, свидетельствует о том, что люди принимают эмоции других за свои собственные. Кроме того, при сравнении исследований с болевыми ощущениями и другими негативными состояниями, aI реагировал на оба состояния, в то время как медиальный островок проявлял большую активность только в отношении болевых симптомов.

Когнитивная эмпатия связана с активацией в областях, связанных с ментализацией и теорией разума, включая дорсомедиальную префронтальную кору (dmPFC), вентромедиальную префронтальную кору (vmPFC), височно-теменное соединение (TPJ), верхнюю височную борозду (STS) и височный полюс (TP). TPJ, который играет важную роль в различении себя и других, может быть особенно важен для различения боли в себе и боли другого человека. Нижняя лобная извилина (НЛГ) также важна для распознавания эмоционального выражения, связанного с эмпатией. Примечательно, что когда

эмпатические сигналы были связаны с выражениями лица, такими как морщась от боли, IFG демонстрировала повышенную активацию по сравнению с другими эмпатическими сигналами, такими как рука человека в бедственном положении.

Способность понимать эмоциональное и когнитивное состояние другого человека посредством наблюдения также привела к мысли о том, что зеркальные нейроны могут быть вовлечены в эмпатию. Хотя это интересная гипотеза, требование записывать ответы отдельных нейронов для демонстрации свойств зеркальных нейронов означает, что исследования зеркальных нейронов у людей скудны. Зеркальные нейроны в премоторной и нижней теменной областях реагируют одинаково, когда человек выполняет целенаправленное действие и наблюдает за тем же действием, выполняемым другим, а исследования нейровизуализации показывают функциональное сходство в областях мозга, когда люди наблюдают и наблюдают. испытать те же чувства, но это не означает, что одни и те же нейроны активируются при обоих состояниях. Имеются корреляционные данные, подтверждающие использование зеркальных нейронов в когнитивной и аффективной эмпатии, но эти корреляции лишь умеренные. Интересно, что эмоциональное заражение, которое, по мнению некоторых, является предшественником аффективной эмпатии, активирует как IFG, так и нижнюю теменную долю, обе из которых, как было показано, содержат зеркальные нейроны у людей, что делает эти области важными для распознавания эмоций. возможный. другие, с IFG, как упоминалось выше, особенно важны для распознавания эмоциональных выражений в других. однако эти корреляции являются только средними. Интересно, что эмоциональное заражение, которое, по мнению некоторых, является предшественником аффективной эмпатии, активирует как IFG, так и нижнюю теменную долю, обе из которых, как было показано, содержат зеркальные нейроны у людей, что делает эти области важными для распознавания эмоций. возможный. другие, с IFG, как упоминалось выше, особенно важны для распознавания эмоциональных выражений в других. однако эти корреляции являются только средними. Интересно, что эмоциональное заражение, которое, по мнению некоторых, является предшественником аффективной эмпатии, активирует как IFG, так и нижнюю теменную долю, обе из

которых, как было показано, содержат зеркальные нейроны у людей, что делает эти области важными для распознавания эмоций. возможный. другие, с IFG, как упоминалось выше, особенно важны для распознавания эмоциональных выражений в других. показывает. другие, с IFG, как упоминалось выше, особенно важны для распознавания эмоциональных выражений в других. показывает. другие, с IFG, как упоминалось выше, особенно важны для распознавания эмоциональных выражений в других.

Ситуационные и групповые факторы эмпатической реакции мозга

Поведенческие исследования эмпатии показывают, что эмпатические реакции различаются у разных людей (Eisenberg et al., 1994) и зависят от ситуации (Graziano et al., 2007). Данные нейровизуализационных исследований также подтверждают эти различия. Было показано, что aMCC и aI играют центральную роль в выражении аффективной эмпатии к боли другого человека, и на них также могут влиять ситуационные факторы, и исследования функциональной визуализации подтверждают это. Когда медсестры видят изображения травмированных частей тела, их субъективные оценки (интенсивность боли, болевое возбуждение) и активированные области мозга различаются в зависимости от того, в больнице или дома.

Эмпатическая реакция мозга также варьируется в зависимости от человека, которому сопереживают. Это может варьироваться в зависимости от надежности других, близости, социального статуса и членства в группе. Сингер и др. (2006) обнаружили, что, играя в экономическую игру, честные игроки проявляли больше сочувствия, чем недобросовестные. Этот эффект доверия наблюдался на большем количестве лиц, при этом доверчивые лица воспринимались более сочувственно. Наблюдение за социальным отчуждением от друга было связано с активацией аИ и аМКС, тогда как наблюдение за социальным отчуждением от незнакомца было связано с активацией dmPFC, предклинья и TP. Точно так же наблюдение за людьми с низким социальным статусом по сравнению с людьми с высоким статусом выявило аИ и aMCC, все более активизируются области, связанные с аффективной эмпатией. Многие исследования показали более сильное эмпатическое отношение к своей этнической или расовой группе по

сравнению с чужими группами. Например, просмотр травмы руки той же расы связан с большей активацией ИИ и большим возбуждением (расширением зрачков), чем просмотр травмы руки другой расы или пурпурной руки, хотя активации в соматических и двигательных областях были схожими. В другом исследовании была обнаружена более высокая активация в aMCC / дополнительной двигательной области, когда испытуемые испытывали боль от членов чужой группы, а не от членов чужой группы. Эта работа показывает, что люди в группе a' могут не испытывать такой же степени печали или сочувствия, когда видят, что члены чужой группы страдают по сравнению с их собственными. Интересно, что реакция мозга на эмпатию может быть изменена межгрупповым контактом. Цао и др. (2015) показали увеличение активации ACC в ответ на наблюдение боли у австралийцев после того, как китайские испытуемые испытали межрасовый контакт с австралийцами. Эта разница в реакции мозга на эмпатию также существует для многих ассоциаций внутри группы / вне группы, помимо расы, таких как ассоциации спортивных команд. Однако различие между членом своей группы и членом чужой группы зависит от контекста и восприятия (поскольку мы работаем вместе над завершением проекта, ты мой друг, ты мой враг, когда мы поддерживаем противоборствующие команды) и поэтому может быть изменен. Некоторые исследования показывают, что неявные расовые предубеждения человека также могут усиливать различия в эмпатической реакции мозга между членами расовой ингруппы и членами расовой аутгруппы. Одно из возможных объяснений различий в эмпатических реакциях между своими и внешними группами может быть связано с эффектами нейропептида окситоцина. может усилить различия в реакции мозга на эмпатию между Одно из возможных объяснений различий в эмпатических реакциях между своими и внешними группами может быть связано с эффектами нейропептида окситоцина. может усилить различия в реакции мозга на эмпатию между Одно из возможных объяснений различий в эмпатических реакциях между своими и внешними группами может быть связано с эффектами нейропептида окситоцина.

Первоначально считалось, что окситоцин увеличивает эмпатию у всех людей. Однако более тщательное исследование показало, что,

хотя введение окситоцина повышало эмпатию к членам своей группы, оно не оказывало никакого эффекта или уменьшало эмпатию к членам чужой группы (De Dreu and Kret, 2016). В последнее время окситоцин повышает значимость социальных стимулов, что объясняет различные поведенческие реакции между членами своей и чужой группы (Ne'eman et al., 2016). Окситоцин постоянно улучшает способность распознавать основные эмоции (воздействие на лицо), но метаанализ исследований показывает, что это зависит как от времени воздействия, так и от валентности. liq (более короткое время экспозиции улучшило распознавание счастливых и сердитых лиц, более длительное время экспозиции улучшилось). распознавание страха) (Shahrestani et al., 2013). Другое детальное исследование эмпатии предполагает, что окситоцин усиливает аффективную эмпатию и практически не влияет на когнитивную эмпатию (Domes et al., 2019; Geng et al., 2018; Hurleman et al., 2010). Интересно, что окситоцин также повышал эмпатическую точность у мужчин с аутичным характером, и этот эффект был сильнее всего у людей с наиболее выраженными аутичными чертами (Bartz et al., 2010a). распознавание страха) (Shahrestani et al., 2013). Другое детальное исследование эмпатии предполагает, что окситоцин усиливает аффективную эмпатию и практически не влияет на когнитивную эмпатию (Domes et al., 2019; Geng et al., 2018; Hurleman et al., 2010). Интересно, что окситоцин также повышал эмпатическую точность у мужчин с аутичным характером, и этот эффект был сильнее всего у людей с наиболее выраженными аутичными чертами (Bartz et al., 2010a). распознавание страха) (Shahrestani et al., 2013). Другое детальное исследование эмпатии предполагает, что окситоцин усиливает аффективную эмпатию и практически не влияет на когнитивную эмпатию (Domes et al., 2019; Geng et al., 2018; Hurleman et al., 2010). Интересно, что окситоцин также повышал эмпатическую точность у мужчин с аутичным характером, и этот эффект был сильнее всего у людей с наиболее выраженными аутичными чертами (Bartz et al., 2010a).

Потребительская экономика называется дорогой потому, что, хотя она и направлена на удовлетворение потребностей различных субъектов, на самом деле она всегда и прежде всего направлена на потребление нерациональных ресурсов и увеличение объема

реализации товаров. Потребительская экономика включает в себя предметы роскоши, особенно эксклюзивные сорта вина и табака, оружие, курительные составы, запрещенные в одних странах, но разрешенные в других, наряду с наркотиками, дорогие лекарства, по сути, являются «фабриками смерти». Потребительская экономика не исключает больших расходов на вооружение, военных действий, связанных с прямыми потерями человеческих ресурсов, информационного давления, в том числе широкого использования нейролингвистического программирования в различных маркетинговых системах. Существует даже новый термин «нейроэкономика», который относится к использованию современных нейрофизиологических методов для изучения процессов, происходящих в мозгу при принятии человеком экономических решений. После длительного, преимущественно абстрактного описательного моделирования, современные экономисты перешли к непосредственному изучению различных сложных механизмов, возникающих в мозгу человека при осуществлении определенных видов деятельности, в том числе потребления. По сути, мы изучаем процессы, из которых так или иначе складываются различные экономические отношения. Известно и доказано, что во время предвкушения удовольствия, например, от вкусной еды, секса, инъекций амфетаминов, вызывающих приятные ощущения, или предвкушения денежного вознаграждения, затрагивающего большинство субъектов, выделяется отдельная область, у человека активизируется мозг, и при этом увеличивается секреция дофамина. Выявлена роль этого вещества в формировании положительных эмоций, уверенности, увлеченности, интереса. Мозговая деятельность исследуется в игровых ситуациях, связанных с временным выбором, самоконтролем и принятием решений в условиях неопределенности, которые в последние десятилетия активно разрабатываются поведенческой экономикой.

Нейроэкономика (англ. neuroeconomics) — междисциплинарное направление в науке на стыке экономической теории, нейронауки и психологии. Он исследует процесс принятия решений по выбору альтернатив и распределению риска и вознаграждения. Нейроэкономика использует экономические модели для изучения

мозга и нейронауки для создания экономических моделей. В настоящее время основными методами макроэкономики являются следующие

- неинвазивные методы - функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ) и транскраниальная магнитная стимуляция головного мозга.

- регистрация активности нейронов инвазионных животных, изучение больных с нарушениями нервной системы.

-биохимические и генетические (молекулярно-биологические) методы исследования — изучение влияния генов и гормонов на принятие решений.

- исследование поведения животных - сравнительное изучение процессов принятия решений у людей и животных

В целом нейроэкономика изучает механизмы принятия решений разного уровня сложности: генетические, нейронные, структурно-анатомические, функциональные, организменные и социальные.

Исходной концепцией нейроэкономики [источник не указан 1076 дней] была простейшая перцептивная модель принятия решений (перевод взгляда обезьяны на доминирующее движение точек на экране монитора), предложенная М. Шадленом и У. Ньюсэмом. Эта «диффузная модель Согласно , процесс перцептивных решений начинается с нейронов-детекторов, которые получают информацию («доказательства») о возможных альтернативах. Кроме того, информация поступает к нейронам-интеграторам, которые со временем накапливаются и фактически принимают решения. Чем больше информации получает интегратор от специализированных детекторов, тем активнее он становится. в то же время тормозит активность нейронов-интеграторов, программирующих альтернативное решение с помощью тормозных синапсов. В целом активность системы интегратора отражает разницу между аргументами в пользу каждой альтернативы. Решение принимается, когда уровень активности (частота возбуждения) одного из нейронов-интеграторов превышает «порог принятия решения».

Первые нейроэкономические исследования механизмов перцептивных решений показали наличие подобных нейронов-интеграторов в височных областях коры головного мозга (LIP) обезьяны.

Кодирование субъективной ценности решения

Классическая экономическая теория исходит из того, что решение о выборе той или иной альтернативы рационально и зависит от уровня субъективной ценности/выгоды (полезности).

Теория максимизации ожидаемой полезности утверждает, что каждый человек стремится максимизировать полезность, выбирая наиболее ожидаемую альтернативу полезности. Традиционно сложность выражения полезности в абсолютных единицах ограничивала построение моделей принятия решений. Нейроэкономика пытается преодолеть это ограничение, поскольку полезность (субъективная ценность) может быть объективно описана величиной средней активности специализированных популяций нейронов, прежде всего ряда областей дофаминергической системы: прилежащего ядра (nucleus accumbens) и орбитофронтальной кора. Кроме того, нейроэкономические исследования показали, что при выборе альтернатив суб'

Результаты нейроэкономических исследований повлияли на появление нейромаркетинга — раздела нейроэкономики, занимающегося изучением механизмов принятия потребительских решений и изучением маркетинговых эффектов.

Роль эмоций в принятии решений.

Одной из основных тем нейроэкономики является изучение роли эмоций в процессах принятия решений.

Антоине Бешара и Антонио Дамасио обследовали пациентов с поражением отделов головного мозга (орбит фронтальной коры и миндалевидного тела), участвующих в формировании эмоциональных реакций.

Исследования показали, что такие пациенты, несмотря на относительно высокий коэффициент интеллекта, имеют серьезные нарушения в принятии решений. Кроме того, данные исследования показали, что знание наилучшей альтернативы не означает ее принятие: пациенты с эмоциональными расстройствами выбирали наихудшее решение из-за отсутствия эмоциональной реакции на свои предыдущие ошибки, когда понимали, что есть приемлемое решение. Нейроэкономика активно изучает взаимодействие эмоциональных и рациональных нейробиологических механизмов принятия решений в

рамках теории «дуализма принятия решений». Таким образом, нейроэкономические исследования дисконтирования во времени, самоконтроля и отношения к несправедливости в ультимативной игре и при решении моральных дилемм показывают, что

В целом, рациональная система мозга позволяет принимать оптимальные решения при наличии достаточного времени, а эмоциональная система позволяет принимать более быстрые и обычно адекватные решения.

Социально-экономическое взаимодействие

Одной из важных задач нейроэкономики является изучение нейробиологических основ социально-экономического взаимодействия с помощью так называемых стратегических игр, моделирующих социальные отношения и индивидуальные способы принятия решений при взаимодействии двух и более индивидов. Среди наиболее популярных стратегических игр, используемых в нейроэкономике, стоит отметить «игру в ультиматум», «дилемму заключенного», «доверие», «повторение дилеммы заключенного». В наиболее популярной стратегической игре «дилемма заключенного» поведение партнеров может быть некооперативным, когда партнер действует только в личных интересах, независимо от результата, полученного другим партнером, и кооперативным. когда один партнер учитывает интересы другого, возможно, в ущерб своим интересам. Нейробиологические исследования показали, что одностороннее некооперативное поведение партнера активирует островковую кору игрока, в то время как взаимное кооперативное поведение активирует орбит фронтальную кору и прилежащее ядро. Кроме того, степень реакции прилежащего ядра на сотрудничество партнера предсказывает последующее сотрудничество игрока в последующих раундах игры. В целом совместное принятие решений связано с активностью орбит фронтальной коры и прилежащего ядра, областей, участвующих в кодировании субъективных значений поведения. вероятно, нанесет ущерб его интересам. Нейробиологические исследования показали, что одностороннее некооперативное поведение партнера активирует островковую кору игрока, в то время как взаимное кооперативное поведение активирует орбит фронтальную кору и прилежащее ядро. Кроме того, степень реакции прилежащего ядра на сотрудничество

партнера предсказывает последующее сотрудничество игрока в последующих раундах игры. В целом совместное принятие решений связано с активностью орбит фронтальной коры и прилежащего ядра, областей, участвующих в кодировании субъективных значений поведения. вероятно, нанесет ущерб его интересам. Нейробиологические исследования показали, что одностороннее некооперативное поведение партнера активирует островковую кору игрока, в то время как взаимное кооперативное поведение активирует орбит фронтальную кору и прилежащее ядро. Кроме того, степень реакции прилежащего ядра на сотрудничество партнера предсказывает последующее сотрудничество игрока в последующих раундах игры. В целом совместное принятие решений связано с активностью орбит фронтальной коры и прилежащего ядра, областей, участвующих в кодировании субъективных значений поведения. активирует островковую кору инь, а совместное поведение активирует орбит фронтальную кору и прилежащее ядро. Кроме того, степень реакции прилежащего ядра на сотрудничество партнера предсказывает последующее сотрудничество игрока в последующих раундах игры. В целом совместное принятие решений связано с активностью орбит фронтальной коры и прилежащего ядра, областей, участвующих в кодировании субъективных значений поведения. активирует островковую кору инь, а совместное поведение активирует орбит фронтальную кору и прилежащее ядро. Кроме того, степень реакции прилежащего ядра на сотрудничество партнера предсказывает последующее сотрудничество игрока в последующих раундах игры. В целом совместное принятие решений связано с активностью орбит фронтальной коры и прилежащего ядра, областей, участвующих в кодировании субъективных значений поведения.

Другое направление исследований сосредоточено на нейробиологических механизмах, участвующих в действии гормона окситоцина и нейротрансмиттера. Эксперименты под руководством Пола Зака показали влияние окситоцина на альтруистическое поведение человека. Участники эксперимента передавали деньги незнакомцам, которые могли разделить полученные ими награды и оставить их себе. Уровень окситоцина в крови был положительно связан с вознаграждением, а также предсказывал вероятность возврата

полученных денег экспериментатору. Кроме того, в опытах с ранее описанной процедурой была установлена причинно-следственная связь между назальным введением спрея окситоцина и альтруистическим поведением испытуемых.

Эволюционные подходы нейроэкономики:

Нейроэкономика активно использует сравнительные эволюционные подходы, изучая сходства и различия механизмов принятия решений у человека и животных.

Экономическое поведение человека можно упрощенно рассматривать как форму кормодобывающего поведения. Поэтому логично исследовать сходство хозяйственного поведения человека и фуражировочного поведения животных, пытаясь объяснить некоторые закономерности хозяйственного поведения человека эволюционной адаптацией вида Homo sapiens.

Классическая биологическая теория оптимального кормодобывания утверждает, что выбор пищи животными зависит от двух основных факторов: времени поиска пищи и времени ее переработки: при этом животные стремятся максимизировать энергетические затраты, получаемые от пищи.

Нейроэкономика предполагает, что поведение животных при поиске пищи имеет много общих черт с человеческой экономикой.

Таким образом, элегантная «теория биологических рынков» предполагает, что отношения ориентированных на прибыль групп животных подчиняются экономическому закону спроса и предложения. Таким образом, спрос и предложение влияют на «цену» услуг в биологическом сообществе: уменьшение числа полезных особей увеличивает их ценность.

Примером такой биологической рыночной взаимосвязи может служить «оборот» сортировки (груминга) шерсти в стае бабуинов, где стоимость контакта с молодыми бабуинами, выраженная в заботе их родителей, зависит от количества молодняка в стае. пакет.

Согласно теории биологических рынков, важными являются «рыночные» факторы эволюционного отбора, определяющие естественный отбор и наследование новых признаков, позволяющих эффективно адаптироваться в условиях рыночных отношений, то есть биологический рынок создает определенную эволюционную давление.

Примером высокоразвитого биологического рынка являются отношения между рыбами-чистильщиками (лаброиды димидиатус) и их клиентами, рыбами того же ареала, с кожи которых эти рыбы удаляют паразитов. Рыб очиститель является поставщиком услуг, а клиент потребляет их услуги.

Есть три типа клиентов: жители, рыбы, обитающие рядом со «станцией», путешественники, которые легко меняют станцию очистки, и хищники, способные съесть чистильщика. Интересно, что у уборщиков складываются разные отношения с разными типами клиентов. Иногда клиенты стоят в очереди на «станции» уборщика, ожидая обслуживания. По сравнению с жителями, путешественникам редко приходится ждать и хитрить, например, откусывая кусок кожи вместо паразита. Кроме того, уборщицы никогда не станут обманывать хищных клиентов, способных на месть.

Система Cleaner-Client является примером высокоорганизованного биологического рынка и напоминает отношения между потребителем и продавцом в человеческой экономике.

Интересные экспериментальные нейроэкономические исследования поведения обезьян (капуцинов и шимпанзе) убедительно показали наличие биологических и эволюционных основ экономических отношений человека, проявляющихся у приматов в искусственно созданной среде экономического обмена.

Так, у обезьян проявляются человекоподобные реакции на изменение цен и формирование предпочтений (избегание убытков — неприятие убытков, эффект фрейма — эффект фрейма, эффект владения — эффект владения), сотрудничество и реакции на несправедливое распределение благ (при отказе в выгоде, если распределяется несправедливо) в пользу внешнего участника эксперимента; отсутствие четкой реакции на несправедливое распределение благ в пользу члена своей группы). В целом, исследования показали, что некоторые аспекты человеческого иррационального поведения можно наблюдать и у приматов, что указывает на их генетически и эволюционно обусловленную природу.

В США — Центр нейроэкономических исследований Клермонского университета (Калифорния), Центр нейроэкономических

исследований Университета Джорджа Мейсона (Вирджиния); Создана Стэнфордская летняя школа нейроэкономики.

П. Глимчер, А. Рангель, Р. Мантегу, К. Камерер, Д. Лейбсон, К. Маккейб, П. Зак — одни из крупнейших специалистов в области нейроэкономики. Российские нейроэкономисты: Василий Ключарев.

В 2004 г. была создана профессиональная организация ученых, занимающихся Н. - Ассоциация нейропсихоэкономиков.

Курс «Нейроэкономика», впервые проведенный в России в 2011 году. Курс «Нейроэкономика». Архивировано 31 октября 2020 года в Wayback Machine.

Контрольные вопросы:

1. Нейроэкономика это?
2. Нейроэкономика и поведенческая экономика, расскажите об этом.
3. Основы нейроэкономики: как мы принимаем решения?
4. Теория усиления образования показать на примере и обьясниить ?
5. Кто в место вас делает выбор или решение?
6. Надобность нейроэкономи заключается
7. Как эмоции влияют на принятие решений?
8. Найдите информацию об эволюционных нейроэкономических подходах.

ГЛАВА VII. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ

7.1. Характер социальных пособий
7.2. Факторы, влияющие на социальные выплаты
7.3. Модели социальных выплат
7.4. Модели отказа от неравенства

7.1 Характер социальных пособий

Социальная помощь- это граждани (семьи) у которых среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, и денежные выплаты гражданам (семьям) государственными органами, кроме заработной платы, стипендий, пенсий, пособий и т.п., естественной системы общественных отношений которая развивается по вопросам помощи и предоставления услуг. К социальной помощи относятся также меры по оказанию помощи тем (семьям), чей доход не ниже прожиточного минимума, но которые нуждаются в дополнительной помощи в связи с трудной жизненной ситуацией.

Социальное страхование должно осуществляться государством, должно охватывать всех граждан и лиц без гражданства, проживающих и работающих на территории этого государства.

Прежде всего объединяющее значение имеют социальные потребности, удовлетворяемые социальной политикой. Их удовлетворение должно быть гарантировано обществом и государством для всех.

В системе социальной защиты важное место занимают система социальных стандартов и норм, создание и практическая реализация механизмов реализации социальной стандартизации и регулирования на региональном и городском уровнях.

Существует два вида социальной защиты: ограниченная и абсолютная. Ограниченная социальная защита – это гарантированный минимальный уровень жизни для всех членов общества, то есть достаточный для обеспечения питанием, жильем и одеждой, медицинским обслуживанием и работой. Этот тип безопасности не следует рассматривать как привилегию. Это законное требование каждого члена общества и естественное дополнение к рыночной системе.

Абсолютная защита. Она обеспечивает относительное благополучие, гарантированное государством определенному лицу или классу граждан, которое заключается в страховании определенных представителей общества от нормального для рынка, от возможного уменьшения их доходов. Предоставление данного вида обеспечения государством является, по сути, реализацией «справедливого» вознаграждения, т.е. Оно связано не с объективными результатами его работы, а с субъективными достижениями личности. Таким образом, это обеспечение «адекватного» или «соответствующего» уровня дохода. Абсолютная безопасность характерна для обществ, в которых рынок полностью контролируется или рыночные отношения упразднены. В обоих случаях мы имеем дело с тоталитарным типом общества.

Социальное обеспечение - это комплекс, обеспечивающий реальные права и свободы граждан, гарантированный обществом уровень жизни и благосостояния. Уровень социальной защищенности определяется уровнем социально-экономического развития страны и механизмами обеспечения.

Социальная защита населения включает в себя комплексные меры по поддержке населения государством и общественностью, в том числе оказание материальной помощи государству в связи с рождением и воспитанием престарелых, инвалидов, детей. безопасности, которые понимаются как деятельность.

Правила социальной защиты населения напрямую зависят от регламентируемого законом и данного вида поддержки населения.

Основой государственного социального обеспечения является минимальный социальный стандарт, определяющий условия жизни людей. Например, для поддержки матери новорожденного, пожилого (пенсионерки), для других устанавливается один свод правил.

Социальная защита сама по себе представляет собой систему распределения ресурсов среди уязвимых слоев населения. Безопасность классифицируется и определяется по определенным принципам.

Государственные средства формируются за счет источника финансирования из бюджета.

Таким образом, средства, направляемые на социальные услуги, формируются за счет налогообложения. Социальная защита это:

- уход за людьми, утратившими трудоспособность;
- реализация гарантий для населения;
- основа обеспечения минимального уровня жизни.

Социальная защита населения создается таким образом, что может опираться на такие основы:

- Партнерство. Государство должно выполнять свои обязательства по социальной защите людей, но партнерство является неотъемлемой частью. Поэтому везде существует тесное сотрудничество между государственными и частными организациями;
- Экономическая справедливость. Устройство государства в основном основано на экономических отношениях. Жизнедеятельность граждан не может быть обеспечена без наличия некоторых ресурсов, обеспечиваемых трудоспособностью. Государство должно приоритетно распределять средства на основе принципа справедливости экономических возможностей, согласовывать возможности людей, нуждающихся в удовлетворении личных потребностей для обеспечения комфортной жизни каждой категории граждан;
- Гибкость. Социальная защита должна работать на постепенное самосовершенствование, за что отвечают различные звенья всей системы общественных отношений, действующих в государстве;

Приняты государственные принципы.

- Профилактические меры социальной защиты. Выявление факторов риска, связанных с социальной направленностью. Как правило, он работает на региональном уровне, имеет свои звенья административного приоритета, его основная задача — максимально гибкое сочетание услуг на платной или бесплатной основе для поддержания нормальных условий жизни.

Объекты социальной защиты

- пенсионеры, в том числе одинокие;
- инвалиды ВОВ, семьи погибших воинов;
- безработный
- людей с ограниченными возможностями;

- дети сироты;
- многодетные и бедные;
- матери-одиночки;
- граждане, не имеющие места жительства;
- Те, кто инфицирован ВИЧ.

Еще одной мерой социальной защиты граждан является социальное страхование, но это направление обычно берется как вспомогательное на государственном уровне.

Она охватывает лиц, утративших трудоспособность, а также граждан с ограниченными возможностями.

Социальное обеспечение

Государственные средства на организацию социальной защиты составляют:

- Нормативные ограничения. Они созданы таким образом, что повлиять на положение уязвимых слоев населения с помощью определенных средств невозможно. Для этого определяется минимальная заработная плата, уровень льгот, есть бесплатная медицина и бесплатное образование;
- Социальные стимулы в виде субсидий, льготной помощи, частичной оплаты услуг из бюджета;
- Анализ результатов работы по поддержанию среднего уровня жизни.

Выше перечисленные программы разрабатываются;

- Наличие негосударственных пенсионных систем, позволяющих людям инвестировать бюджетные средства в более поздние пенсии, присоединяя их к личным средствам на других условиях;
- Создание комплекса мероприятий по обслуживанию и социальной защите инвалидов. Например, для пациентов могут быть предоставлены предметы медицинского назначения или расходные материалы;
- Создание благотворительных фондов, направляющих средства на обеспечение высокого уровня жизни различных социальных групп.

Государственные и негосударственные страховые фонды и коммерческие организации, а также благотворительные организации

являются участниками страхования от жизненных трудностей, не позволяющих людям находиться на самом низком уровне жизни.

Социальная защита населения представляет собой практическую деятельность по реализации основных направлений социальной политики.

7.2. Факторы, влияющие на социальные выплаты

При разработке и реализации социальной политики возникает вопрос, когда возникает потребность в социальных приоритетах, то есть социальных задачах, признанных наиболее актуальными и актуальными на данном этапе развития общества и требующих первоочередного решения. При этом нужна не только поддержка, но и

В широком социально-социологическом смысле термин «социальная защита» впервые появился в 30-х годах в США. и постепенно в западной социологии, которая защищает любого гражданина от экономического и социального неблагополучия в связи с безработицей, потерей или болезнью, рождением ребенка, производственной травмой или профессиональным заболеванием, инвалидностью, старостью, потерей инвалидности и т. д., приобрела популярность система определения мер. он также стал главным символом социальной политики любого цивилизованного государства.

Экономическая модель социальной защиты можно понимать как установленные принципы организации и функционирования его программ в данной стране. В странах Евросоюза преобладают четыре основные модели: континентальная или бисмарковская, англосаксонская или бевериджская, скандинавская и южноевропейская.

Континентальная модель (модель Бисмарка) устанавливает прочную связь между уровнем социальной защищенности и продолжительностью профессиональной деятельности. Он основан на социальном страховании, услуги которого в основном финансируются за счет взносов работодателей и застрахованных лиц. В основе этой модели лежит принцип профессиональной солидарности, обеспечивающий существование страховых фондов, управляемых работниками и предпринимателями на равных началах. Они собирают социальные отчисления с заработной платы, из которой

осуществляются страховые выплаты. Финансирование таких систем, как правило, не осуществляется из государственного бюджета, поскольку такой модели социальной защиты противостоит принцип универсальности бюджета. Однако в Европе есть государство всеобщего благосостояния с обширной сетью программ социального обеспечения. в данных условиях данная модель социальной защиты, как правило, не всегда основывается на этом принципе. Поэтому национальная солидарность реализуется через системы социальной помощи малообеспеченным членам общества, которые по ряду причин (например, из-за отсутствия необходимого страхового стажа) не могут получать выплаты по социальному страхованию. В этом случае можно говорить о вспомогательных механизмах, являющихся отклонением от основной логики «бисмарковской» модели. Несмотря на существование принципа обязательного социального страхования (например, обязательное социальное страхование установлено законом в Германии), он не соблюдается в полной мере. Это связано с существованием ограниченного уровня заработной платы, выше которого членство в режимах социального страхования Не является обязательным (возможно только добровольное страхование) или ограничение отчислений (в этом случае отчисления в рамках обязательного социального страхования производятся только в пределах заработной платы и социальных выплат. Они рассчитываются исходя из этого уровня). Таким образом, в основе этой модели лежит принцип справедливости, при котором размер страховых выплат определяется прежде всего суммой страховых взносов. Он зародился в Германии в конце 19 века. Немецкая система социального обеспечения создала именно эту модель. Сегодня значительное развитие системы социальной помощи (основанной на принципе помощи, а не страхования) приводит к изменению этой модели и увеличению доли финансирования бюджета социальной защиты. могут быть застрахованы) или ограничение отчислений (в этом случае отчисления в рамках обязательного социального страхования производятся только в рамках заработной платы и социальных выплат) рассчитываются исходя из этого уровня). Таким образом, в основе этой модели лежит принцип справедливости, при котором размер страховых выплат определяется прежде всего суммой страховых взносов. Он зародился в

Германии в конце 19 века. Немецкая система социального обеспечения создала именно эту модель. Сегодня значительное развитие системы социальной помощи (основанной на принципе помощи, а не страхования) приводит к изменению этой модели и увеличению доли финансирования бюджета социальной защиты. могут быть застрахованы) или ограничение отчислений (в этом случае отчисления в рамках обязательного социального страхования производятся только в рамках заработной платы и социальных выплат) рассчитываются исходя из этого уровня). Таким образом, в основе этой модели лежит принцип справедливости, при котором размер страховых выплат определяется прежде всего суммой страховых взносов. Он зародился в Германии в конце 19 века. Немецкая система социального обеспечения создала именно эту модель. Сегодня значительное развитие системы социальной помощи (основанной на принципе помощи, а не страхования) приводит к изменению этой модели и увеличению доли финансирования бюджета социальной защиты. отчисления в рамках пенсии производятся только в рамках заработной платы и социальных выплат) Она рассчитывается по этому уровню). Таким образом, в основе этой модели лежит принцип справедливости, при котором размер страховых выплат определяется прежде всего суммой страховых взносов. Он зародился в Германии в конце 19 века. Немецкая система социального обеспечения создала именно эту модель. Сегодня значительное развитие системы социальной помощи (основанной на принципе помощи, а не страхования) приводит к изменению этой модели и увеличению доли финансирования бюджета социальной защиты. отчисления в рамках пенсии производятся только в рамках заработной платы и социальных выплат) Она рассчитывается по этому уровню). Таким образом, в основе этой модели лежит принцип справедливости, при котором размер страховых выплат определяется прежде всего суммой страховых взносов. Он зародился в Германии в конце 19 века. Немецкая система социального обеспечения создала именно эту модель. Сегодня значительное развитие системы социальной помощи (основанной на принципе помощи, а не страхования) приводит к изменению этой модели и увеличению доли финансирования бюджета социальной защиты. сумма требований определяется, прежде всего, суммой страховых взносов. Он зародился

в Германии в конце 19 века. Немецкая система социального обеспечения создала именно эту модель. Сегодня значительное развитие системы социальной помощи (основанной на принципе помощи, а не страхования) приводит к изменению этой модели и увеличению доли финансирования бюджета социальной защиты. сумма требований определяется, прежде всего, суммой страховых взносов. Он зародился в Германии в конце 19 века. Немецкая система социального обеспечения создала именно эту модель. Сегодня значительное развитие системы социальной помощи (основанной на принципе помощи, а не страхования) приводит к изменению этой модели и увеличению доли финансирования бюджета социальной защиты.

Англосаксонская модель (модель Бевериджа). В Европе ее представляют Великобритания и Ирландия. Он основан на докладе английского экономиста У. Бевериджа, который был представлен британскому правительству в 1942 г. По Кейнсу, динамика общественного производства и занятости определяется факторами спроса с учетом платежеспособности, и, как следствие, распределение доходов в соответствии с интересами социальных групп оказало существенное влияние на правила, выдвинутые Бевериджем. . Более низкие доходы могут увеличить спрос на деньги со стороны массовых покупателей. В основу модели положены следующие принципы: принцип всеобщности (универсальности) системы социальной защиты - ее распространение на всех граждан, нуждающихся в финансовой помощи; принцип равномерного распределения и закрепления социальных услуг и выплат, являющихся пенсией,

Распределительный в этой модели важен принцип справедливости, ведь в данном случае речь идет не о профессиональном (как в модели Бисмарка), а о национальном единстве. Финансирование такой системы социальной защиты осуществляется как за счет страховых взносов, так и за счет налоговых поступлений. Так, финансирование семейных пособий и здравоохранения осуществляется за счет средств государственного бюджета, других социальных выплат - страховых взносов работников и работодателей. Эта модель отличается от континента, играющего ведущую роль в этой системе, очень небольшим количеством социальных льгот и соц.

включает социальное обеспечение с помощью.

Модель социальной защиты в Скандинавии Характерно для Дании, Швеции и Финляндии. Социальная защита в ней понимается как законное право гражданина. Отличительной особенностью скандинавской модели является широкий охват различных социальных рисков и жизненных ситуаций, требующих поддержки общества. Прием социальных услуг и выплат, как правило, гарантирован для всех жителей страны и не является условием для трудоустройства и уплаты страховых взносов. В целом уровень социального обеспечения, предлагаемого этой моделью, очень высок. По крайней мере, это достигается за счет активной перераспределительной политики, направленной на выравнивание доходов.

Системы социальной защиты, связанные с этой моделью, в основном финансируются за счет налогов, но важную роль играют страховые взносы предпринимателей и наемных работников. Единственная часть социальной защиты, которая отделена от общей системы, — это добровольное и управляемое профсоюзами страхование от безработицы. До недавнего времени работники в значительной степени освобождались от страховых взносов и участвовали в системе социального обеспечения, уплачивая налоги. Однако в последнее десятилетие 20 в. Отмечалось последовательное увеличение участия работников в финансировании страховых программ и увеличение страховых взносов с заработной платы. Аналогичная тенденция наблюдается и в отношении предпринимателей, т.

Южноевропейская модель Социальная защита предоставляется в Италии, Испании, Греции и Португалии. Только в последние десятилетия системы социальной защиты были созданы или усовершенствованы под влиянием социально-экономических и структурных изменений в этих государствах. В отличие от предыдущих моделей, эту модель можно интерпретировать как развивающуюся, переходную и, следовательно, лишенную четкой организации. Поэтому «уникальность» этой модели отмечалась различными западными исследователями как главная ее черта. Как правило, уровень социальной защиты этой модели относительно низок, а задача социальной защиты часто рассматривается как забота

родственников и семьи. Поэтому семья и другие институты гражданского общества играют здесь важную роль. играет, а социальная политика в основном носит пассивный характер, направленный на компенсацию потерь доходов отдельных категорий граждан. Отличительной чертой этой модели также является асимметричная структура социальных издержек. Например, в Италии большая часть этих социальных расходов приходится на пенсии (14,5% ВВП по сравнению со средним европейским уровнем 12,5%), с небольшим финансированием по сравнению с политикой поддержки семьи, материнства, образования и занятости. было потрачено. (около 1%). обеспечение (14,5% ВВП по сравнению со среднеевропейским уровнем 12,5%), что свидетельствует о том, что на поддержку семьи, материнства, политики в области образования и занятости тратилось относительно мало денег. (около 1%). обеспечение (14,5% ВВП по сравнению со среднеевропейским уровнем 12,5%), что свидетельствует о том, что на поддержку семьи, материнства, политики в области образования и занятости тратилось относительно мало денег. (около 1%).

7.3 Модели социальных выплат

Формирование современных систем социальной защиты связано с процессом индустриализации, государственным регулированием социальных процессов, усложнением социально-демографической структуры общества. Пик развития систем социальной защиты пришелся на 1960-1970-е годы, когда многие страны взяли на себя большие обязательства по обеспечению социальной защиты населения. Этому способствовали высокие темпы экономического роста, усиление роли государства в социально-экономических процессах, формирование теории «социального государства». Последующие экономические кризисы изменили ситуацию, в результате в 1980-х - 1990-х гг. выявлены основные проблемы на современном этапе развития системы социальной защиты. Они варьируются от демографических, вызвано политическими и экономическими причинами. К 1980-м годам экспансионистская тенденция социальной защиты достигла своего пика и исчерпала свои возможности.

Принципы социальной защиты

Социальная защита основывается на следующих принципах:

- Социальное партнерство - Государство решает практические социальные задачи совместно с заинтересованными органами и организациями.

- Экономическая справедливость - социально-экономическая поддержка тех, кто не может участвовать в экономических отношениях по объективным причинам.

- Адаптивность - способность системы социальной защиты к саморазвитию и самосовершенствованию.

- Приоритетным направлением государственных принципов является участие государства в качестве гарантии обеспечения социально приемлемого уровня жизни для тех, кто не может достичь его самостоятельно.

- Профилактика мер социальной защиты – прогнозирование и предупреждение социальных рисков на региональном уровне, в частности, более эффективное их устранение за счет гибкого сочетания платных и бесплатных услуг.

Объекты социальной защиты

правии региональными законами определены следующие категории населения, защищенные особым законодательством, поскольку они окажутся в трудной жизненной ситуации:

- пожилые люди, живущие в одиночестве и в одиночестве;
- инвалиды Великой Отечественной войны и члены семей пропавших без вести военнослужащих;
- люди с инвалидностью, в том числе инвалиды с детства и дети-инвалиды;
- безработный
- вынужденные беженцы и перемещенные лица;
- дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, и их семьи;
- дети с девиантным поведением;
- малообеспеченные семьи;
- многодетные семьи;
- матери-одиночки;
- Граждане, инфицированные ВИЧ или СПИДом;

- лица без постоянного места жительства.

Для этих категорий социальная защита представляет собой систему постоянных или долгосрочных мер, гарантированных государством, которая обеспечивает условия для выхода из трудной жизненной ситуации. Эти меры направлены на создание равных возможностей защищенным категориям населения участвовать в жизни общества с другими гражданами.

Социальная помощь- периодические или регулярные мероприятия, способствующие устранению или уменьшению тяжелых жизненных ситуаций.

*Субсидия*относится к платежам за материальные блага или услуги, оказанные гражданам с определенной целью.

Компенсация- это возмещение расходов граждан, которые определяются произвольно в соответствии с их потребностями, но определяются государством. Назначение и выплата пособий и компенсаций, а также социальная защита населения осуществляются соответствующими подразделениями территориальных органов.

Социальная помощь- разовые или временные мероприятия кратковременного характера, не направленные непосредственно на устранение социальной проблемы, но способствующие ее уменьшению.

Социальная защита для всех нетрудоспособных и социально незащищенных групп и групп населения предусматривает преимущества в использовании фондов общественного потребления, прямую социальную помощь и налоговые льготы в соответствии с законодательством. Социальная защита не только имеет четкую целевую направленность, но и отличается многообразием своих методов и форм, считается комплексной. Помимо социального обеспечения используются различные формы социальной помощи и поддержки, в том числе различные виды социальных услуг, консультирование и психологическая поддержка.

Социальная защита гарантирует равные возможности трудоспособным гражданам зарабатывать на жизнь личным трудовым вкладом, экономической самостоятельностью и предпринимательством.

Принципы социальной защиты объявляется рядом правил.

Ведущим принципом социальной защиты является то, что в соответствии с социальной справедливостью всем членам общества предоставляются равные социальные блага и гарантии на законных основаниях.

Цели социальной защиты является средством обеспечения социальной справедливости, поскольку учитывает индивидуальную сложную жизненную ситуацию конкретного человека. Критериями предоставления социальной помощи на проживание являются следующие:

Контингент охраняемых лиц ограничивается в юридической практике категориями, полностью или частично лишенными трудоспособности и возможности обеспечивать себя. Адресная помощь оказывается нуждающимся по социальным критериям. Критерии основаны на социальных стандартах, которые представляют собой научно обоснованные показатели уровня потребления важнейших товаров и услуг, суммы денежных доходов и других сведений, характеризующих условия жизни человека.

Принцип экономической эффективности ориентирован на положительное соотношение затрат на социальную защиту и ее социально-экономического эффекта. Размер социальных расходов должен быть таким, чтобы выплаты пособий не преобладали над заработной платой. Вклад в финансирование социальной сферы должен быть соотнесен со всеми экономическими показателями, включая ВВП, заработную плату, доходы и т.д.

Из принципа комплексного подхода исходя из этого поддержка малообеспеченных слоев населения и стабилизация экономического и социального развития - ведущие цели социальной политики находят эффективное решение. Целостность обеспечивается согласованностью и согласованностью действий субъектов социальной политики, единством целей и направлений их деятельности.

Принцип социального партнерства она направлена на решение практических социальных задач государством совместно с бизнесом, общественными организациями, представителями различных уровней и ветвей власти.

Принцип солидарности, его суть заключается в распределении доходов от одной социально-демографической группы к другой.

Принцип адаптации относится к способности системы социальной защиты развиваться и совершенствоваться.

Принцип экономической справедливости сохраняется соотношение заработной платы между бюджетными организациями и субъектами рыночных отношений и защита всех участников трудовой деятельности. Этот принцип реализуется в двух формах: справедливое распределение и справедливое распределение. Социальная справедливость означает оказание социальной и экономической помощи людям, утратившим трудоспособность по объективным причинам (инвалидам, детям, подросткам, студентам, беременным женщинам, многодетным матерям и др.) или по разным причинам.

Принцип примата государственных принципов предполагает участие государства в качестве гарантии экономической поддержки социально приемлемого уровня жизни для тех, кто не может его достичь самостоятельно.

Возрастает роль работодателей в системе социальной защиты населения, что связано с развитием отечественной экономики. Предприятия и фирмы с успешными финансовыми ресурсами все чаще предоставляют своим работникам дополнительные социальные льготы: отдых, лечение, долгосрочные беспроцентные кредиты, питание, оплату проезда. .

Современная концепция социальной защиты исходит из того, что она не должна сводиться к безвозмездной помощи. Основным субъектом социальной защиты трудоспособных граждан является лицо, понимающее свои потребности и интересы в сфере социально-трудовых отношений.

Социальная защита означает:

Регуляторные ограничения, не позволяющие последствиям рыночных механизмов достигать общественно опасного уровня. С этой целью государство регулирует минимальную заработную плату, гарантирует минимальные налоговые ставки, гарантирует минимальный уровень бесплатного образования и медицинского обслуживания;

Система социальных стимулов в виде лигот, субсидий, взносов, бесплатных или частично платных услуг и поощрений доноров.

Учет результатов комплексного анализа уровня социально-экономической жизни групп, нуждающихся в поддержке;

Организация пенсионного обеспечения граждан, в том числе создание негосударственной пенсионной системы;

Разработка мер по обеспечению материально-бытового обслуживания инвалидов и других граждан, нуждающихся в социальной защите;

Создание адресной, дифференцированной системы поддержки на основе государства и благотворительности;

Организация и внедрение новых форм и видов материальной помощи, гуманитарной, технической, экстренной помощи.

Социальное неравенство, виды, меры по снижению неравенства

Социально-классовое неравенство существовало с древнейших времен человеческой эволюции. История разных стран является наглядным доказательством того, к чему приводит произвол и рабство людей – бунты, голодовки, войны и революции. Но этот написанный кровью опыт ничему не учит. Да, теперь оно приняло более мягкие, завуалированные формы. В чем выражается социальное неравенство и что оно собой представляет сегодня?

Социальное неравенство – это разделение или дифференциация людей на классы, общества или группы по их положению в обществе, что означает неравное использование возможностей, жизненных интересов и прав. Если выразить социальное неравенство схематически в виде лестницы, то внизу находятся угнетенные, бедняки, а вверху — угнетатели, имеющие власть и деньги. Это главный признак разделения общества на богатых и бедных. Есть и другие индикаторы социального неравенства.

Причины социального неравенства

Каковы причины социального неравенства? Экономисты видят коренную причину в неравном отношении к собственности и распределению богатства в целом. Р. Михельс (немецкий социолог) видел причину в наделении избранного народом государственного аппарата большими привилегиями и полномочиями. По мнению французского социолога Э. Дюркгейма, причинами социального неравенства являются:

Поощрение лучших в своей области, приносящих наибольшую пользу обществу.

Уникальные личные качества и таланты, выделяющие человека из общего общества.

Виды социального неравенства

Формы социального неравенства различны, поэтому существует несколько классификаций. Виды социального неравенства по физиологическим признакам:

возраст - касается всех людей в определенных возрастных диапазонах, это можно наблюдать при приеме на работу, молодежь не берут на работу из-за отсутствия опыта, старших с большим опытом заменяют молодыми, с более перспективной точки зрения. их вожди занимают;

Социальное гендерное неравенство- здесь можно рассматривать такое явление, как, например, небольшое количество женщин, занимающих ответственные должности, участвующие в экономической жизни страны, женщине отводится роль «за мужем»;

социальное этническое неравенство - малочисленные этносы, не относящиеся к понятию «белая раса», угнетаются в основном за счет таких явлений, как ксенофобия и расизм.

Социальное неравенство по статусу в обществе:

отсутствие/наличие богатства;

близость к власти.

Проявление социального неравенства

Основные признаки социального неравенства наблюдаются в таком явлении, как разделение труда. Человеческая деятельность разнообразна, и каждому человеку даны какие-то таланты и способности, возможность роста. При этом социальное неравенство проявляется как возврат благ тем, кто более дееспособен и перспективен для общества. Стратификация или расслоение общества (от слова «страта» — геологический слой) — построение иерархической лестницы, деление на классы, и если раньше это были рабы и крепостные, феодалы и слуги, то нынешний этап — деление на:

высшее общество;

средний класс;

малообеспеченные (без социальной защиты);

ниже черты бедности.

Последствия социального неравенства

Социальное неравенство и бедность, вызванные ограниченным доступом к первичным ресурсам планеты, приводят к конфликтам и войнам между народами. Последствия развиваются постепенно и проявляются в медленном развитии многих стран, что приводит к замедлению темпов развития экономики, демократия как система теряет свои позиции в обществе, нарастают напряженность, недовольство, психологическое давление и социальное неравенство. ООН, половина мировых ресурсов принадлежит так называемой высшей элите (мировое господство) 1%.

Примеры социального неравенства в истории

Примеры систем социального неравенства или стратификации:

Рабство — крайняя степень рабства, изначальная форма социального неравенства, известная с древних времен.

Касты . Тип социального расслоения, сложившийся с древних времен, социальное неравенство определялось кастом, с рождения ребенок принадлежал к определенной касте. В Индии считалось, что рождение человека в той или иной касте зависит от его прошлых поступков. Всего 4 касты: высшая - брахманы, кшатрии - воины, вайшьи - торговцы, торговцы, шудры - земледельцы (низшая каста).

Сословия . Высшие сословия - дворянство и духовенство - имели право наследовать имущество. Непривилегированный класс - ремесленники, земледельцы.

Современные формы социального неравенства

Социальное неравенство в современном обществе является неотъемлемым свойством, поэтому социальная теория функционализма считает стратификацию положительным моментом. Американский социолог Б.Барбер разделил современные типы социальной стратификации на основе 6 критериев:

Наличие профессии.

Наличие мощности.

Богатство и доход.

Религиозная принадлежность.

Наличие образования, наличие знаний.

Принадлежность к той или иной этнической группе, нации.

Социальное неравенство в мире

Проблема социального неравенства заключается в том, что возникают расизм, ксенофобия и дискриминация. Самым ярким критерием социального неравенства в мире являются разные доходы населения. Во всем мире факторы, влияющие на социальную стратификацию, остаются такими же, как и много лет назад:

образ жизни - городской или сельский, известно, что в сельской местности заработная плата ниже, чем в городах, а условия зачастую хуже, работы больше;

социальные роли (мать, отец, учитель, чиновник) - статус, репутация, авторитет, имущественное положение;

разделение труда - физический и умственный труд оплачивается по-разному.

Аспекты неравенства

Неравенство в человеческом обществе является одним из актуальных объектов социологических исследований. Его причины кроются в нескольких основных аспектах.

Неравенство изначально относится к различным возможностям и неравному использованию имеющихся социальных и материальных благ. Эти преимущества включают в себя:

Доход- представляет собой определенную сумму денег, которую человек получает за единицу времени. Часто доход представляет собой прямую заработную плату, которая выплачивается за произведенный человеком труд и затраченную физическую или умственную энергию. Помимо работы, может быть и владение «работающим» имуществом. Таким образом, чем ниже доход человека, тем ниже он находится в социальной иерархии;

Образование - это совокупность знаний, умений и навыков, приобретенных человеком за время пребывания в учебных заведениях. Уровень образования измеряется годами обучения. Они могут быть от 9 лет (до старшей школы). Например, у профессора может быть более 20 лет образования, поэтому его ранг намного выше, чем у выпускника университета;

Власть - это способность человека применять свое мировоззрение и точку зрения к широким слоям населения, независимо

от их желания. Власть измеряется количеством людей, которых она распространяет;

Репутация - это оценка, данная ему исходя из его положения в обществе и общественного мнения.

Причины социального неравенства

Долгое время многие исследователи задавались вопросом, может ли общество в принципе существовать, если в нем нет неравенства или иерархии. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо разобраться в причинах социального неравенства.

Неравенство описывает неравномерное распределение скудных ресурсов общества — денег, власти, образования и престижа — между различными слоями или слоями населения. По шкале неравенства богатые находятся наверху, а бедные внизу.

Если богатство является признаком высшего сословия, то доход - поток денежных поступлений за определенный календарный период, скажем, месяц или год, характеризует все слои общества. Доходом является любая сумма денег, полученная в виде заработной платы, пенсий, пособий, алиментов и т.п.

1) Указано основное отличие образовательного неравенства, например:

Неравенство в сфере образования зависит от воли и желания личности, и его можно исправить путем повышения квалификации.

2) Приводятся и другие виды неравенства, характерные для современного общества, например:

Неравенство, основанное на определенных статусах, таких как этническая принадлежность или социальное происхождение;

Неравенство по признаку места жительства, агломерации или провинции;

Особенности внешности или состояния здоровья, неравенство, связанное с условиями воспитания в семье.

Можно назвать и другие проявления социального неравенства.

Область исследования: Социальные отношения. Социальное расслоение и мобильность

Ключевые индикаторы неравенства:

Разная степень использования физических и духовных ресурсов (например, женщин не допускали к участию в Олимпийских играх в Древней Греции); различные условия труда.

Французский социолог Эмиль Дюркгейм выделил две причины социального неравенства:

1. Необходимость поощрять лучших в своем деле, тех, кто приносит наибольшую пользу обществу.

2. Разный уровень личных качеств и талантов у людей.

Роберт Михелс выдвинул еще одну причину: защитить привилегии властей. Когда община превышает определенное количество человек, они назначают лидера или целую группу и наделяют его большими полномочиями, чем все остальные.

Основные критерии неравенства были определены Максом Вебером:

1. Богатство (разница в доходах).

2. Репутация (разница между уважением и уважением).

3. Полномочия (разница в количестве подчиненных).

7.4 Модели отказа от неравенства

Решение проблемы социального неравенства. Естественно, что социальное неравенство воспринимается как социальная несправедливость, особенно теми, кто находится на низших ступенях иерархии социального деления. Органы социальной политики устраняют проблему социального неравенства в современном обществе.

В их обязанности входит:

1. Введение различных компенсаций для социально незащищенных слоев населения.

2. Помощь малообеспеченным семьям.

3. Пособие по безработице.

4. Определение минимальной заработной платы.

5. Социальное страхование.

6. Развитие образования.

7. Здравоохранение.

8. Экологические проблемы.

9. Повышение квалификации рабочих.

Социальное неравенство в обществе

Один взгляд на окружающих нас людей – это повод говорить об их сходстве. Люди различаются по полу, возрасту, темпераменту, росту, цвету волос, интеллекту и многим другим характеристикам. Кому-то природа приготовила музыкальный талант, кому-то силу, кому-то красоту, кому-то судьбу слабого калеки. Различия людей по физиологическим и психическим особенностям называются естественными.

Природные различия не безобидны, они могут быть основой возникновения неравноправных отношений между индивидами. Сильный дает силу слабому, хитрый побеждает простых людей. Неравенство, возникающее из естественных различий, есть первая форма неравенства, проявляющаяся в той или иной форме у некоторых видов животных. Однако главным в человеческом обществе является социальное неравенство, которое неразрывно связано с социальными различиями и социальным расслоением.

Социальные различия – это различия, возникающие из-за социальных факторов: образа жизни (городские и сельские жители), разделения труда (умственные и физические работники), социальных ролей (отец, врач, политик) и т. д., приводит к различию, к достижению социального статуса и репутации.

В основе лежит разный уровень общественного развития, социальное неравенство, появление богатых и бедных, расслоение общества, его расслоение (слои, в которые входят люди с одинаковым доходом, властью, образованием, престижем). Доход – это сумма денег, полученная физическим лицом за единицу времени. Это может быть труд или владение «рабочей» собственностью.

Образование – это комплекс знаний, полученных в учебных заведениях. Его уровень измеряется годами обучения. Допустим, неполная средняя школа 9 лет. За плечами профессора более 20 лет образования.

Власть — это способность навязывать свою волю другим людям независимо от их воли. Он измеряется количеством людей, на которых он распространяется.

Основными принципами социальной политики являются:

1. Защитить уровень жизни путем введения различных форм компенсации в случае роста цен и индексации;

2. Помощь беднейшим семьям;

3. Помощь в случае безработицы;

4. Предоставление полиса социального страхования, устанавливающего минимальную заработную плату для работников;

5. Развитие образования, здравоохранения, охраны окружающей среды преимущественно за счет государства;

6. Вести активную политику, направленную на обеспечение квалификации.

Социальное неравенство

По уровню неравенства и бедности (последнее есть следствие первого) можно сравнивать людей, нации, страны, эпохи. В макросоциологии широко используется кросс-исторический и кросс-культурный анализы. Они раскрывают новые стороны развития человеческого общества.

Согласно гипотезе Герхарда Ленски (1970), уровень неравенства в разные исторические периоды разный. Эпоха рабства и феодализма характеризовалась глубоким неравенством.

Г. Ленски объясняет более низкий уровень неравенства в индустриальном обществе меньшей концентрацией власти среди менеджеров, наличием демократических правительств, борьбой за влияние между профсоюзами и предпринимателями, более высоким уровнем социальной мобильности и развитой системой. социальное обеспечение, которое поднимает уровень жизни бедняков до определенных, вполне приемлемых стандартов. К. Маркс и П. Сорокин высказали разные взгляды на динамику неравенства.

По Марксу, в первобытнообщинном строе наблюдалось минимальное неравенство или полное его отсутствие. Неравенство возникало и углублялось в антагонистических формациях (рабство и феодализм), достигало максимума в период классического капитализма и быстро росло с развитием этой формации. Теорию Маркса можно назвать «возрастающим неравенством». В его теории абсолютного и относительного обнищания пролетариата «богатые богатеют, а бедные беднеют».

В отличие от Маркса, П. Сорокин подчеркивал, что в истории человечества нет непрерывного увеличения или уменьшения неравенства. В разные периоды и в разных странах неравенство увеличивается и уменьшается, т.е. колебания (волны).

Другой метод заключается в анализе доли дохода домохозяйства, расходуемой на продукты питания. Получается, что богатые платят за еду всего 5-7% своего дохода. Чем беднее человек, тем больше доходов тратится на еду и наоборот.

В развитых странах доля удовлетворения потребности в жилье в структуре расходов высока (более 20%), на практике она самая большая: в США - 25%, во Франции - 27%, в Японии - 24%. %, и т. д. , а в бывшем СССР было всего 8%. В России стоимость платы за реальную жилплощадь составила 1,3%, в том числе за коммунальные услуги - 4,3%. Это, в частности, свидетельствует о необеспеченности населения жильем: 5-6% российских семей (это 2,5 млн семей) продолжают жить в коммуналках, причем 70% из них занимают только одну комнату.

Документальная история не знает времени, когда не было социального неравенства и расслоения общества. Но иногда происходит большой перекос, в результате которого страдают люди, поэтому важно сохранять баланс и стремление людей во власти развивать общество, не останавливать экономические процессы и увеличивать бедность среди населения. Пути устранения социального неравенства:

- разработка социальных служб;
- доступность бесплатной качественной медицины и образования;
- помощь малоимущим и инвалидам;
- постановления, законы, денежные компенсации, защита уязвимых слоев общества (ветераны, инвалиды, матери-одиночки);
- трудоустройство людей с ограниченными возможностями;
- создать равные возможности трудоустройства для женщин и мужчин.

Контрольные вопросы :

1. Виды социальной пособий
2. Расскажите нам льготах.

3. Модели социальных выплат
4. Модели отказа от неравенства
5. Неравенства это?
6. Кому выдаются социальные пособие
7. Факторы, влияющие на социальные выплаты ?
8. Какие законодательства вы знаете о социальных выплат?

ГЛАВА VIII. ПРЕДЕЛЫ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

8.1. Культура и идентичность.

8.2. Данные опросов, опыты культурной экономии и эмпирический анализ.

8.3. Нормы и экономика

8.4. Культура и мировоззрение. Модели культурной передачи.

8.1. Культура и идентичность

Культура-представляет собой совокупность символических приемов и произведений, определяющих деятельность человека и значение этой деятельности. Культура,музыка,литература,художественный образ,архитектура,театр,кинематография, может проявляться в таких видах деятельности, как образ жизни.В антропологии термин «культура» относится к продуктам и их производству, эстетическому значению и социальным отношениям, связанным с этими процессами. В этом смысле культура включает искусство науку и духовные системы.

Культура – это определенный уровень исторического развития общества, творческих сил и способностей человека. Она выражается в различных формах жизни и деятельности людей, а также в создаваемых ими материальных и духовных благах. Понятие «культура» используется для объяснения конкретного исторического периода (древняя культура), конкретного общества, нации (узбекская культура), а также конкретных областей человеческой деятельности или жизни (например, трудовая культура, художественная культура , живая культура). В узком смысле термин «культура» используется только для сферы духовной жизни людей.

«Культура» происходит от арабского слова «мадина» (город). Арабы делят жизнь людей на два типа: жизнь бедуинов в пустыне; вторая называется культурной жизнью. Бедуинский используется для кочевых народов, живущих в степных пустынях, а культурная используется для народов, живущих в городе и имеющих свой образ жизни.

Происхождение понятия «культура» (от латинского colo — возделывание почвы, возделывание) непосредственно связано с

земледельческим трудом и материальным производством. На ранних этапах развития человеческого общества это понятие определялось основным видом экономической деятельности того времени - земледелием. Однако позднее размежевание духовной и материально-производственной сфер человеческой деятельности вскоре создало иллюзию их полной автономности. Понятие «культура» постепенно стало определяться только обществом духовных ценностей и явлений духовной жизни общества. Такой подход сейчас находит своих сторонников. Однако в то же время, согласно господствующему мнению, культура является лишь смыслом общества. не ограничивается событиями духовной жизни. Она свойственна всем видам и формам человеческой деятельности, в том числе и экономической характеристике.

Культурные особенности Это совокупность обычаев, ценностей и традиций, составляющих специфические характеристики определенного сообщества или определенной группы. Через культурную идентичность люди могут сформировать чувство идентичности, необходимое для сохранения уникальных характеристик каждой нации.

Кроме того, знание культурной идентичности позволяет людям осознавать и другие вещи; другими словами, зная это понятие, люди развивают способность узнавать других, что стимулирует любопытство к другим культурам и традициям. Например, культурная самобытность способствует здоровому туризму.

Точно так же гражданин может выбрать конкретную социальную группу, к которой он принадлежит. Это связано с тем, что внутри сообщества могут возникать разные субкультуры с разными подходами к обычаям и ценностям. Поэтому человек может выбрать ту область своей культурной идентичности, в которой он чувствует себя комфортно.

По мнению ряда авторов, конструкция личности возникает благодаря диалектике, созданной между личностью и обществом. В то время как коллективный образ необходим для понимания культуры, идентичность конструируется посредством процесса интернализации и

индивидуализации, который каждый человек должен предпринять, чтобы узнать аспекты, которые его определяют.

Выяснилось также, что культурная идентичность может изучаться не только как отдельный феномен, но и как противопоставление другим идентичностям. Следовательно, одни культурные идентичности могут быть определены в оппозиции к другим. Это означает, что определенная группа определенного сообщества обычно определяет себя, подчеркивая различия, которые она имеет с другими культурами или другими обществами.

Если культурная идентичность не контролируется через образование и некоторые институты, она может нанести вред, поскольку она может подпитывать ксенофобию или другие формы дискриминации; Это влияет на развитие нации и вредит людям. Однако хорошо развитая культурная идентичность имеет много преимуществ для общества.

функции

Слово «идентичность» происходит от латинского слова «идентичность» и используется для описания набора характеристик и элементов, которые определяют или отличают некоторую группу людей от остальной части человеческой группы.

Культурная идентичность находится под сильным влиянием среды, в которой действует человек, и его или ее исторического и культурного контекста.

Например, Америка не была бы прежней, если бы европейцы не завоевали эти территории. Культурная идентичность Латинской Америки характеризуется неправильным выбором этого открытия.

Культурная идентичность как мультикультурное и разнообразное понятие

Культурную идентичность можно разделить на другие категории, в том числе личную, коллективную и гендерную идентичность.

Другими словами, на идентичность культур влияют все другие идентичности; Поэтому, когда эта концепция обсуждается или изучается, она обычно ассоциируется с другими определениями, такими как плюрикультурализм и мультикультурализм.

Точно так же культурная идентичность характеризуется установлением социальных связей, несмотря на индивидуальные различия, которые составляют каждого человека.

Эта концепция позволяет установить родственные отношения внутри сообщества, что приводит не только к ощущению принадлежности, но также к знакомству и сопереживанию между членами группы.

Сохранение истории через культурный интерес

Культурная идентичность помогает сохранить историю обществ, особенно грамотных, потому что они фиксируют факты посредством письменного слова, потому что группы чувствуют необходимость защищать традиции, ценности и память народов, в которых они состоят. религий, среди прочего.

Чтобы сохранить культурную самобытность, люди должны знать, почему важны фольклор и традиции: зная и понимая их, можно более эффективно общаться со своей собственной культурой и нацией.

Элементы культурной идентичности

Культурная идентичность, как следует из ее названия, требует двух основных элементов: идентичности и культуры.

Благодаря этим событиям можно создать четкое определение. Для развития этих двух аспектов необходимы как индивидуальные, так и коллективные взаимодействия.

Личность, культура и человек

Что касается культуры, то она представляет собой основную опору любого общества, требующую исторического контекста, эмпирической или конкретной проработки и символического воздействия.

Культура передается из поколения в поколение через устную и письменную литературу, что позволяет создавать социокультурные основы сообществ.

Вместе с элементами культуры и идентичности присутствует фигура человека и индивида, без которых не может быть установлен ни один из этих параметров. Именно через бессознательный и сознательный вклад каждого человека в собственную культуру может быть гарантировано чувство идентичности и его защита.

Формирование культурной идентичности

Есть много способов сформировать культурную идентичность, например, через образовательные учреждения и дома; Его также можно представить через историю и инсайдерскую историю (неформальную историю, рассказанную обычными людьми и передаваемую устно).

По мнению некоторых авторов, понятие идентичности начинает складываться, когда человек осознает наличие различий между ним и другими.

Другие авторы придерживаются более коллективного подхода, объясняя, что их национальные предубеждения подкрепляются их происхождением, корнями и убеждениями. Иными словами, этот подход предполагает, что тождество возникает из эгоизма, а первое возникает через противопоставление или различие.

Однако обе позиции сходятся в том, что влияние среды необходимо для формирования культурной идентичности в пределах большого города-космополита или небольшого племенного города.

Культурная специфика в образовательных процессах

Идентичность внутри культуры формируется через историю, а также через произведения искусства, такие как памятники, некоторые книги и картины. Основной способ формирования этой идентичности — через язык и язык, потому что они являются одним из основных факторов, необходимых для возникновения этой связи между группой людей. В настоящее время существует ряд образовательных программ, формирующих культурную идентичность личности с юных лет. Они достигают этого с помощью различных совместных и внеклассных мероприятий, включая традиционную музыку и танцы, или культурные предметы, такие как история, язык и литература. Репутация учителя или инструктора важна в любой академической деятельности, особенно в идентичности. Эти показатели чаще встречаются у молодых людей. обязан вызывать интерес к экономическому и социальному развитию группы z; Это достигается за счет активного участия каждого члена данной команды.

8.2 Данные опросов, опыты культурной экономии и эмпирический анализ.

В наши дни многие культуры и сообщества сталкиваются с потерей своих ценностей и традиций. Это может произойти по ряду причин, связанных с новыми технологиями и некоторыми геополитическими позициями.

Причины потери личности, глобализация. Глобализация является одной из основных причин утраты культурной идентичности, хотя и принесла много пользы всему миру, например, журналистам и ответственным за передачу информации другим организациям. драгоценные вещи. Глобализация повлияла на культурную самобытность общества, потому что она влияет на связь человека со своими корнями. Например, путешествуя, люди осознают точки сближения культур, а в некоторых случаях игнорируют то, как они их разделяют. Однако путешествия также могут быть способом понять другие аспекты других цивилизаций. Все зависит от концентрации внимания. lib, он может решить, отказаться ли от своих корней после путешествия или вырастить их и оставить при себе. Из-за глобализации европейские города все больше становятся похожими на азиатские или американские города, что обуславливает использование определенной одежды, продуктов питания или обычаев, способствующих культурной идентичности. Благодаря телевидению и другим средствам массовой информации самые молодые узнают, как отказаться от ценностей своих культурных предков и действовать в соответствии с общепринятыми социальными стандартами. Из-за глобализации европейские города все больше становятся похожими на азиатские или американские города, что обуславливает использование определенной одежды, продуктов питания или обычаев, способствующих культурной идентичности. Благодаря телевидению и другим средствам массовой информации самые молодые узнают, как отказаться от ценностей своих культурных предков и действовать в соответствии с общепринятыми социальными стандартами. Из-за глобализации европейские города все больше становятся похожими на азиатские или американские города, что обуславливает использование определенной одежды, продуктов питания или обычаев, способствующих культурной идентичности. Благодаря телевидению и другим средствам массовой

информации самые молодые узнают, как отказаться от ценностей своих культурных предков и действовать в соответствии с общепринятыми социальными стандартами.

Миграция Миграция происходила на заре человечества из-за климатических, политических или социальных условий. Однако в значительной степени неизвестно, как это повлияет на различные культуры, составляющие планету. Например, дети мигрантов часто отказываются от своих традиций и перенимают ценности новой принимающей страны.

Последствия потери личности

Утрата идентичности порождает ряд последствий, которые могут оказать положительное или отрицательное влияние на развитие сообществ. Одним из последствий такой утраты идентичности является однородность, которая вызывает утрату определенных культурных особенностей в создании пространств.

Следствием, которое больше всего интересует ученых и лингвистов, является утрата языков, поскольку люди теряют свои родные языки, забывая культуру своего происхождения. Это приводит к гибели многих языков.

В настоящее время английский, испанский и китайский языки являются наиболее распространенными языками, постепенно вытесняя другие языки, которые часто заменяются или используются небольшим числом носителей. Например, группа людей, говорящих на исландском языке, очень мала, что вынуждает говорящих использовать другой язык, причем английский является предпочтительным вариантом.

Экономическая культура - это система ценностей и мотивов хозяйственной деятельности, уважение к любой форме собственности и коммерческий успех как большое общественное достижение, успех, отказ от «уравнительного» настроения, создание и развитие социальной среды. предпринимательство и др.

Экономическая свобода ограничена законами страны. Существует список запрещенных к продаже предметов, например наркотиков. Есть обязанность по уплате налогов, обязанность получить лицензию на торговлю определенными товарами. Экономическая культура общества - это система ценностей и мотивов хозяйственной деятельности, уровень и качество экономических знаний, оценок и

действий человека, а также содержание традиций и норм, регулирующих экономические отношения и поведение. Экономическая культура человека представляет собой органическое единство сознания и практической деятельности. Она определяет направленность хозяйственной деятельности человека в процессе производства, распределения и потребления. Экономическая культура человека может соответствовать экономической культуре общества, может превосходить ее.

Необходимо определить наиболее важные элементы в структуре экономической культуры. Основой экономической культуры человека является сознание, важной составляющей которого являются экономические знания. Эти знания представляют собой совокупность представлений о производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ, влиянии хозяйственной жизни на развитие общества, о способах и формах и методах, служащих устойчивому развитию общества. Современное производство, экономические отношения требуют от работника больших и постоянно растущих знаний. Человек активно использует накопленные знания в своей повседневной деятельности, поэтому экономическое мышление является важной составляющей его экономической культуры. Это изучение сущности экономических явлений и процессов, работа с усвоенными экономическими понятиями,

Эффективность решения экономических задач во многом зависит от социально-психологических качеств участников экономической деятельности. Среди них необходимо выделить такой важный элемент экономической культуры, как экономическая направленность человека, ее составляющими являются потребности, интересы и мотивы деятельности человека в экономической сфере. Ориентация личности включает в себя социальные установки и социально значимые ценности. Таким образом, в российском обществе формируются отношения изучения современной экономической теории, участия в решении различных экономических проблем. Была разработана система личностных ценностных ориентаций, включающая экономическую свободу, конкуренцию, уважение к любой форме собственности, коммерческий успех как общественное достижение.

Общественные отношения играют важную роль в развитии экономической культуры личности. Например, те, кто относится к творчеству, с большим интересом участвует в мероприятиях, поддерживает инновационные проекты, внедряет технические достижения и т. д. Таких результатов невозможно добиться при формальном подходе к работе.

Экономический интерес – это стремление получить товары, необходимые для поддержания жизни человека. Интересы представляют собой способы и средства удовлетворения потребностей людей. Например, прибыль (экономический интерес предпринимателя) - это способ удовлетворения личных потребностей и производственных потребностей человека. Любопытство оказывается непосредственной причиной поступков человека.

В большинстве случаев да, потому что нельзя заставить человека делать то, что ему не нравится. Другие люди могут только показать интерес человека к чему-то другому. Но главный выбор остается за самим человеком.

Выбор эталона экономического поведения зависит от качества влияющих на него факторов, личной экономической устойчивости. Выбор норм поведения в экономике, эффективность решения экономических задач во многом зависят от социально-психологических качеств участников экономической деятельности. Среди них важным элементом экономической культуры является экономическая направленность человека, составляющими которой являются потребности, интересы и мотивы деятельности человека в экономической сфере. Ориентация личности включает в себя социальные установки и социально значимые ценности.

Экономическая культура выполняет несколько важных функций.

1. Оригинальная гибкая функция. Она позволяет человеку приспосабливаться к социально-экономическим условиям общества, видам и формам хозяйственного поведения, приспосабливать социально-экономическую среду к своим потребностям, например, получать необходимые экономические блага и распределять их. продажа, аренда, обмен и т.д.

2. Когнитивная функция согласована с адаптивной функцией. Знание экономической культуры, знакомство с ее идеалами, запретами,

правовыми нормами позволяет человеку иметь надежный ориентир для выбора содержания и форм своего экономического поведения.

Функция регулировки. Экономическая культура диктует отдельным лицам и социальным группам определенные выработанные ею нормы и правила, которые влияют на образ жизни людей, их взгляды и ценности.

Функция трансляции, передача опыта хозяйственной деятельности из поколения в поколение, создание возможности для общения между поколениями и эпохами.

Экономическая культура - это совокупность материальных и духовных общественно выработанных средств деятельности, с помощью которых реализуется материальная и производственная жизнь людей.

Структура экономической культуры связана с самой экономической деятельностью, с последовательностью основных стадий общественного производства: самого производства, обмена, распределения и потребления. Поэтому правомерно говорить о культуре производства, культуре обмена, культуре распределения и культуре потребления. Человеческий труд является структурным фактором экономической культуры. Это свойственно различным видам и видам материального и духовного производства. Каждый конкретный уровень хозяйственной культуры описывает отношение человека к человеку, человека к природе (реализация этого отношения есть момент возникновения хозяйственной культуры), к собственным трудовым навыкам человека.

Любая работа человека связана с раскрытием его творческих способностей, но уровень их развития разный. Ученые выделяют три уровня этих способностей.

Первый уровень – действенная и репродуктивная творческая способность, так как в процессе работы все только повторяется, копируется и лишь в виде исключения случайно создается новое.

Второй уровень – генеративное творчество, результат его проявления если не совершенно нового произведения, то хотя бы оригинального изменения.

Третий уровень – созидательная и инновационная деятельность, суть которой – закономерное появление нового. Этот уровень

продуктивности находит свое отражение в работе изобретателей и рационализаторов.

Чем больше творческой работы, тем богаче культурная деятельность человека, тем выше уровень культуры труда. Последнее в конечном итоге служит основой для достижения высокого уровня экономической культуры.

Трудовая деятельность в любом обществе носит коллективный характер, воплощается в совместном производстве. Поэтому необходимо рассматривать культуру производства как целостную систему наряду с культурой труда.

Культура труда включает в себя умение пользоваться орудиями труда, сознательно управлять процессом создания материальных и духовных благ, свободное использование своих способностей, использование научно-технических достижений в трудовой деятельности.

Культура производства включает в себя следующие основные элементы:

1) культура условий труда, представляющая собой комплекс экономических, научно-технических, организационных, социальных и правовых компонентов;

2) культура трудового процесса, проявляющаяся в деятельности отдельного работника;

3) социально-психологический климат в производственном коллективе;

4) культура управления, которая органично сочетает в себе науку и искусство управления, раскрывает и реализует творческий потенциал, инициативу и самодеятельность каждого участника производственного процесса

8.3. Нормы и экономика

В современном обществе наблюдается тенденция к повышению культурного уровня производства. Она выражается в использовании новейших технологий и технологических процессов, передовых методов организации труда, передовых форм управления и планирования, достижений науки.

Однако объективный характер последовательного развития экономической культуры не означает, что оно происходит само по себе. Это направление развития определяется, с одной стороны, возможностями в совокупности условий, определяющих границы экономической культуры, а с другой стороны, уровнем и способами реализации этих возможностей представителями разных социальных групп. . . Изменения в общественной и культурной жизни производятся людьми, поэтому эти изменения зависят от знаний, воли и объективно сложившихся интересов людей. В зависимости от этих факторов в локально-исторических рамках возможны спады, застой в отдельных сферах и экономической культуре в целом.

Прогресс в развитии хозяйственной культуры прежде всего связан с преемственностью методов и форм деятельности между поколениями, усвоением доказавших свою эффективность и устранением неэффективных и устаревших.

Ведь в ходе развития экономической культуры создаются такие условия, которые побуждают человека активно заниматься творческим производством и способствуют его становлению как активного субъекта экономических процессов.

Экономическая культура общества. *Это система ценностей и мотивов хозяйственной деятельности, уровень экономических знаний, уровень оценок и действий человека, а также содержание традиций и норм, регулирующих экономические отношения и поведение.*

К экономической культуре относятся:

- уважение к любой форме собственности и коммерческий успех;
- отказ от настроения равенства;
- создание и развитие социальной среды для предпринимательства и др.

Экономическая культура человека *Именно органическое единство сознания и практической деятельности определяет творческую направленность хозяйственной деятельности человека в процессе производства, распределения и потребления.*.

В структуре экономической культуры можно выделить важнейшие элементы: знания и практические навыки, экономическую направленность, способы организации деятельности, нормы, регулирующие отношения и поведение людей в ней.

Основой экономической культуры человека является сознание.

Экономические знания- экономические представления о производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ, влиянии хозяйственной жизни на развитие общества, о путях и формах и методах, способствующих устойчивому развитию общества, являются важной составляющей экономической культура. Экономические знания формируют представление об экономических отношениях в мире, закономерностях развития экономической жизни общества. На их основе вырабатываются практические навыки экономического мышления и экономически грамотного, этичного поведения, важные экономические качества человека, важные в современных условиях.

Важным компонентом экономической культуры человека является экономическое мышление. Оно позволяет получать информацию о сущности экономических явлений и процессов, работать с усвоенными экономическими понятиями и анализировать конкретные экономические ситуации.

Выбор норм поведения в экономике, эффективность решения экономических задач во многом зависят от социально-психологических качеств участников экономической деятельности. Среди них важным элементом экономической культуры являются потребности, интересы и мотивы личности, являющиеся составляющими экономического внимания, деятельности человека в экономической сфере. Ориентация на личность включает в себя социальные установки и социально значимые ценности.

Экономическое поведение - поведение связанное с перечислением экономических альтернатив с целью рационального выбора, т.е. выбор, который максимизирует затраты и максимизирует чистую прибыль.

Предпринимательство - это инновационная модификация экономического поведения, ориентированная на остаточные доходы, чего не могут достичь другие стандартные агенты рыночного поведения.

Инновационный эффект предпринимательского поведения состоит как минимум из 3-х компонентов:

1. Индивидуальные особенности и способности;

2. Рыночная среда, насыщенная множеством различных потенциальных и реальных комбинаций, являющаяся многоальтернативным полем выбора для предпринимателей;

3. Предпринимательская культура, включающая в себя определенный набор инструментальных и конечных ценностей, норм и форм поведения.

Функции предпринимательского поведения:

Непрерывный поиск уникальных экономических ресурсов;

Изобретение новых экономических ресурсов;

Сбор и концентрация редких ресурсов в собственности отдельных агентов рыночного процесса с целью пуска их в оборот;

Защита конфиденциальной информации и других экономических выгод от агрессии конкурентов;

Обеспечение стабильности и выживания бизнес-ячеек и структур;

Трансфер предпринимательской культуры;

Быстрый поиск данных для выбора секторов рынка с наибольшей вероятностью успеха в производстве.

В системе предпринимательской деятельности существует спектр разделения труда, где формируется узкий круг профессиональных программ (моделей) профессионального поведения:

1) инвестиционная (организация и реализация венчурных инвестиционных проектов);

2) посредничество (объединение экономических интересов различных агентов рыночного процесса);

3) коммерческий (создание новых нестандартных каналов обмена различными товарами, услугами, информацией);

4) и другие.

Специфические характеристики экономического поведения предпринимателя могут быть выражены через определенную модель, которая представляет собой наиболее типичные закономерности и тенденции предпринимательского поведения.

Экономическое поведение предпринимателя характеризуется следующим.

Энергия и инициатива, основанная на правовых гарантиях экономической свободы, свободного выбора вида, формы и объема экономической деятельности, способов ее осуществления;

Способности и интеллект; предпринимательская деятельность позволяет в полной мере реализовать творческий потенциал человека, он способен принимать нестандартные решения, правильно оценивает ситуацию в условиях отсутствия информации;

Умение выбрать «команду» и возглавить ее, направить и организовать эффективную работу коллег, дать им возможность собственной работой обеспечить свою самостоятельность; предприниматель подчиняет своих товарищей с высокой эффективностью и динамизмом;

Способность рисковать; самостоятельно принимая решения, предприниматель несет материальную ответственность за их последствия; всеми своими достижениями он обязан только себе; взлеты и падения в бизнесе неизбежны;

Стремление к лидерству и конкуренции; предприниматель способен управлять людьми во имя бизнеса и успеха; ради достижения результата он готов полностью выматываться на работе;

Фокус и инновации; новатор, постоянно ориентирующийся на внедрение новых технологий и технологий организации и регулирования труда с целью достижения коммерческого успеха при минимальных затратах.

Таковы характеристики предпринимателя как социального слоя в современном обществе и составляют одну из важных составляющих предметной области экономической социологии. Если объединить все эти признаки, то получится более или менее соответствующий действительности социальный портрет предпринимателя. Такой портрет должен воплощать в себе следующие типичные черты социального портрета предпринимателя:

1) владение или распоряжение капиталом;
2) предприятие;
3) инициатива
4) ответственность;
5) способность и готовность идти на риск;
6) ориентация на инновации;
7) предпринимательский дух;
8) свобода предпринимательства;
9) бесповоротная погоня за прибылью.

Экономическая культура общества - это система ценностей и мотивов хозяйственной деятельности, уровень и качество экономических знаний, ценностей и поведения людей, а также содержание традиций и норм, регулирующих экономические отношения и поведение.

К экономической культуре относятся:

- уважение к любой форме собственности и коммерческий успех;
- отказ от настроения равенства;
- создание и развитие социальной среды для предпринимательства и др.

Культура и мировоззрение. Модели культурной передачи

Мировоззрение — это способ говорить о типе культуры, называемом когнитивной культурой. Это ментальная организация в сознании каждого человека того, как устроен мир.

Понятие мировоззрения. У каждого свой взгляд на мир, свои и чужие представления и выводы о жизни и мироздании. Именно эти идеи, понятия, взгляды и умозаключения определяют содержание отношений определенного человека с другими людьми и его повседневную деятельность. В этом смысле мировоззрение – это система взглядов, представлений, знаний об окружающей человека действительности, сущности, устройстве мира, своем месте в нем. Мировоззрение – это наиболее общий способ представления, восприятия и познания мира. Форма мировоззрения, характерная для одного человека или индивидуума, называется индивидуальным мировоззрением. Совокупность мировоззрений группы, партии, нации или всего общества называется социальным мировоззрением. Можно сказать, что общественное мировоззрение происходит из суммы индивидуальных мировоззрений. Необходимо учитывать общие и специфические формы общественного мировоззрения. На основе повседневного жизненного опыта в обществе и у людей формируются взгляды, понятия и представления о простой, саморазвивающейся (стихийной) сущности. Это саморазвивающаяся (стихийная) форма мировоззрения. Его часто называют философией жизни. Сфера жизненной философии очень широка и включает в себя как простые формы сознания, так и рациональные и здоровые мысли. Уникальный тип жизненной философии или простое практическое мировоззрение

состоит из взглядов, сформированных под влиянием знаний и опыта в различных областях человеческой деятельности. Именно это имеют в виду, когда говорят, что «у каждого своя философия». Поэтому мировоззрение в своих обыденно-массовых формах носит глубокий и недостаточно обоснованный стихийный характер. Поэтому во многих случаях обыденное мышление не способно правильно объяснить и оценить важные вопросы. Для этого необходим научный анализ и познание Вселенной. Принцип историчности мировоззрения. Мировоззрение формируется в определенный период. В этом смысле любое мировоззрение имеет общественно-историческую сущность, Принцип историчности мировоззрения. Мировоззрение формируется в определенный период. В этом смысле любое мировоззрение имеет общественно-историческую сущность, Принцип историчности мировоззрения. Мировоззрение формируется в определенный период. В этом смысле любое мировоззрение имеет общественно-историческую сущность,человеческие жизни, возникает в процессе практической деятельности, быта, воздействия на природу и труда. Тот факт, что социальная группа, общество, поколение в каждый период имеют свое мировоззрение, также показывает, что это понятие имеет историческую сущность. Историчность мировоззрения состоит опять же в том, что оно развивается в известном диалектическом процессе. Его формы меняются, его исторический облик постоянно обновляется. Известно, что на ранних этапах развития человека мировоззрение было предельно простым. Если бы это было не так, то Архимед, великий ученый древности, открывший, что любое тело обладает свойством вытеснять количество жидкости, равное его объему, не вышел бы голым из ванной и не закричал «Эврика!», то есть «нашел!» были. Мировоззрение постепенно совершенствовалось в соответствии с развитием общества. Открытия, сделанные в области науки в более поздние периоды развития, показывают, насколько углубилось мировоззрение человека и расширился объем его знаний. Здесь отчетливо видна традиция наследования: мировоззрение, идея каждой эпохи сохраняет лучшие, прогрессивные и позитивные духовные ценности, созданные в прошлом. На этой основе улучшится и мировоззрение с новыми принципами. Ярким примером этого является прогресс науки и техники, от простого парового двигателя до

космических ракет. сохраняет прогрессивные и позитивные. На этой основе улучшится и мировоззрение с новыми принципами. Ярким примером этого является прогресс науки и техники, от простого парового двигателя до космических ракет. сохраняет прогрессивные и позитивные. На этой основе улучшится и мировоззрение с новыми принципами. Ярким примером этого является прогресс науки и техники, от простого парового двигателя до космических ракет.

8.4. Культура и мировоззрение. Модели культурной передачи

Философское мировоззрение. Содержание этого понятия проявляется в отношении человека к миру, событиям и событиям, другим людям и их деятельности, ко многим понятиям, таким как его жизнь и ее содержание, понимание, осмысление и оценка их. Философское мировоззрение формируется и развивается под влиянием повседневной деятельности, светских, религиозных, научных знаний, жизненных наблюдений и социального воспитания. Наука охватывает все аспекты социального бытия. Естественно, что эмоции, интеллект и мышление также играют важную роль в формировании мировоззрения. Ее формирование также зависит от эмоциональных переживаний и настроения людей. Социальный статус, национальные особенности, культурный уровень, личная судьба, возраст и т.д. Дух времени, настроения и стремления общественных сил находят свое выражение и в мировоззрении определенной эпохи. Например, сегодняшняя необходимость укрепления независимости Узбекистана оказывает большое влияние на формирование независимого мировоззрения. Философское мировоззрение имеет сложную структуру. Он состоит из конкретных знаний, ориентированных на будущее идей и целей, достижений естественных и социальных наук, религиозных идей, ценностей, доверия, веры, мыслей и эмоций. Среди них важна вера. Это одна из основ, составляющих содержание мировоззрения. Вера в правильность своих взглядов и идей, в обоснованность своих мечтаний и надежд, возникает из глубокой убежденности в совместимости его деятельности и поведения с общими целями и потребностями. Она определяет человеческие эмоции, волю и активность, управляет ими, мотивирует человека на активность и результативность. Эмоции и разум занимают важное место в структуре философского

мировоззрения. Чувство есть эмоционально-духовная сторона мировоззрения, а миропонимание есть ментальная форма мировоззрения. Эмоция – радость, счастье, удовольствие, удовлетворение или неудовлетворенность жизнью и работой, удивление, является ментальной формой мировоззрения. Эмоция – радость, счастье, удовольствие, удовлетворение или неудовлетворенность жизнью и работой, удивление, является ментальной формой мировоззрения. Эмоция – радость, счастье, удовольствие, удовлетворение или неудовлетворенность жизнью и работой, удивление, волноваться, проявляется в различных формах, таких как нервозность, одиночество, слабость, депрессия, печаль, сожаление, размышления о судьбе близких и страны. Именно сочетание всего этого приводит к ощущению мира. Ощущение мира является основой его интеллектуального осмысления и формирования определенного мировоззрения. Человеческий разум формирует и совершенствует научное мировоззрение на основе своих уникальных эмоций и воображения. Эмоции и мысли, знания и убеждения, стремления и настроения, мечты и ценности, присущие каждому человеку, интегрированы в структуру мировоззрения и отражают мир в целом. Формирование целостного, целостного мировоззрения начинается с детства и продолжается до конца жизни человека. Эта ситуация представляет собой один из основных принципов индивидуального мировоззрения. Знания чрезвычайно важны в формировании философского мировоззрения. Знание обладает всеми признаками мировоззрения. Но знание и мировоззрение — не одно и то же. Понимание мира является основой для возникновения знаний. Знание формируется в сознании человека в процессе эмоционально-интеллектуального познания, является основой мировоззрения, его неотъемлемой частью. Знание пригодится при оценке явления или вещи в определенной ситуации, и именно в этом процессе оно становится мировоззрением. В процессе проведения такой оценки за основу всегда берутся определенные интересы. Именно поэтому социальная картина мира выражает интересы разных социальных групп, а иногда становится полем борьбы за их реализацию. Партия или группа пытается занять более широкое и важное место в структуре общего для всего общества общественного мировоззрения или

изменить его в угоду своим интересам для достижения своих целей. В общем, самый простой и удобный способ достичь цели в жизни — это уметь менять мировоззрение других на благо общества. Философия всегда была мировоззрением. Потому что он был создан из-за необходимости найти ответы на многие вопросы, например, зачем дана жизнь, какова цель прихода в этот мир и как провести жизнь со смыслом. Философское мировоззрение отличается своей теоретической обоснованностью и основательностью. В этом смысле он также выступает как родовой метод для другой дисциплины или области деятельности. Если теория является результатом познавательного процесса, Метод означает способ достижения этого знания или его реализации. Философская теория может одновременно выполнять и функцию метода. Насколько правильны основные направления и цели изменений в поворотные периоды истории, определяется сопоставлением их с принципами философского мировоззрения. В этом случае в качестве общего метода принимается определенная философская теория. По этой причине в такие периоды возрастает внимание к философским теориям, возрастает значение философских моделей путей развития. Поэтому любое мировоззрение есть воплощение идей, теорий, комплекса знаний, психических состояний и убеждений, их проявления, которые выражают отношение определенного человека, социальной группы или класса к существованию на основе их потребностей и интересов. Философское мировоззрение, по сути, поскольку это духовная деятельность, то она создала определенные направления сознательного, человеческого отношения к бытию. Например, нравственные отношения людей в обществе выражаются в нравственных мировоззрениях, правовые отношения - в правовых, политические отношения - в политических, религиозные отношения - в религиозных, экологические отношения - в экологическом мировоззрении. Если интерпретировать системно, то это будет выглядеть так:

1. Мораль.
2. Религиозный.
3. Юридический.
4. Политическая.
5. Экологическая

6. Эстетическая Относительно самостоятельные формы мировоззрения, составляющие эту систему, действуют во взаимозависимости и связи.

Уровень развития системы мировоззрения соответствует развитию общества и представляет его. Кроме того, развитие нации в каждый исторический период отражается на ее менталитете и мировоззрении. Иными словами, система мировоззрения и их характеристики определяют духовный облик определенного человека, социальной группы, класса и всей нации. Понятие «мировоззрение» - это самосознание, патриотизм, национальная гордость, историческая память, формируется в неразрывной связи с такими чувствами и понятиями, как духовное совершенство. Поскольку через эти духовные и социальные события проясняется мировоззрение, оно становится исторической частью общечеловеческих ценностей. Исторические формы философского мировоззрения являются закономерным результатом развития человечества и проявляются как нравственный критерий развития общества. На ранних этапах развития отношение людей к природе и их общественной жизни выражалось в различных легендах и мифах. Таким образом, у них сформировалось мифологическое мировоззрение. Выражение общности в определенных мировоззрениях составляет культурное мировоззрение группы. Это социальная культура, то, как люди взаимодействуют друг с другом в своей повседневной деятельности.

Итак, у каждого человека есть культура в голове. Это то, что мы называем их мировоззрением. Так что у всех немного по разному. Однако культура в их голове содержит области, которые могут быть разными и должны быть одинаковыми или похожими.

Жесткость или гибкость социальной культуры становится частью этого мировоззрения и частью общего мировоззрения в голове каждого члена.

Откуда у нас эта познавательная культура? Как это связано с социальной культурой? Как мы этому учимся? Понятно, что человеческий мозг обладает способностью наблюдать, анализировать и обобщать. Человеческий разум пытается найти смысл в том, что он наблюдает.

Паттерны обобщаются на основе опыта, информации и наблюдений, которые ребенок собрал в первые годы. Это индуктивное обучение, которое в значительной степени бессознательно.

Есть некоторая общность в нашем базовом восприятии мира, других людей и жизненных событий, которые мы разделяем.

Кроме того, существует разнообразие поведения, основанного на индивидуальном опыте, интерпретации этого опыта и знаниях, полученных из этого опыта.

Упорядоченное чувство реальности

Человек смотрит на мир изнутри – изнутри себя, через организационную «паутину» собственного сознания. Эта сеть состоит из точек соприкосновения с другими компонентами мира, частью которого мы являемся, как человеческими, так и нечеловеческими, и нашего уникального опыта.

Попытка развить упорядоченное чувство реальности определяется или, по крайней мере, направляется нашим ранним опытом, а затем модифицируется сознательными и бессознательными процессами по мере того, как мы расширяем диапазон нашего опыта.

Самый ранний и самый важный жизненный опыт формирует наше базовое понимание реальности. Этот процесс приводит к тому, что мы называем мировоззрением.

Поскольку это чувство реальности определяет, как человек взаимодействует с другими людьми, их поведение и выражение в языке позволяет нам изучать когнитивное мировоззрение. Язык может дать представление о культурном мировоззрении принимающей культуры.

Мировоззрение каждой культуры уникально и адекватно, обеспечивая целостное представление о реальности, воспринимаемой и переживаемой данной культурной группой.

Мировоззрение относится к набору убеждений, концепций, чувству порядка и социальных структур, образцов для подражания и моральных ориентиров, которые уникальны по сравнению с другими комплексами других социокультурных групп.

Таким образом, учитывая принципы изменения каждой культуры и разную степень открытости изменениям, мировоззрение каждой культуры «адекватно» для этой культуры и, следовательно, имеет силу на ее собственных условиях.

Большинство формальных политических и экономических наук исходят из основного предположения, что люди наделены экзогенными и независимыми предпочтениями. Однако в социальных науках, от Платона до Маркса и Вебера, существует давняя традиция обсуждения взаимодействия между культурой и социально-экономическими системами. В частности, большой интерес политологов вызывает вопрос о культурных изменениях и политических институтах. Начиная с основополагающей работы Алмонда и Вербы (1963), она породила обширную литературу по политической и гражданской культуре. Вывод из такого подхода состоит в том, что культура и политико-экономические институты тесно связаны друг с другом и имеют достаточно длительную перспективу.

Вопреки стандартной гипотезе Homo Economicus, мы признаем, что люди встроены в социальные сети, которые влияют на их ценности и мировоззрение посредством социализации и обучения. На экономические и политические решения влияет социальная или политическая культура, возникающая из этой социальной матрицы. Экономические и политические решения, с другой стороны, влияют на распределение и эволюцию ресурсов, а также на эволюцию социокультурного фона, из которого возникают люди, тем самым вызывая изменения поколений в ценностях и культурных установках.

Более конкретно, мы рассматриваем экономическую модель социализации и культурной передачи, в которой предоставление культурных черт, подлежащих передаче, представляет собой предпочтение товара, определяемое политическим механизмом (здесь — голосованием). Родители проявляют своеобразный патерналистский альтруизм по отношению к своим детям. Они заботятся о будущем благополучии своих детей, но могут представить будущее своих детей только через фильтр собственных желаний. Поэтому они мотивированы сообщать о своих предпочтениях.

В этом контексте мы утверждаем, что существует двунаправленная причинно-следственная связь между культурой и процессами принятия политических решений. Во-первых, профиль предпочтений в отношении предоставляемого государством блага эффективен для индивидуума только в той мере, в какой политическое равновесие, в котором играют его потомки, отражает этот профиль.

Следовательно, социализационные достижения родителей в любом данном поколении зависят от их ожиданий политического суммирования распределения культурных черт в популяции их детей. С другой стороны, исход голосования в любой период зависит от текущего распределения характеристик среди населения, которое, в свою очередь, определяется прошлой социализацией родителей.

Учитывая эту двунаправленную причинно-следственную связь, мы описываем динамику распределения предпочтений населения и результирующую динамику политических результатов. Мы показываем следующие результаты.

(1) Для неравновесных начальных распределений динамика показывает тенденцию к однородности в долгосрочном распределении выгод.

Выигрыш от социализации увеличивается с увеличением доли характеристик населения. Когда исходное состояние популяции несбалансировано, одна группа составляет сильное большинство. Поэтому предпочтения этой группы с большей вероятностью найдут отражение в политическом процессе в будущем. Такая ситуация, как следствие, снижает социализационные достижения малой группы. Это предотвращает передачу их предпочтений и, таким образом, укрепляет долгосрочную культурную однородность.

(2) При относительно сбалансированном начальном распределении предпочтений динамика показывает несколько равновесных путей, возникающих в результате самореализующихся ожиданий.

Этот результат во многом обусловлен двойной причинно-следственной связью между сдвигом в политической власти и культурными изменениями, описанными выше. Когда начальное состояние совокупности предпочтений относительно сбалансировано, доминирующая группа составляет лишь слабое большинство. В этом случае, если происходит достаточная социализация, чтобы повлиять на предпочтения следующего поколения, лица из группы меньшинства могут добиться смены политической власти в будущем. Координация ожиданий относительно различных типов будущих политических результатов обеспечивает постоянство самоусиливающихся путей предпочтений, которые имеют очень разные долгосрочные

последствия с точки зрения культурных изменений и государственной политики. С одной стороны, если ожидания того, что культурная черта меньшинства будет доминировать в будущем, скоординированы, есть место для сбалансированного пути предпочтений и результатов политики, которые подтверждают эти ожидания и ведут к однородности этой черты в долгосрочной перспективе. С другой стороны, ожидания также могут быть скорректированы, чтобы думать, что группа меньшинства останется меньшинством в будущем без смены политической власти. Это, в свою очередь, тормозит социализацию в пользу меньшинства и самоутверждает ожидаемую неизменную структуру политической власти на следующий период. есть место для сбалансированного пути предпочтений и результатов политики, которые подтверждают эти ожидания и ведут к единообразию такого рода в долгосрочной перспективе. С другой стороны, ожидания также могут быть скорректированы, чтобы думать, что группа меньшинства останется меньшинством в будущем без смены политической власти. Это, в свою очередь, тормозит социализацию в пользу меньшинства и самоутверждает ожидаемую неизменную структуру политической власти на следующий период. есть место для сбалансированного пути предпочтений и результатов политики, которые подтверждают эти ожидания и ведут к единообразию такого рода в долгосрочной перспективе. С другой стороны, ожидания также могут быть скорректированы, чтобы думать, что группа меньшинства останется меньшинством в будущем без смены политической власти. Это, в свою очередь, тормозит социализацию в пользу меньшинства и самоутверждает ожидаемую неизменную структуру политической власти на следующий период.

(3) Самореализующиеся ожидания дают возможность для формирования и появления идеологий, групп интересов и политических предпринимателей.

Понятие идеологии традиционно неоднозначно и противоречиво в социальных науках. Waxman, 1968, Putnam, 1971, Mullins, 1972. Хотя были предложены различные определения, мы подчеркиваем здесь программные и связные свойства идеологий и их роль как механизмов координации человеческой деятельности. убеждения о том, какими

должны быть будущие политические результаты и социальные ценности.

Точнее, тот факт, что стабильное государство сильно зависит от ожидаемой самореализации политико-культурных ситуаций, играет роль как способа выбора определенного образа культурных ценностей и структуры политической власти в обществе для программной и координирующий аспект идеологий.

Эта роль становится еще более заметной, когда культурные группы выражают резко расходящиеся взгляды на политические результаты. В данном случае мы показываем, что культурные характеристики и политическая динамика характеризуются важными неопределенностями. Путь и долгосрочные результаты культурных изменений и политики, конечно же, зависят от ожиданий, которым придерживаются отдельные лица в обществе. Различные культурные группы могут быть заинтересованы в поддержке различных механизмов координации (идеологий) из-за различных потенциальных долгосрочных результатов. Поэтому могут возникнуть конфликтующие идеологии.

Наконец, принимая во внимание внешние факторы, участвующие в согласовании ожиданий и процессе социализации, наша модель культурной трансмиссии, естественно, также делает акцент на обосновании возникновения групповых институтов (партий, церквей, сообществ, лобби, ассоциаций) социализации. сохранение политического и культурного статус-кво.

Культурная передача и социализация изучает динамику культурных характеристик в популяции социально взаимодействующих людей. Наш подход расширяет модели динамики населения, разработанные в эволюционной антропологии и социальной биологии, чтобы учесть возможность эндогенной и дорогостоящей культурной социализации и взаимодействия людей посредством осуществления общих политических отношений. решения.

Во-вторых, наше формальное исследование динамического взаимодействия между процессами социализации, культуры и принятия политических решений является новым для нас. Однако в основном он изучался и описывался неформально в социологии, антропологии и политологии.

В-третьих, этот анализ можно противопоставить формальной политологической литературе. В этой литературе основное внимание уделяется сравнению различных форм сбора пособий и механизмов принятия политических решений в отношении предоставляемых пособий. Однако здесь мы используем альтернативную точку зрения, чтобы принять механизм голосования как данность и исследовать его влияние на динамику предпочтений.

В дополнение к этому подходу мы также рассматриваем идеологии как набор программных положений, играющих координирующую роль в ожиданиях. Наш анализ также фокусируется на влиянии этой координирующей роли на изменения в культурных ценностях и эффектах обратной связи на политические результаты.

Контролные вопросы:

1. Нормы экномики и его сущность заключается ?
2. Культуры мировозрения это ?
3. Что такое мораль?
4. Связь поведенческой экономики с другими сферами экономики ?
5. Нормы и экономика ?
6. Как вы понимаете значение Идентичность?
7. Идентичность в поведенческой экономики это ?
8. Возникновение экономики идентичности это?

ГЛАВА IX. НОРМАТИВНАЯ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

9.1. Оценка распределения ресурсов

9.2 Внедрение этики щедрости в нормативную экономию. Критерии этики щедрости.

9.3 Модель баланса между работой и личной жизнью

9.1. Оценка распределения ресурсов

Производство напрямую связано с использованием различных экономических ресурсов. Экономические ресурсы – это все виды ресурсов, используемых в производстве товаров и услуг. На самом деле, это выгоды, которые используются для производства других выгод. Поэтому их часто называют производственными ресурсами, факторами производства, факторами производства, факторами экономического роста. К экономическим ресурсам предприятия относятся:

* природные ресурсы (земля,подземные ресурсы, водные, лесные и биологические, климатические и рекреационные ресурсы), уменьшенные земли;

* трудовые ресурсы (люди, способные производить товары и услуги), сокращенная рабочая сила;

* капитал (в форме денег, т. е. средств или средств производства, т. е. реальный капитал);

* предпринимательские способности (способность человека организовать производство товаров и услуг).

Распределение ресурсов — это процесс назначения и планирования ресурсов для задач проекта.

Ресурсы — это жизненная сила управления проектами. Ресурсы используются для реализации проекта и возвращаются их владельцам, если они не используются проектом.

Есть 7 шагов для правильного распределения ресурсов:

-Планирование проекта

-Типы ресурсов

-Определение атрибутов ресурсов

-Прокачка ресурсов

-Перераспределить при необходимости

-Мониторинг использования ресурсов

-Разделение проекта на задачи

В управлении проектами проект делится на задачи и управляется по задачам, а не на уровне проекта. Распределение ресурсов — неотъемлемая часть этого процесса, поскольку для каждой задачи выделяются требуемые ресурсы, а управление ресурсами осуществляется отдельно для каждой задачи. На этапе планирования проекта определяются и перечисляются структурные задачи проекта, например:

Это называется декомпозицией работ (WBS) и является минимальным шагом планирования подпроекта в соответствии со всеми тремя основными методологиями управления проектами. После разделения проекта на планы выделяются ресурсы. Распределение ресурсов:

Каждый план требует ресурсов для реализации. По крайней мере, для выполнения большинства задач требуются человеческие ресурсы. Обычно начинают с сырья, используемого для производства продукта.

В целом, существует пять типов ресурсов:

Труд

Человеческие ресурсы являются неотъемлемой частью большинства проектов. У команды проекта есть потребности, которые требуют активного управления, такие как:

Удовлетворительная рабочая среда, которая не приводит к конфликтам с другими членами команды.

Внесите значительный вклад в проект или более широкое сообщество.

Если вы покинете проект с чем-то большим, чем когда вы начали, например, с дополнительными знаниями или навыками или сильным резюме, это приведет к большому шансу на будущее трудоустройство.

Технологии.

Для производства продукции используются соответствующие технологии. Необходимо определить среднюю стоимость набора технологий, необходимых для реализации данного проекта. Специальное оборудование часто требует значительных затрат времени и денег. Это обеспечивает эффективность производства продукции.

Материалы

Требуется получить максимальный объем продукции из сырья.

Возможности

Здания и рабочие места часто являются основными затратами по проекту. Если они не готовы, им требуется место в расписании и бюджете проекта, чтобы убедиться, что они готовы для команды проекта.

Другие типы ситуаций

Большинству проектов требуются другие ресурсы, влияющие на бюджет или расписание. Это включает в себя финансирование проекта и расходы на страхование, обязательства по исполнению, администрирование, непредвиденные расходы, плату за риск, транспортировку и доставку или все остальное, необходимое для выполнения проекта.

Человеческим ресурсам (команде проекта) часто бывает полезно сообщить роли проекта с помощью диаграммы RACI, которая назначает каждую задачу каждому члену команды в соответствии с одним из четырех уровней ответственности:

Среди всех ресурсов, необходимых для успешного завершения проекта, человеческие ресурсы или люди занимают первое место как наиболее важный ресурс в управлении проектами. Таким образом, в полной мере использовать навыки работы с людьми и убедиться, что нужные люди назначаются для правильной задачи, — очень сложная задача.

Теперь, когда вы подтвердили все условия для выделения ресурсов, пришло время выделить ресурсы для соответствующих задач. Поскольку вы уже оценили детали проекта, у вас не должно возникнуть проблем с назначением ресурсов для различных задач в рабочем процессе.

Убедитесь, что ресурсы четко понимают цели проекта и то, что от них ожидается. Это помогает улучшить их работу и повысить эффективность.

Установить сроки

start_end_dates

Укажите плановые и фактические даты

Вы должны установить крайние сроки для каждой задачи, чтобы гарантировать, что задачи будут выполнены вовремя и в процессе не будет сбоев.

Помните о дате сдачи проекта, соответствующих ресурсах и требованиях к задачам, чтобы планировать сроки выполнения каждой задачи. Вы также должны убедиться, что назначенные ресурсы придерживаются расписания и выполняют свои задачи вовремя.

Следите за производительностью ваших ресурсов

Если вы думаете, что это конец вашей роли в процессе, к сожалению, это не так. Ваша работа еще не сделана, следующим шагом в распределении ресурсов является мониторинг производительности ваших ресурсов.

Вы не можете оставить ресурсы в своих проектах и не можете полностью покинуть проект. Вы должны внимательно следить за процессом, чтобы убедиться, что сотрудники не сбиваются с пути, а задачи выполняются вовремя.

Один из способов отслеживать свои ресурсы, не отвлекаясь, — использовать инструменты управления проектами. Инструменты управления проектами имеют широкий спектр функций. Вы можете не только отслеживать производительность своих сотрудников, но и создавать рабочие процессы для нескольких проектов от начала до конца.При необходимости перераспределите ресурсы При наблюдении за ходом проекта, если вы обнаружите несоответствие в процессе, вы можете перераспределить ресурсы для этой задачи.

Перераспределение не должно быть несправедливым. У ресурса могут возникнуть трудности с удовлетворением требований проектов, он может столкнуться с чрезвычайным кризисом или не сможет завершить проект по другим причинам. Нельзя позволять сотруднику сдерживать прогресс всей команды. Это нарушает ход процесса и создает больше проблем для команды. Кроме того, задача может быть некорректной для назначенного ресурса. Проблема в рабочем процессе может потребовать навыков более опытного сотрудника.В таких случаях хорошим решением является перераспределение другого ресурса для задач. Факторы, влияющие на распределение ресурсов факторы, влияющие на распределение ресурсов

При распределении ресурсов на проект вы можете столкнуться со следующими трудностями:

1. Изменения внутри проекта

Проекты всегда подвержены изменениям. Рассматриваемые изменения могут быть такими небольшими, как добавление предложения или написание всего эссе с нуля. Ваш план распределения ресурсов должен быть достаточно гибким, чтобы учитывать любые изменения, которые угрожают прогрессу вашего проекта.

2. Недостаток ресурсов

Наличие квалифицированных, квалифицированных ресурсов является обязательным условием успеха проекта. У вас должны быть ресурсы со всеми необходимыми навыками, иначе ваш проект может не получиться.

3. Наличие ресурсов

Что делать, если у вас есть лучшие, самые талантливые ресурсы, но они недоступны для вашего проекта? Что, если они больны, в отпуске или работают над другими более важными проектами? Вам нужно будет согласовать их график, чтобы убедиться, что все встало на свои места и они успешно работают над вашим проектом.

4. Зависимости проекта

Часто задачи находятся в одной цепной реакции, когда выполнение одной задачи приводит к запуску следующей. Промедление с одним из заданий может нарушить всю цепную реакцию. Так что будьте готовы преодолеть любые препятствия, которые встретятся на вашем пути, чтобы обеспечить своевременное выполнение каждой задачи в вашем рабочем процессе.

5. Неэффективное планирование

Планирование — это первый шаг в любом процессе. Плохое планирование может стоить вам всего проекта. Чтобы убедиться, что ничего не пойдет не так, вам необходимо разработать идеальный план ресурсов на ранних этапах процесса.

6. Неумение работать в команде

Работая в команде, вы должны убедиться, что все члены команды находятся на одной странице и что между участниками нет различий. Единая команда работает слаженно и выполняет все задачи в срок.

Сохранение команды вместе также является обязанностью под вашим крылом, поскольку вы должны управлять всеми членами команды. Убедитесь, что все члены команды понимают роли и обязанности в проекте и находятся в команде.Определение атрибутов ресурсов строительная сетка Каждый ресурс имеет атрибуты (жаргон менеджера проекта), которых должно быть достаточно для завершения работы над проектом. Эти атрибуты включают в себя:

Распределение ресурсов помогает менеджерам проектов назначать лучшую команду для работы и оптимизировать рабочие задания.

Выполнение проектов в срок и в рамках бюджета является целью номер один для всех видов бизнеса. И в основе каждого успешного проекта лежит самый важный ресурс организации: ее сотрудники.

Распределение ресурсов — это процесс распределения активов и управления ими для поддержки проектов и стратегических целей команды.

Если мы проанализируем это более подробно: распределение ресурсов означает соответствие навыков членов вашей команды правильным задачам и обеспечение того, чтобы каждый проект в вашем проекте мог быть реализован. Если распределение ресурсов не является одной из главных целей ваших менеджеров проектов, оно, безусловно, должно быть. Данные показывают, что 80% творческих маркетологов чувствуют себя перегруженными работой и нехваткой персонала на своей текущей работе, и каждый шестой из-за этого активно ищет новую работу.

Подобные цифры должны стать тревожным сигналом для творческих лидеров во всем мире. Это указывает на необходимость лучше распределять время своей команды, чтобы предотвратить выгорание и текучесть кадров.

Как решить распространенные проблемы с распределением ресурсов

Что такое распределение ресурсов?

Распределение ресурсов — это процесс назначения наилучших доступных ресурсов задачам и проектам. Он отслеживает рабочие нагрузки, чтобы исключить недогрузку или перегрузку. Затем, при

необходимости, люди переназначаются на основе текущей доступности ресурсов и сроков проекта.

Цель состоит в том, чтобы помочь ресурсам в организации максимизировать их полезность. И когда все сделано правильно, это может повысить удовлетворенность клиентов и сотрудников.

К сожалению, управление ресурсами не всегда просто, но большинство людей знают, что это важно. В 2016 году 83 % руководителей заявили, что распределение ресурсов является наиболее важным управленческим рычагом роста. Перенесемся в 2021 год, и это третья по величине проблема управления проектами для бизнеса.Преимущества распределения ресурсов

Есть причина, по которой распределение ресурсов является приоритетом для предприятий, малого бизнеса и всего, что между ними. Без него все может выйти из-под контроля и привести к выгоранию сотрудников, снижению производительности и срыву сроков.

Давайте посмотрим на преимущества совместного использования ресурсов. Наем и удержание ресурсов стоит денег, но это не должно истощать ваш бюджет. Но вот что происходит, когда вы нанимаете ресурсы, которые вам не нужны. Или, что еще хуже, перегружайте свой кадровый резерв и сталкивайтесь с неэффективностью и срывом сроков. Когда инструменты доступны, вы можете увидеть доступность ресурсов и сроки для проектов в конвейере. В долгосрочной перспективе распределение ресурсов предотвращает перерасход ресурсов, которые вам не нужны. И это позволяет избежать переутомления команд, из-за которого участники могут уйти из-за эмоционального выгорания. Программное обеспечение для распределения ресурсов также дает вам лучшее представление о ваших талантах. Это облегчает выбор лучших людей для каждого проекта и задачи, что увеличивает вероятность успеха. Заключение? Дополнительные преимущества для вашей организации. Улучшение самочувствия и морального духа команды Неправильное управление ресурсами может привести к стрессу сотрудников. И когда это происходит, все исчезает:

Производительность снижается, уровень производительности снижается, и счастье исчезает.

Отчеты показывают:

Сотрудники, находящиеся в состоянии стресса, на 63% чаще звонят по болезни и в 2,6 раза чаще ищут новую работу. 76% сотрудников согласны с тем, что стресс на рабочем месте влияет на их психическое здоровье. Стресс на рабочем месте обходится компаниям примерно в 500 миллиардов долларов и 550 миллионов рабочих дней.

При эффективном распределении ресурсов учитывается то, что реально доступно, а не то, что написано на бумаге. Например, вместо того, чтобы рассчитывать 40 часов в неделю для штатного сотрудника, вы учитываете возможные больничные, отпуск и другие рабочие задачи в их списке дел.

Принятие такого подхода снижает вероятность перегрузки сотрудников и сохраняет их благополучие и моральный дух.

Экономическая (или в более широком смысле - экономическая) оценка природных условий и природных ресурсов - одно из понятий, давно занимающих важное место в проблемах современной экономической географии. Рассмотрение данного вопроса привело к выводу об актуальности более глубокой теоретико-методологической разработки данной проблемы. В связи с этим возник вопрос о возможности определения сущности понятия экономической оценки, уточнения сущности отражаемых в нем процессов действительности, установления критериев. Сам по себе факт естественно обусловленной стоимостной дифференциации географической оболочки нейтрален и не может получить никакой оценки независимо от используемого критерия. В оценке ее предмет и объект следует применять стоимостной критерий, определяемый характером отношений. Экономическая оценка природных ресурсов предполагает применение экономических критериев, т.е. сопоставление свойств природных факторов с требованиями, вытекающими из практической, хозяйственной деятельности человека.

Качественно экономическая оценка природных ресурсов учитывает влияние закономерных региональных различий природных свойств этих ресурсов и их источников на производительность общественного труда. Неравномерность пространственного распределения ресурсов также требует учета различий в количестве ресурсов (запасов, площадей и т. д.) оцениваемых объектов.

*Критерий*в расчетах предлагается учитывать сравнительную экономическую эффективность использования определенного источника ресурсов или их территориального сочетания. Различия в эффективности выражаются в дифференцированных совокупных затратах живого и овеществленного труда. Видно, что ценность того или иного вида природных ресурсов определяется народнохозяйственной эффективностью, достигаемой в процессе их использования. Степень этого воздействия, а также сумма расходов, необходимых для многих видов ресурсов, варьируется в зависимости от региона; он отражает конкретную картину взаимосвязи между потребностью в ресурсах и возможностью их удовлетворения территориальной структурой развитого производства на каждом этапе.

Экономическая оценка минеральных ресурсов

Минеральные ресурсы - один из важнейших видов природных ресурсов, включающий очень широкий (и постоянно расширяющийся) спектр природных веществ минерального происхождения, которые используются для получения энергии и материалов путем добычи и последующей переработки.

Комбинированный объект Минеральные ресурсы обычно представляют собой месторождения полезных ископаемых. К месторождениям теоретически относятся участки земной коры, где «в результате определенных геологических процессов произошло накопление минеральных веществ, пригодных для промышленного использования по количеству, качеству и условиям залегания».

Хозяйственное (промышленное) значение каждого месторождения определяется широким комплексом факторов, но в большинстве геологических и геолого-экономических работ сводится к следующим группам или ориентировочным параметрам:

1. Шкала определяется общими запасами месторождения;
2. Минеральное качество (вещественный состав и технологические свойства);
3. Продуктивность основных месторождений характеризует уровень концентрации в них запасов полезных ископаемых;
4. Минеральные условия эксплуатации рудника;
5. Экономика горнорудного района.

Кроме того, предлагается учитывать дефицитность данного вида ресурсов и его народнохозяйственное значение. По народнохозяйственному значению запасы полезных ископаемых подразделяются на две группы с раздельным подсчетом, проверкой и учетом: балансовые экономически целесообразны для использования и должны соответствовать условиям, установленным для подсчета запасов подземных запасов, которые составляют; забалансовые Запасы, которые в настоящее время не рекомендованы к использованию по технико-экономическим причинам, но могут стать объектом промышленного освоения в будущем. Условия деления на эти группы основаны на технико-экономических расчетах по каждой шахте органами государственной власти, условиях работы шахты, количестве запасов, определяется исходя из стоимости и технологии обработки. . Условия отражают требования отрасли, основанные на технико-экономических обоснованиях. Учет запасов полезных ископаемых отражает чисто технологические соображения, а также требования экономической эффективности эксплуатации рудника и поэтому по существу является этапом экономической оценки ресурсов.

Экономическая оценка лесных ресурсов

Лесные ресурсы являются одним из видов биологических ресурсов. Лесные ресурсы имеют большое жизненно важное значение: от их использования зависят сильные отрасли промышленности и значительная часть трудоспособного населения.

Важной особенностью лесных ресурсов является возможность многоцелевого использования.

Важной особенностью лесов (как и сельскохозяйственных ресурсов) с точки зрения методов оценки является их территориальное размещение. С этим связаны некоторые методологические особенности оценки лесных ресурсов. Во-первых, оценка может проводиться в разных территориальных масштабах - от небольших участков в пределах лесных массивов до крупных площадей. Во-вторых, параллельно могут разрабатываться две серии оценок - для натуральных и хозяйственных единиц. В первом случае объектами оценки являются технологически однородные участки леса со сходной биоценотической структурой. Во втором случае единицами

хозяйственного использования леса являются площади лесхозов (или лесхозов), лесные ресурсы, лесные

Основными элементами оценки лесных ресурсов должны быть:

1. Размер - общая площадь лесов оцениваемого объекта, общий запас древесины;

2. Природные свойства - концентрация запасов (запас на единицу площади), качество и структура насаждений (породный состав, сорта, возрастные категории);

3. Природно-экономические условия развития.

Эти элементы связаны с использованием лесного хозяйства, т.е. вырубка лесов для получения сырой древесины, поскольку такое использование имеет наибольшее хозяйственное значение.

Леса, в отличие от полезных ископаемых, занимают определенную площадь поверхности земли и доступны для непосредственного наблюдения и могут быть полностью учтены. Осуществляются комплексные мероприятия по учету лесов в местной лесохозяйственной практике, изучению природных и экономических условий ведения лесного хозяйства в отдельных районах, определению технической ценности, характеристик и требований лесного комплекса. видение лесного хозяйства, проектирование рационального режима использования и воспроизводства лесных ресурсов.

Экономическая оценка сельскохозяйственных (земельных) ресурсов

Сельскохозяйственные ресурсы, включающие в себя сложную совокупность компонентов природного ландшафта, представляют собой специфические сочетания почв, рельефа, климата (для естественных пастбищ - растений), используемых для выращивания сельскохозяйственных культур. Они являются одним из самых важных природных ресурсов, доступных в любом месте. Сельскохозяйственные ресурсы также возобновляемы и при определенных условиях используются постоянно, подобно лесным ресурсам. В отличие от полезных ископаемых или лесных земельных ресурсов, при наиболее экономически важной форме их использования - сельском хозяйстве они становятся средством производства. В этом случае из природы берутся не сами ресурсы, а только получаемые с их помощью растительные продукты.

При использовании сельскохозяйственных ресурсов наиболее ярко проявляется взаимообусловленность действия всех природных компонентов. Поскольку основным признаком земель, используемых в сельскохозяйственном производстве, является их продуктивность, важно определить естественные географические различия естественно обусловленного уровня продуктивности.

С точки зрения методологии экономической оценки владение землей (в более широком смысле - территорией) чрезвычайно важно. универсальность заключается в его использовании. Это универсальный предмет, средство труда, необходимое условие любого вида материального производства.

Другой аспект плодородия почвы заключается в том, что оно тесно связано с методами ведения сельского хозяйства. Фактически всегда соблюдается экологическая продуктивность земли, в которой взаимосвязаны элементы, относящиеся к природе и созданные человеческим трудом. Продуктивность сельскохозяйственных ресурсов может быть оценена только в соответствии с данным уровнем развития техники в сельском хозяйстве. Немаловажен с точки зрения задач экономической оценки и другой аспект проблемы взаимосвязи характеристик ресурсов и применяемой техники. Дело в том, что качественно своеобразная техническая система их использования соответствует определенным характеристикам сельскохозяйственных ресурсов, состоящих из комплекса агротехнических приемов.

Важно то, что за каждым конкретным, т.е. Агротехнический комплекс, учитывающий природные особенности данного вида земель, имеет определенные экономические показатели, выражающиеся в размере капитальных и эксплуатационных затрат на единицу площади земель.

Экономическая оценка водных ресурсов

Водные ресурсы имеют особое народнохозяйственное значение. Они считаются неисчерпаемыми, но в своем расположении испытывают прямое и косвенное воздействие других компонентов природного комплекса, вследствие чего весьма изменчивы и неравномерно распределены.

Уникальность природных ресурсов в основном определяется постоянной подвижностью воды, участвующей в круговороте. По

своему месту в земном круговороте воды она выступает в разных формах, имеющих неодинаковую ценность с точки зрения удовлетворения потребностей человека, т.е. как ресурсы.

Водные ресурсы характеризуются сильной изменчивостью режима во времени, от суточных до глобальных колебаний водности каждого источника. Сложное взаимодействие многих факторов придает пульсациям потока характер случайного процесса. Поэтому расчеты, связанные с водными ресурсами, неизбежно будут носить вероятностный, статистический характер.

Водные ресурсы представляют собой комплекс крупных территориальных форм. Многие характеристики водных ресурсов вытекают из уникальности способов их использования. Вода, за редким исключением, непосредственно не используется для создания какого-либо материала, который может быть преобразован в другое вещество и не может быть обращен вспять из природного круговорота, как в случае минерального сырья или лесных ресурсов. Наоборот, в процессе использования водные ресурсы остаются в естественных водоотводных руслах (водный транспорт, гидроэнергетика, рыбное хозяйство и др.) или возвращаются в круговорот воды (орошение, все виды хозяйственно-бытового водоснабжения). Поэтому в принципе использование водных ресурсов не приводит к их сокращению.

На практике ситуация сложнее. Растворение и транспортировка полезных веществ или отходов, охлаждение теплогенерирующих устройств или использование воды в качестве теплоносителя приводит к изменению качества сточных вод (загрязнение, нагрев) и (при их сбросе) к самим источникам водоснабжения. При использовании воды для орошения она лишь частично (и часто качественно измененная) возвращается в местные русла водотоков, в основном за счет испарения из почвы, попадает в атмосферу и поступает в сухую фазу почвы. цикл в других, обычно очень отдаленных районах.

Неисчерпаемость водных ресурсов и особенности их использования занимают особое место в системе экономических отношений, связанных с ними. До недавнего времени относительная обилие воды и способность удовлетворить все потребности в ней во многих случаях исключали воду из системы экономических отношений, как и воздух. Дефицит воды и необходимость больших

материальных и трудовых затрат на организацию водоснабжения исключаются в засушливых районах, где вода издавна является объектом сложных хозяйственно-правовых отношений.

Поскольку водопотребление продолжает быстро расти, ситуация начинает меняться по мере того, как все больше и больше районов становятся дефицитными в воде. Возникла потребность в экономическом или административном механизме регулирования использования ограниченных водных ресурсов и распределения их между потребителями.

Охрана атмосферного воздуха от вредных выбросов предприятий и транспорт

К основным антропогенным источникам загрязнения атмосферного воздуха относятся предприятия топливно-энергетического комплекса, транспорта и различные предприятия машиностроения. То есть промышленная революция и урбанизация привели к значительному увеличению загрязнения воздуха. Развивалась химическая промышленность, благодаря чему в атмосферу начали распространяться неизвестные вещества.

Ежедневный контроль над автомобилями имеет большое значение. Все автомобильные предприятия обязаны контролировать исправность выпускаемых на линии автомобилей. При исправно работающем двигателе содержание угарного газа в выхлопных газах не должно превышать допустимого уровня.

Системы управления городским транспортом. Разработаны новые системы управления дорожным движением, минимизирующие возможность возникновения пробок, ведь при остановке и последующем разгоне автомобиль выбрасывает в атмосферу в несколько раз больше вредных веществ, чем при равномерном движении. Улицы расширяются между проезжей частью и жилыми домами.

Шоссе было построено в обход городов. Таким образом, в Саратове было построено шоссе в обход города. Дорога забрала весь поток транзитного транспорта, бесконечной лентой протянувшейся по улицам города. Резко снизилась интенсивность движения, уменьшился шум, а воздух стал чище.

Совершенствование двигателей внутреннего сгорания.

Улучшение процесса сгорания топлива в двигателе внутреннего сгорания, использование электронной системы зажигания приводит к снижению содержания вредных веществ в выхлопе.

Для экономии топлива разных видов сжигания инженеры югославского объединения "Электронная промышленность" создали электронную систему со сроком службы 30 000 часов, в том числе регулирующую расход топлива. А одна из британских фирм использовала плазменный вариант, обеспечивающий легкое сгорание безмасляной горючей смеси. Автомобиль, оснащенный такой системой, расходует всего 2 литра на 100 км.

*Нейтрализаторы.*Большое внимание уделяется разработке устройств, снижающих токсичность - нейтрализаторов, которыми могут быть оснащены современные автомобили.

Способ каталитической конверсии продуктов сгорания заключается в очистке отходящих газов путем контакта с катализатором. При этом происходит сгорание продуктов неполного сгорания в выхлопных газах автомобилей.

Катализаторы представляют собой либо гранулы размером от 2 до 5 мм, на поверхности которых используется активный слой с добавками благородных металлов - платины, палладия и др., либо полости с аналогичным типом активности керамического блока. поверхность. Конструкция нейтрализатора очень проста. Камера реактора окружена металлической оболочкой с патрубками подвода и отвода газа, заполненными таблетками или керамическим блоком. Нейтрализатор крепится к выхлопной трубе и проходящие через него газы выбрасываются в очищенную атмосферу. В то же время устройство может выступать в качестве шумоподавителя.

Газ вместо бензина. Высокооктановое газовое топливо стабильного состава хорошо смешивается с воздухом и равномерно распределяется по цилиндрам двигателя, что способствует полному сгоранию рабочей смеси. Суммарные выбросы токсичных веществ у автомобилей, работающих на сжиженном природном газе, значительно ниже, чем у автомобилей с бензиновыми двигателями. Так, переделанный на газ грузовик ЗИЛ-130 имеет почти в 4 раза меньшую токсичность, чем бензин.

*Электромобиль.*В наше время, когда автомобиль с бензиновым двигателем стал одним из важных факторов, вызывающих загрязнение окружающей среды, специалисты все чаще обращаются к идее создания «чистого» автомобиля. Как правило, речь идет об электромобиле. В некоторых странах начинается их серийный выпуск.

Металлургические, химические, цементные и другие промышленные предприятия выбрасывают в атмосферу пыль, серу и другие вредные газы, которые выделяются при различных технологических производственных процессах.

Черная металлургия включает в себя плавку чугуна и переработку его в сталь с выбросом в атмосферу различных газов.

Загрязнение атмосферного воздуха при коксовании угля связано с подготовкой шихты и погрузкой ее в коксовые печи, погрузкой кокса в тушильные вагоны и мокрым тушением кокса. Мокрое тушение также сопровождается выбросом в атмосферу составляющих использованной воды.

Прошедших годах на предприятиях различных отраслей промышленности введено в эксплуатацию множество отличных технологических процессов, тысячи газоочистных и пылеулавливающих устройств и устройств, которые резко снижают или полностью исключают выбросы вредных веществ в атмосферу. Широко реализуется программа перевода предприятий и котельных на природный газ. Десятки предприятий и цехов с опасными источниками загрязнения атмосферного воздуха выведены за пределы городов. Все это привело к значительному снижению уровня загрязнения в большинстве промышленных центров и населенных пунктов страны. Увеличивается и количество промышленных предприятий, оснащенных новейшим и самым дорогим газоочистным оборудованием.

В санитарной охране атмосферного воздуха важно выявлять новые источники загрязнения атмосферы, учитывать проектируемые, строящиеся и реконструируемые объекты, загрязняющие атмосферу, разрабатывать и реализовывать генеральные планы городов, поселков и промышленных предприятий. центры размещения промышленных предприятий и санитарно-защитные зоны.

Очистка отходов в атмосферу. Технология газоочистки имеет различные способы и устройства для удаления пыли и вредных газов. Выбор метода очистки газовых смесей определяется, прежде всего, химическими и физико-химическими свойствами этой смеси. Большое влияние на выбор метода оказывает характер производства: свойства веществ, присутствующих в производстве, их пригодность в качестве поглотителей газов, возможность утилизации полученных продуктов (улавливание и использование отходов) или их уничтожение. .

Для очистки газов от диоксида серы, сероводорода и метилмеркаптана их нейтрализуют раствором щелочи. В результате получается соль и вода.

Компактные отсасывающие устройства с прямотоком применяются для очистки газов от примесей незначительной концентрации (не более 1% по объему).

Жидкие абсорбенты - абсорбенты - твердые абсорбенты могут применяться для очистки и осушки (обезвоживания) газов. Среди них активные угли различных марок, силикагель, алюмогель, цеолиты.

В последнее время для удаления газов с полярными молекулами из газового потока стали использовать ионообменники. Процессы газоочистки с помощью адсорбентов осуществляют в адсорберах периодического или непрерывного действия.

Для очистки газового потока могут применяться процессы сухого и мокрого окисления, а также процессы каталитической конверсии, в частности, каталитическое окисление применяют для нейтрализации серосодержащих газов производства сульфат-целлюлозы (газы варочных и выпарных установок и т.п.). .).). Этот процесс проводят при температуре 500-600°С в катализаторе, содержащем оксиды алюминия, меди, ванадия и других металлов. Сульфаторганические вещества и сероводород окисляются до менее вредного соединения - диоксида серы (ПДК для диоксида серы 0,5 мг/м3 и для сероводорода 0,078 мг/м3).

Охрана водных ресурсов нашей страны и региона.

Вода – основа жизни на Земле и ее родине. К сожалению, обилие воды только видимое, на самом деле гидросфера является тончайшей оболочкой Земли, потому что во всех ее состояниях и во всех сферах вода составляет менее 0,001 массы планеты. Природа устроена таким

образом, что вода постоянно обновляется в едином гидрологическом цикле, и охрана водных ресурсов должна осуществляться в процессе водопользования путем воздействия на отдельные звенья водного цикла. Потребность в воде увеличивается с каждым годом. Основными потребителями воды являются промышленность и сельское хозяйство. Промышленное значение воды очень велико, так как почти все производственные процессы требуют ее большого количества. Основная часть технической воды используется для энергии и охлаждения. Для этих целей качество воды не имеет большого значения, поэтому основой снижения водоемкости промышленного производства является использование оборотной воды, при которой вода, взятая из источника один раз, используется многократно, тем самым «пополняя» водные ресурсы и уменьшая их загрязнение. . Среди отраслей крупнейшими «потребителями воды» являются черная металлургия, химия, нефтехимия и теплоэнергетика.

Переход с прямоточного на оборотное водоснабжение позволяет снизить водопотребление на тепловых электростанциях в 30-40 раз, а на некоторых химических и нефтеперерабатывающих предприятиях в 20-30 раз. Большая часть «технической» воды используется для охлаждения отопительных приборов. Замена водяного охлаждения воздушным охлаждением в химической и нефтехимической, машиностроительной и металлообрабатывающей, теплоэлектростанциях, деревообрабатывающей промышленности позволяет снизить водопотребление на 70-80%. Имеются большие возможности для снижения расточительного водопотребления в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Промышленные сточные воды разнообразны по своему составу. Содержащиеся в них загрязнения могут находиться в различных агрегатных состояниях. Для выбора методов и оборудования для очистки сточных вод примеси в воде делят на четыре группы.

1 группа - грубые примеси - частицы почвы, песка, глины, эмульсии, поступающие в водоемы с промышленных предприятий, а также в результате промывки почвы. На поверхности таких частиц могут находиться патогенные микроорганизмы, вирусы и радиоактивные вещества.

Для удаления примесей этой группы применяют применение специальных веществ для укрупнения частиц с последующим осаждением, адгезионный процесс - прилипание примесей к поверхности инертных материалов, а также метод флотации. то есть специально созданное пенное удаление грязи на очистных сооружениях.

2 группа - коллоидные соединения в виде тонкодисперсных образований (золей или высокомолекулярных соединений) в воде. Вещества этой группы изменяют цвет воды. Для удаления этих примесей используются коагулянты – вещества, заставляющие частицы слипаться и укрупняться.

3 группа - газы и органические соединения, растворенные в воде. Вещества этой группы придают воде различный запах, вкус, цвет. Большинство эффективных методов очистки: аэрация - продувка воды воздухом, введение окислителей, под действием которых разрушается большинство примесей этой группы, и адсорбция - удаление примесей с помощью активированного угля, который абсорбирует (сорбирует) многие примеси.

4 группа - соединения в ионном уровне дисперсности. Соли, кислоты, основания распадаются на ионы при попадании в воду. Очистка соединений этой группы сводится к связыванию ионов; Также можно использовать замораживание и другие методы.

Данная классификация позволяет грамотно и целенаправленно выбирать и организовывать очищающиеся канализационные сооружения, использовать компьютеры для решения сложных задач по очистке воды.

Сточные воды очищают механическим, биологическим, обеззараживающим (обеззараживанием) и физико-химическими методами.

Для механической очистки используют сетки, песколовки, отстойники, септики. Принцип удаления взвешенных веществ основан на различии удельного веса примесей и воды. Песколовки предназначены для осаждения песка, мелкого гравия и других минеральных смесей. Пескоуловители помогают дополнительно очищать сточные воды от органических загрязнений в отстойниках, метантенках и других сооружениях.

Применяется для отделения нерастворенных механических примесей и частично коллоидных загрязнителей минерального и органического происхождения из осевших сточных вод. Осадки можно использовать для предварительной очистки сточных вод с последующей биологической очисткой, а также для самостоятельных сооружений, если по санитарным условиям достаточно только механического отделения примесей.

В последнее время получили распространение радиальные отстойники, представляющие собой неглубокие резервуары диаметром от 18 до 54 метров.

Этика и современный менеджмент

На практике при построении этического пространства компании, как правило, формируется альянс экспертов, консультантов и теоретиков в области этики компании. Вместе они стремятся понять ценности, лежащие в основе деятельности компании, определить ее концепцию этического управления, а затем разработать и внедрить этические программы.

Критерии и понятие корпоративной этики «уточняются» в этических документах — миссии, ценностях, кодексах, стандартах поведения, правилах делового поведения. После принятия и обсуждения документы обретают легитимность и становятся инструментом этического управления.

Кодекс этики обычно включается в качестве единого для всех сотрудников организации – вне зависимости от должности, стажа работы и т.д. Высокомерие по поводу моральных норм обесценивает идею. Часто в кодексах четко указано, что это касается всех без исключения сотрудников организации. Одним из важных принципов соблюдения кодекса является его выполнение руководителями компании. Нормы транслируются сверху вниз. Если руководство нарушает кодекс, само собой разумеется, что и сотрудники не будут ему следовать.

9.2 Внедрение этики щедрости в нормативную экономию. Критерии этики щедрости.

Этический менеджмент осуществляется на трех уровнях: стратегическом, рутинном и управлении рисками. Для того чтобы

документы не оставались только на бумаге, а становились реальным инструментом организации корпоративной жизни, понимания ее этических аспектов, компании разрабатывают программы деловой этики, характер которых зависит от стратегических целей и взглядов топ-менеджеров. владельцы.

Интегрировать программы деловой этики в организацию, разработать политики, помогающие их внедрению, обсудить правила и требования кодекса этики и вовлечь в процесс внедрения заинтересованные стороны, распределить ответственность за решение этических вопросов и проблем между сотрудниками; Руководители и отделы организации являются наиболее сложными для компаний сферами корпоративной этики, однако самые большие проблемы ждут местные фирмы в их попытках внедрить инфраструктуру корпоративной этики и заставить ее работать. В американских и европейских многонациональных корпорациях есть отделы деловой этики, уполномоченные по этике, омбудсмены; специальные защищенные сети связи, горячие линии, горячая электронная почта, специальный портал в Интернете, соответствующее программное обеспечение, электронные базы данных по острым проблемам. Многие компании отдают на аутсорсинг (выполнение этих функций сторонней компанией) службу горячей линии, обучая сотрудников этическим вопросам.

Личные ценности (общие представления о добре и зле) лежат в основе проблемы социальной ответственности бизнеса перед обществом. Этика имеет дело с принципами, которые определяют правильное и неправильное поведение.

Деловая этика – это не только социально ответственное поведение. Он фокусируется на широком спектре управленческого и управленческого поведения. Более того, его внимание сосредоточено на целях и средствах, используемых обоими.

Причины распространения неэтичных методов ведения бизнеса включают бизнес-лидеров:

1. конкуренция, ограничивающая моральные соображения;

2. повышенное желание показывать уровень рентабельности в ежеквартальных отчетах;

3. неспособность обеспечить адекватное вознаграждение менеджеров за их этичное поведение;

4. общее снижение значения морали в обществе, оправдывающее поведение на рабочем месте;

5. организационное давление на рядовых работников с целью достижения компромисса между их личными ценностями и ценностями менеджеров.

Организации принимают различные меры для улучшения этического поведения менеджеров и сотрудников.

Эти меры включают:

1. Разработка этических стандартов;

2. Создание комиссий по этике;

3. Предоставление социального аудита;

4. Обучение нравственному поведению.

*Моральные стандарты*описание системы общих ценностей и этических правил, которых, по мнению организации, должны придерживаться ее сотрудники. Этические стандарты разрабатываются с целью описания целей организации, создания нормальной этической среды и определения этических норм в процессе принятия решений.

Комитеты по этике. Некоторые организации создают постоянные комитеты для оценки повседневной практики с этической точки зрения. Почти все члены таких комитетов являются высокопоставленными работниками. Некоторые организации не создают такие комитеты, а нанимают специалиста по деловой этике.

нравственный адвокат. Роль такого юриста состоит в том, чтобы выносить суждения по этическим вопросам, связанным с действиями организации, а также служить «общественной совестью» организации.

*Социальная ревизия*предлагается оценивать и сообщать о социальном воздействии действий и программ организации. По мнению сторонников социального аудита, такие отчеты могут показать уровень социальной ответственности организации.

Хотя некоторые предприятия пытались использовать принципы социального аудита, проблемы измерения прямых затрат и выгод от реализации социальных программ до сих пор не решены.

Обучение нравственному поведению. Другой подход, который организации используют для улучшения этического поведения,

заключается в обучении менеджеров и сотрудников этичному поведению.

Сотрудники знакомятся с деловой этикой и становятся более чувствительными к этическим проблемам, с которыми они могут столкнуться.

Включение этики в качестве предмета в учебные программы университетского уровня по бизнесу является еще одной формой обучения этическому поведению, которая помогает студентам лучше понять вопросы этического поведения в бизнесе.

Модель баланса между работой и личной жизнью. Баланс между работой и личной жизнью становится все более серьезной проблемой для работодателей и работников. Это связано с постоянно растущими вызовами конкуренции, которые требуют от современных предприятий частых изменений. В таком сценарии управление частыми изменениями в конкурентной среде является ключом к успеху. Баланс между работой и личной жизнью (WLB) включает баланс между стрессом на рабочем месте и ежедневным давлением семьи, друзей и самого себя. Это лучшее распределение многочисленных обязанностей в личной и профессиональной жизни. Эффективная поддержка сотрудников на рабочем месте помогает им поддерживать баланс между работой и личной жизнью. Сбалансированные сотрудники чувствуют себя более мотивированными и менее подверженными стрессу на работе, что повышает эффективность организации и создает стабильную рабочую силу.

Кларк (2000) определил баланс между работой и личной жизнью как «состояние меньшего ролевого конфликта с большей удовлетворенностью и лучшей производительностью на работе и дома».

Сообщается, что программы баланса между работой и личной жизнью существуют с 1930-х годов. В 1930-х годах компания WK Kellogg ввела четыре шестичасовых смены вместо традиционных трехчасовых ежедневных смен. Этот новый сдвиг изменил ситуацию, улучшив моральный дух сотрудников и их производительность. Термин баланс между работой и личной жизнью (WLB) был впервые официально введен в 1970-х годах.

Баланс между работой и личной жизнью. В 1980-х годах многие компании начали предлагать программы по уходу за детьми и программы помощи сотрудникам (EAP). 1990-е годы были ключевым периодом, когда программы баланса между работой и личной жизнью стали более важными для женщин. Первый намек на эти программы начался, прежде всего, с поддержки женщин и детей через решения для работы и жизни.

Несмотря на множество политик, реализованных в 1990-х годах, они потерпели неудачу, потому что не оказали должного влияния на реальные проблемы, с которыми сталкивались сотрудники. Взгляд на программы баланса между работой и личной жизнью всеми специалистами по работе и личной жизни начался после провала программ баланса между работой и личной жизнью, реализованных человеческими ресурсами.

Организационная поддержка (POS) является важным фактором в уменьшении конфликтов между работой и семьей. Организационное соглашение работника обеспечивает блокировку рабочих проблем. Эта совместимость возникает, когда организации, предоставляющие практику, воспринимаются сотрудниками как полезные. Холли и Монен (2012) в своем исследовании «Влияние рабочего времени на баланс между работой и личной жизнью» попытались проследить взаимосвязь между рабочим временем и удовлетворенностью желаемым балансом между работой и личной жизнью. Баланс уникален для каждого человека и связан с удовлетворением от работы и всех других сторон жизни, особенно семейной жизни и досуга. Гибкий рабочий график снижает удовлетворенность по сравнению с фиксированным рабочим днем. Высокое время безотказной работы и в целом

Компенсация сверхурочной работы положительно влияет на удовлетворенность работой. Общее количество часов, которое сотрудники хотят сократить, в основном связано с оплатой сверхурочной работы.

Модели баланса между работой и личной жизнью

Обзор литературы показал, что существует несколько моделей WLB, используемых разными организациями. Идентифицированные модели WLB перечислены ниже:

1) Модель рабочего времени Модель рабочего времени WLB была предложена Alam et al. (2009). Согласно этой модели:

Это проливает свет на корреляцию между продолжительным рабочим днем и семейными конфликтами. В этой модели утверждается, что на уровне работника конфликт между работой и семьей приводит к эмоциональному истощению, а на уровне организации – к потере женского таланта. Женщины-руководители испытывают сильную тягу к сохранению баланса между рабочим временем и семьей, то есть 9-10 часов. Ненормированный рабочий день приводит к конфликту между работой и семьей (WFC). Негибкий график, рабочие стрессы и рабочее время связаны с конфликтом между работой и семьей. Короткое время работы, т.е. 5-7 часов, помогает

Сотрудницы женского пола для поддержания баланса между работой и личной жизнью.

Таким образом, Модель рабочего времени предлагает организациям сократить рабочее время женщин на пять-семь часов, чтобы они могли внести соответствующий вклад в улучшение WLB и организационной эффективности.

2) Модель развития карьеры

Модель развития карьеры WLB была предложена Asiedu-Appiah et al. (2014). Эта модель утверждает, что если в организациях больше сотрудников-женщин, организации должны сознательно развивать методы баланса между работой и личной жизнью. Эта модель показывает, что семейная жизнь негативно влияет на развитие карьеры учителей-женщин. Практика баланса между работой и личной жизнью (WLB) позволяет женщинам-учителям

В частности, проведение дальнейших исследований, участие в исследовательской деятельности и создание возможностей для карьерного роста являются важными источниками удовлетворения от работы, удержания сотрудников и развития карьеры. Практика WLB снижает количество прогулов и, в конечном итоге, повышает моральный дух и удержание сотрудников. Существует прочная положительная связь между деторождением и уходом за детьми и успехами женщин-учителей в работе. Уменьшение конфликтов между работой и личной жизнью может помочь создать более здоровый образ жизни.

Таким образом, модель эмоционального истощения предполагает, что сотрудники, которые сталкиваются с конфликтом между работой и семейной жизнью, испытывают эмоциональное истощение. Гендер действует как модератор связи между эмоциональным истощением и производительностью труда. Организации могут уменьшить эмоциональное истощение сотрудников, разработав и внедрив гендерно-ориентированные механизмы.

3) Модель эмоционального истощения. Согласно модели эмоционального истощения, разработанной Явасом и др. (2008), оно выявляет взаимные конфликты, возникающие из-за требований двух сфер взрослой жизни, работы и семьи. приводит к эмоциональному истощению. Плохая производительность труда и высокая склонность к уходу из организации являются результатом эмоционального истощения. Конфликт между работой и семьей и конфликт между семьей и работой прямо или косвенно влияют на производительность труда и намерения текучести кадров через опосредующую роль эмоционального истощения.

4) Модель трудовых обязательств

Модель приверженности работе WLB была предложена Азимом и Ахтаром. Модель показывает, что баланс между работой и личной жизнью и удовлетворенность работой важны для развития и укрепления организационной приверженности среди медицинских работников.

Улучшенный баланс между работой и личной жизнью повышает удовлетворенность сотрудников работой. Когда достигается баланс между работой и личной жизнью, улучшается организационная приверженность сотрудников. Медицинские работники всех уровней, т. е. врачи, медсестры и другой персонал, выполняют трудную и ответственную работу и создают имидж больниц. Реализация инициатив Worklife Balance для медицинских работников требует поддержки и приверженности со стороны руководства.

Таким образом, модель карьерного роста рекомендует организациям внедрять политику баланса между работой и личной жизнью для достижения желаемых результатов и улучшения баланса между работой и личной жизнью сотрудников-женщин.

5) Модель удовлетворенности работой

Модель удовлетворенности работой, предложенная Nikkhah et al. Удовлетворенность работой имеет замечательное взаимодействие с личными факторами работы сотрудников и балансом семейной жизни. Баланс семейной жизни, работа сотрудников и организационные факторы напрямую связаны с благополучием сотрудников.

Таким образом, модель удовлетворенности работой показывает, что положительный баланс работы и семейной жизни имеет значительную положительную связь с удовлетворенностью работой сотрудников. Организационные факторы напрямую влияют на баланс между работой и личной жизнью сотрудников.

Баланс между работой и личной жизнью лучше всего рассматривать как состояние человеческой жизни, которое приводит к удовлетворению как в профессиональной, так и в личной жизни. Негибкий график, стресс на работе, ненормированный рабочий день и эмоциональное истощение негативно сказываются на балансе между работой и личной жизнью. Улучшение баланса между работой и личной жизнью сотрудников приводит к удовлетворению работой и организационной приверженности. Баланс семейной жизни, работа сотрудников и организационные факторы напрямую связаны с благополучием сотрудников. Выявлены модели баланса между работой и личной жизнью: модель рабочего времени, модель карьерного роста, модель эмоционального истощения, модель приверженности работе.

Модель удовлетворения.

Организации должны определить различные факторы, влияющие на баланс между работой и личной жизнью сотрудников, и разработать стратегии баланса между работой и личной жизнью, которые уменьшат конфликты между работой и семьей.

Волонтерство может быть широким спектром, включающий традиционные формы взаимопомощи и самопомощи, официальное оказание услуг и другие формы гражданского участия, осуществляемые добровольно на благо общества без ожидания денежного вознаграждения. Деятельность благотворительных организаций требует помощи волонтеров. Для организации волонтерской деятельности, с одной стороны, создаются вакансии для волонтеров в благотворительных организациях, а с другой стороны, формируется круг поддерживающих организаций и волонтерский

корпус участников благотворительной деятельности. пользу нуждающихся. Такой бесплатный труд является разновидностью меценатства (бескорыстной благотворительности в пользу нуждающихся благополучателей - людей, природы).

Понятие добровольной деятельности в русском языке часто заменяется понятием «общественная деятельность», под которой понимается любая полезная деятельность на благо общества. Волонтерская деятельность в первую очередь направлена на помощь малоимущим слоям населения, которые не могут помочь себе сами (пожилой возраст, беспризорность, инвалидность, стихийные бедствия, социальные катаклизмы).

Обязанности волонтера:

Вовлечение молодых людей в социальную практику и информирование их о возможностях развития;

Предоставление возможности молодым людям проявить себя, реализовать свой потенциал и получить должное признание;

Развитие творческой активности молодежи;

интеграция молодежи, оказавшейся в трудной жизненной ситуации, в жизнь общества.

Обучение молодых граждан определенным трудовым навыкам и поощрение профессиональной направленности;

Приобрести навыки самосознания и самоорганизации для решения социальных проблем;

Сохранение профессиональных навыков, знаний и квалификации после получения профессионального образования в период временного нетрудоспособности;

замена асоциального поведения поведением социальным;

Волонтеры (добровольцы) могут действовать самостоятельно или объединяться в группы, участвовать в деятельности благотворительных организаций. Волонтерство также может быть корпоративным, если участие в благотворительной деятельности поддерживается компанией-работодателем.

Корпоративная благотворительность — это выделение ресурсов (средств) на благотворительные цели, корпоративное волонтерство — добровольная деятельность сотрудников компании по участию в благотворительных проектах (например, проведение праздников в

детских домах или больницах, организация экскурсий, дарение подарков).

Часто бизнес-организации «спонсируют» детские дома, больницы или дома престарелых; крупные компании часто являются постоянными партнерами различных благотворительных фондов.

Индивидуальное и корпоративное волонтерство широко распространено во всех странах мира и является важным ресурсом общественного развития.

Области применения волонтерского труда могут быть различными. Принято различать культурный, экологический, событийный и социальный виды волонтерства.

Экологическое волонтерство- уборка парков, лесов, берегов рек и водоемов, патрулирование территорий при пожарной опасности, посадка деревьев; проекты по сбору средств на раздельную утилизацию отходов, очистку водоемов и других природных территорий; уход за животными и птицами (организация бездомных животных, поддержка приютов, сбор средств на лечение животных и корм для них). Экологическая ориентация становится все более популярной среди молодежи и студентов, существует множество видов экологического волонтерства для детей школьного возраста.

Культурное волонтерство- помощь в восстановлении памятников архитектуры, объектов культуры; осуществление работы по пополнению экспозиционных фондов музеев; организация экскурсий, лекций, праздников и других спортивных и культурных мероприятий.

Волонтерство на мероприятиях -это «разовое» участие в волонтерских проектах (благотворительных программах), направленных на решение конкретной проблемы, связанной с конкретным мероприятием. Это могут быть спортивные и культурные мероприятия, общественный сбор средств, благотворительные акции (концерты, фестивали, ярмарки). Волонтерство на мероприятиях также включает участие в оказании помощи жертвам стихийных бедствий или других экстремальных ситуаций, требующих значительной общественной помощи.

*Социальное волонтерство*добровольное участие в реализации проектов по оказанию помощи населению, нуждающемуся в социальной защите.

Наиболее распространенным видом социального волонтерства является помощь детям-сиротам (сбор средств на различные нужды учреждений для приемных детей и выпускников детских домов; проведение праздников, концертов, экскурсий; организация летнего и зимнего отдыха, а также лечение детей и педагогическая помощь).

5.5. Экономическое поведение в условиях неопределенности Отношение к риску Традиционный подход к формированию корпоративной стратегии предполагает следующее: топ-менеджеры, располагающие набором эффективных аналитических методов, достаточны для выбора четкого стратегического направления развития любого бизнеса сектора можно предсказать с высокой точностью. Однако анализ дисконтированных денежных потоков требует ясного представления о будущем, а для этого часто приходится жертвовать неопределенностью. Если будущее неопределенно, то такой подход в лучшем случае мало полезен, а в худшем просто опасен. Недооценка фактора неопределенности – это угроза для компании со стороны конкурентов. может привести к выбору стратегии, не позволяющей защитить себя или воспользоваться уникальными возможностями, открывающимися в условиях высокой неопределенности. Опасна и другая крайность: не имея возможности выработать стратегию на основе традиционного анализа, некоторые руководители полностью отказываются от строгих рамок планирования и начинают принимать чисто интуитивные решения.

Компании, постоянно вынужденные предпринимать стратегические шаги в условиях неопределенности, нуждаются в подходе, свободном от обеих крайностей. Как правило, даже в условиях крайне высокой неопределенности менеджеры имеют общее представление о стратегических приоритетах фирмы. Кроме того, необходима концепция, позволяющая компании определить точный уровень неопределенности и разработать стратегию, полностью соответствующую этому уровню.

Четыре уровня неопределенности

При принятии стратегических решений используются два типа информации. Во-первых, в большинстве случаев можно выявить четкие тенденции (например, на основе анализа демографической статистики), на основании которых фирма может определить потенциальный спрос на свою будущую продукцию. Во-вторых, при проведении соответствующих исследований можно будет уточнить факторы, ранее считавшиеся неопределенными, например, эффективность внедрения современных технологий, гибкость спроса на отдельные категории товаров, сведения о планах. конкурентов для увеличения производственных мощностей.

Неопределенность, остающаяся после анализа с использованием самых современных методов, называется остаточной. К таким факторам относятся, например, итоги предстоящего обсуждения изменений в государственном регулировании в той или иной сфере, показатели эффективности разрабатываемых в настоящее время технологий и т. д. Однако часто можно исследовать и остаточную неопределенность, и практика показывает, что она имеет четыре уровня.

Уровень 1: разумно обозримое будущее

На этом уровне остаточная неопределенность не играет существенной роли в принятии стратегических решений. Менеджерам необходимо разработать только один прогноз, обладающий требуемым уровнем точности и служащий основой корпоративной стратегии. Для ее создания используется набор стандартных методов - исследование рынка, анализ деятельности конкурентов (прежде всего, их структуры затрат и состояния производственных мощностей), исследование цепочки создания стоимости, модель пяти сил Майкла Портера и т.д. Модель дисконтированных денежных потоков, основанная на этом прогнозе, может затем использоваться для оценки альтернатив возможных стратегий.

Шаг 2: Альтернативные варианты будущего

В этом случае будущее характеризуется как один из ряда изолированных сценариев. Аналитические методы не в состоянии определить, какой из них будет реализован, но помогают определить вероятность реализации того или иного варианта. Что еще более важно,

если результат предсказуем, некоторые (если не все) элементы стратегии изменятся.

Со вторым уровнем неопределенности сталкиваются многие компании, деятельность которых зависит от изменений государственного регулирования и законодательства. Давайте рассмотрим конкретную ситуацию. В конце 1995 года американские междугородные и международные телефонные компании начали разрабатывать стратегии выхода на местный рынок телефонной связи. В то время Конгресс рассматривал законопроект о полном отказе от финансирования отрасли, и большинство аналитиков уже знали, что новый закон будет охватывать очень широкий круг вопросов. Однако остается неясным, будет ли принят этот закон и как быстро он будет реализован в случае его принятия. Никакой анализ не направляется поставщикам услуг дальней связи

Другая ситуация, характерная для второго уровня, возникает, когда ценность выбранной корпоративной стратегии зависит в основном от действий конкурентов и не может быть предсказана. Например, на олигополистических рынках (таких как целлюлозно-бумажный, химический и товарный рынки) планы конкурентов по расширению мощностей остаются основным источником неопределенности. Законы «экономии на масштабе» требуют создания крупных производств, эффективность которых, несомненно, окажет существенное влияние на цену и рентабельность отрасли. Поэтому решение любой компании построить завод часто зависит от действий ее конкурентов. Здесь мы имеем дело с классической ситуацией неопределенности второго порядка: каждый из возможных вариантов предельно ясен, но очень трудно предсказать, какой из них произойдет. Выбор оптимальной стратегии четко определяется тем или иным результатом.

В этом случае руководителям следует разработать несколько отдельных сценариев, каждый из которых должен основываться на определенном сценарии развития событий, связанных с основными факторами остаточной неопределенности. Для оценки различных сценариев могут потребоваться разные модели. Основная задача — собрать информацию, помогающую определить вероятность того или иного исхода. После выбора подходящих моделей и определения

вероятностей не запрещается использовать классическую схему анализа для оценки риска и вознаграждения, присущих потенциальным альтернативным стратегиям. Чтобы понять, на какие рыночные сигналы обратить особое внимание, необходимо уделить пристальное внимание изучению путей развития отрасли в разных ситуациях.

Уровень 3: Диапазон возможных вариантов будущего

На третьем уровне можно определить ряд возможных вариантов будущего. Он определяется несколькими ключевыми переменными, но фактический результат может находиться где угодно в этом диапазоне. Индивидуальных сценариев больше не существует, и в то же время, как и во вторичных условиях, если исход предсказуем, некоторые (или все) элементы стратегии изменятся.

С неопределенностью 3-го уровня часто сталкиваются компании, работающие в новых отраслях или выходящие на новые региональные рынки. Например, европейская фирма по производству потребительских товаров решает выйти на индийский рынок. Даже самое квалифицированное маркетинговое исследование дает только одну характеристику – охват потребительской аудитории (скажем, от 10 до 30%). При этом конкретного сценария в указанных пределах нет, поэтому оценить размер потенциального спроса очень сложно. Компании в высокотехнологичных отраслях, таких как производство полупроводников, сталкиваются с аналогичными проблемами. При принятии инвестиционного решения новой технологии, они обычно имеют информацию только об очень широком диапазоне возможных затрат и выгод. Точные цифры необходимы для расчета рентабельности инвестиций.

На третьем уровне неопределенности требуется анализ, аналогичный анализу второго уровня. Следует определить набор сценариев, описывающих альтернативные варианты будущего, а затем сосредоточиться на наблюдении рыночных сигналов, указывающих, какой из этих вариантов развивается. Однако при таком уровне неопределенности разработать конкретные осмысленные сценарии не так-то просто. Создать «естественные» дискретные сценарии, описывающие две крайние точки диапазона, несложно, но они редко используются для выбора конкретного стратегического решения.

Находить исходные точки в диапазоне, которые служат основой для применения альтернативных сценариев, — настоящее искусство.

Правда, здесь тоже есть несколько общих правил. Во-первых, количество сценариев, принимаемых для разработки, должно быть ограничено, поскольку сложность «жонглирования» более чем четырьмя-пятью вариантами затрудняет принятие решения. Во-вторых, необходимо избегать создания ненужных сценариев, влияние которых не однозначно на выбор стратегии. В-третьих, следует разработать набор сценариев, который дает диапазон возможных результатов (т. е. нет необходимости пытаться описать весь диапазон). Такой набор опций позволяет менеджерам оценить уровень устойчивости существующих стратегий среди участников рынка.

Уровень 4: Совершенно непредсказуемый

На четвертом уровне неопределенность настолько многомерна, что практически невозможно предсказать какие-либо характеристики соответствующей среды. Ни конкретные сценарии, ни диапазон возможных исходов, ни переменные, от которых зависит будущее (а иногда даже если их невозможно определить), не могут быть определены.

Случаи неопределенности четвертого уровня очень редки и со временем перейдут в один из первых трех. И все же они существуют. Приведем другой пример. Телекоммуникационная компания должна решить, в каких сегментах формирующегося мультимедийного рынка она будет конкурировать и какими средствами. Фирма сталкивается с рядом неопределенностей, связанных с выбором технологий, прогнозированием спроса, формированием отношений между поставщиками оборудования и создателями мультимедийного контента и т. д. Эти факторы взаимодействуют крайне непредсказуемым образом, поэтому обнаружить возможные неточности практически невозможно. серия сценариев.

Компании, сделавшие крупные инвестиции в посткоммунистическую Россию в 1992 г., также столкнулись с неопределенностью четвертого уровня. Они не могли предвидеть, каким будет право собственности и бизнеса, и в этом заключалась главная неопределенность. Дополнительными факторами неопределенности были ненадежность цепочек поставок и

невозможность оценить спрос на потребительские товары и услуги, ранее не представленные на рынке. А такие потрясения, как политические убийства и девальвация валюты, могут даже сделать всю систему совершенно непредсказуемой.

Этот пример показывает, насколько сложно разработать стратегию в условиях неопределенности уровня 4, и подчеркивает переходный характер такой ситуации. В настоящее время с ростом политической и законодательной стабильности решения компаний во многих отраслях и российские рынки перешли на третий уровень. В свою очередь, неопределенность на рынке мультимедиа постепенно переходит на третий уровень, а затем и на второй уровень по мере развития отрасли.

Четвертый уровень ситуационного анализа в первую очередь качественный, а не количественный. Тем не менее, необходимо избегать соблазна «все бросить» и начать действовать только на основе интуиции. Скорее менеджеры должны систематизировать как информацию, которую они знают, так и информацию, которую в принципе можно получить. Даже если анализ накопленной информации не позволяет содержательно спрогнозировать возможные (вероятные) варианты, у руководителей формируется общее мнение о будущем. Они могут выявить некоторые переменные, определяющие основное направление развития рынка, а также некоторые показатели, которые могут свидетельствовать о положительных или отрицательных изменениях этих переменных.

На основе таких показателей менеджеры отслеживают эволюцию рынка и меняют используемую стратегию по мере появления дополнительной информации. Кроме того, они смогут определить будущие тенденции развития рынка посредством следующих действий: изучить историю подобных рынков в условиях четвертого уровня неопределенности, выявить основные характеристики победителей и аутсайдеров в таких ситуациях, характеристики используемых ими стратегий. Наконец, хотя менеджеры не могут определить неотъемлемый риск и вознаграждение различных стратегий, менеджеры должны иметь общее представление о том, на какую информацию можно полагаться при принятии инвестиционных решений.

9.3 Модель баланса между работой и личной жизнью

В условиях неопределенности компания может занять одну из трех стратегических позиций и использовать три типа действий для реализации выбранной стратегии.

Стратегические позиции: формирующая, адаптационная и поддерживающая право на участие в игре. По сути, позиция определяет цель стратегии, связанную с текущими и будущими условиями конкретной отрасли.

Стратегия формирования выбранных компаний направлена на изменение структуры отрасли в соответствии с их концепцией. Сама стратегия заключается в создании новых рыночных возможностей - путем радикальной реструктуризации относительно стабильных секторов с первым уровнем неопределенности или путем установления контроля над развитием рынка в секторах с высоким уровнем неопределенности.

Сторонники гибкой стратегии, с другой стороны, принимают как данность как текущую, так и будущую структуру отрасли. Они реагируют только на возможности, предоставляемые рынком.

Третье место - сохранение права на участие в игре - это особая форма адаптивной стратегии, которая используется только на втором, третьем и четвертом уровнях неопределенности. Он заключается в пошаговых инвестициях для достижения привилегированного положения (например, за счет доступа к уникальной информации, благоприятной структуры затрат, особых отношений между поставщиками и покупателями). Такая ситуация позволяет компании дождаться снижения уровня неопределенности, а затем выбрать ту или иную стратегию.

Типы действий: высокие ставки, опционы и выигрышные ходы. Стратегическая позиция — это еще не вся стратегия. Он определяет цель стратегии, но не действия, которые необходимо предпринять для ее достижения. Следующие три типа действий особенно важны в ситуациях неопределенности.

Высокие ставки- значительные обязательства, взятые на себя компанией в виде крупных инвестиций или приобретений других фирм. По одним сценариям они могут привести к огромной прибыли, а

по другим — к огромным убыткам. Такие меры обычно реализуются при реализации формирующей стратегии, они не используются в рамках адаптивной стратегии и «сохранения права на участие в игре».

*Параметры*направленные на максимизацию прибыли при реализации наиболее благоприятных сценариев и минимизацию потерь при реализации крайне неблагоприятных сценариев. Классическими примерами опционов являются реализация пилотного проекта перед полноценным производством нового продукта; инвестирование ограниченных средств (для минимизации риска) в совместные предприятия, занимающиеся продажей продукции на новом рынке; получение лицензии на альтернативную технологию, которая может оказаться более эффективной, чем используемая в настоящее время. Чаще всего опционы используют компании, которые придерживаются стратегии сохранения права на участие в игре. Часто эти типы действий используются и теми, кто выбирает формирующую стратегию.

И, наконец, выигрышные действия — это действия, которые при любом раскладе принесут пользу (суть их полностью соответствует названию). Менеджеры часто сосредотачиваются на конкретных беспроигрышных действиях (например, снижении затрат, сборе критической информации для победы в конкурентной борьбе, приобретении новых знаний и навыков). Однако в условиях высокой неопределенности могут выиграть и такие решения, как расширение производственных мощностей и инвестиции в выход на новые рынки.

С развитием малого бизнеса и частного предпринимательства возрастает значение конкуренции, экстернализирующей основы управления экономикой. Чтобы успешно действовать в таких условиях, предприниматели должны знать эффективные методы управления, уметь определять пределы риска, уметь выбирать наиболее оптимальный из имеющихся вариантов. Это определяется деловыми способностями предпринимателя и требует от каждого предпринимателя определенного уровня знаний и умений.

Контрольные вопросы:

1. Оценка распределения ресурсов понятие и надобность?
2. Что вы знаете о распределении ресурсов?
3. Модель баланса между работой и личной жизнью?
4. Распределение рабочего потенциала?
5. Нормативная экономика это?
6. Нормативные установки поведенческой экономики и формы "поведенческой" политики это?
7. Суть поведенческой экономики?
8. Стратегическая позиция это?

ГЛАВА X. ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

10.1. Интеграция эмоций в экономическую теорию.

10.2. Поведенческие экономические исследования самоубийств.

10.3. Разумное поведение, наносящее вред здоровью.

10.1 Интеграция эмоций в экономическую теорию

Экономическая психология, или изучение психологических аспектов экономики, является перспективным направлением исследований. Жизненная интерпретация экономики экономическими психологами; факторы, лежащие в основе экономических решений; интересуются такими темами, как взаимосвязь между личной идентичностью и массовым потреблением. Исследования проводят социальные психологи, когнитивные психологи (ориентация на принятие решений), возрастные психологи (ориентация на развитие детского восприятия экономических процессов). Хотя экономическая психология развивается динамично, нельзя утверждать, что она находится в центре науки. Современный академик в когнитивной психологии, преобладают вычислительные и неврологические подходы. Социальная психология имеет тенденцию отходить на второй план, когда речь идет о распределении средств на исследования, должности профессора, издание журналов и другие показатели институционального управления. Однако даже внутри него экономическая психология является новой областью. Таким образом, в данном параграфе рассматривается тот потенциал, который находится на периферии современной психологии.

Психология традиционно предпочитает изучать результаты абстрактных исследований, прежде чем анализировать материальные условия современной жизни. Следующее практически игнорируется в теориях современной психологии. Несмотря на эту «популярную» критику (Parker, 1989), гегемония лабораторных методов в психологических исследованиях продолжается.

В современной экономической психологии можно выделить два подхода. Первый из них – культурное потребление в значительной

степени стороне аспектов в основном исследует отношения между экономикой и психологией. Второй подход фокусируется на взаимосвязи между культурными подходами и исследует социальную психологию массового потребления в рамках относительно более широкой междисциплинарной области. Поскольку эти два подхода идут рука об руку, в этой главе мы рассмотрим анализ обоих.

Первоначально проблемы экономической психологии были переплетены между психологией и экономикой. Дж. Катонаи говорит: «Мы рассматриваем экономические процессы как проявление человеческого поведения и анализируем его с точки зрения современной психологии». Дж. Катона предложил первый проект эмпирического исследования психологических аспектов экономического поведения. Одна часть этого проекта заключалась в том, чтобы понять взаимосвязь между экономикой и человеческой психологией. При этом Дж. Катона указывал на «принципиальное согласие всех современных ученых-психологов» и предвидел тенденцию абстрагироваться от серьезных различий между различными психологическими подходами. Это было частью лингвистического бихевиоризма, преобладавшего в то время в психологии, в котором взаимодействия между промежуточными психологическими переменными изучались на основе контролируемых поведенческих наблюдений. Работа Дж. Катона, являвшегося «основателем экономической психологии», привлекла очень мало критического внимания. Поэтому мы сосредоточимся на его начальных аспектах. По мнению Катона, существует четкая связь между экономикой и психологией личности. Хотя «объективные» экономические условия влияют на индивидуальное поведение, они косвенно выражаются через субъективные экономические взгляды. Поэтому в каком направлении идет экономика, будет ли она развиваться в будущем или уменьшаться никто не может предсказать. Людям придется решать, экономить или тратить свои сбережения. В таких условиях общественное мнение является очень важным фактором развития экономики. Если небольшая группа людей изменит свое поведение при принятии решения о том, тратить или откладывать деньги, их решение окажет прямое влияние на такой

макроэкономический фактор, как сумма денег, доступных для инвестирования.

10.2. Поведенческие экономические исследования самоубийств

Эксперты признают, что психологический фактор меняет ход бизнес-процесса. Упомянутая Дж. Катоном в этих и других подобных комментариях программа экономической психологии не утратила своего значения и сейчас. При анализе с любой теоретико-методологической точки зрения он подразумевает четкие экономические и социально-психологические границы между объективными и субъективными взглядами. После Дж. Катона многие исследования были сосредоточены на исследованиях общественного признания, связанных с экономикой. Согласно Ж. Катону, социально-психологические процессы протекают не на уровне масс или групп, а на уровне каждого индивидуума. Экономическое поведение понимается как сумма поведения и принятия каждого индивидуума. Такое воображение его собственной очереди, подчеркивает важность принятия решений в исследованиях потребителей.

Одной из важнейших теорий, приведших к формированию экономической психологии, является «Теория обучения и принятия решений». В последнее время в рамках социально-психологических исследований изучается вопрос о «роли инструкций при формировании желаний», что повлияло на новое современное прочтение программы Дж. Катона. Наиболее влиятельным подходом в этом контексте является «теория обоснованного действия», предложенная Адзеном и Фишбейном (Айзен и Фишбейн, 1980). По мнению авторов, в формировании стремления к тому или иному действию наблюдается противопоставление нормативных убеждений и элементов обучения... Человек может быть непоследовательным в выполнении своих инструкций, когда затраты перевешивают выгоды, или когда он ожидает недовольства со стороны значимых других. В теории мотивированного действия желание купить что-либо определяется важностью покупки и тем, как ее оценивают другие. Теория мотивированного действия оказалась психологически обоснованной как общий подход к исследованию свободного выбора. Он признает,

что на принятие экономических решений могут влиять многие учебные, экономические и социальные обстоятельства. Основная ценность такого подхода заключается в выявлении факторов, влияющих на выбор одного из имеющихся вариантов. Адзен и Фишбейн заявляют, что к желанию покупателя следует подходить так, чтобы оно являлось формой принятия решения, то есть: «По своей сути в поведении покупателя нет ничего неожиданного. Это обычные человеческие действия, из нескольких альтернатив предлагается выбор одного, нельзя считать что за этим стоит какая-то новая, уникальная причина».

Эти авторы использовали свой подход для определения потребительских предпочтений в отношении марок автомобилей и пива. Им удалось спрогнозировать вероятность покупки с учетом инструкций и субъективных норм. Были выявлены определенные «абсолютные» эффекты, которые влияют на принятие решений, например, покупают ли люди вещи для себя или для других. Модель обоснованного действия редко систематически применяется в исследованиях принятия решений в экономической психологии. Однако изучение процессов калькуляции в рамках программы «Катона» является ведущим. Программа Катона в сочетании с «теорией обучения» прикладной экономике привела к созданию ведущей «модели принятия решений» в экономической психологии. Однако,

Часто (возможно, не всегда) у них нет всей необходимой информации для анализа затрат, достижений, оценки ограничений. Решения пока принимаются В условиях неопределенности, люди используют набор логических методов и методологических правил (эвристик), используемых в процессе обнаружения новостей в теоретическом исследовании, не требующем большого объема информации, например целенаправленного анализа. Исследования Тверски и Канемана (1981) показали, что при работе со статистической информацией люди часто полагаются на набор логических методов и методологических правил, таких как сходство и репрезентативность.

10.3 Разумное поведение, наносящее вред здоровью

В последние годы этот подход повысил роль эффективности в экономической психологии. В соответствии с этим подходом и психологи, и экономисты считают, что у людей есть свои интересы, многие экономические образы и идеи например, критически решения на основе принципов знания будущих доходов. Прикладная экономика использует концепцию ограниченной рациональности, предложенную Саймоном (Simon, 1957), в качестве модели принятия решений в условиях неопределенности. Согласно модели, люди склонны быть более разумными, чем согласными, используя различные специфические формы рассуждений. Если метод доказал свою эффективность в такой ситуации в прошлом, люди довольствуются повторением своего решения и не ищут лучшего пути.

Согласно Гуту и др. (Guth et al., 1992), в прикладной экономике существует два подхода, которые по-разному интерпретируют отношения между психологией и экономикой. Прикладная экономика включает в себя ряд методов, которые моделируют принятие экономических (обычно финансовых) решений в контролируемых условиях. Преимущество этого метода в том, что разрешение конфликтов ценовым соглошением, объясняется его применением к широкому кругу психологических процессов, таких как ситуации альтруизма, ситуации установления межгрупповых и личных отношений.

Проводники научных экспериментов организуют «игру» со строго обоснованными показателями. Поведение игроков ограничено правилами и направлено на получение высокого уровня прибыли. Исследователи снова приглашают участников теста принять участие в игре. Отклонение от целевого поведения можно рассматривать как функцию изменения соотношения затрат и результатов. Те же принципы экономического моделирования могут применяться, если субъективная ценность достижений изучается с учетом ограничений. Однако для этого нужно найти соответствие между тем, как люди ведут себя в игре и в реальном мире. Это скорее вопрос определенных типов экономического поведения, чем вопрос внешней валидности.

Контрольные вопрсы:

1. Интеграция эмоций в экономическую теорию
2. Поведенческая психология и принятие решений это
3. Поведенческие экономические исследования самоубийств
4. Что такое разум?
5. Разумное поведение это ?
6. Управление разумной экономикой ?
7. Вредные привычки как фактор экономической нестабильности?
8. Как влияют на решение вредные привычки?

ГЛАВА XI. ЗАЩИТА ЗДОРОВЬЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ИХ ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

11.1. Загрязнение окружающей среды химической промышленностью.

11.2. Воздействие промышленных отходов на живые организмы.

11.3. Переработка промышленных отходов

11.1 Загрязнение окружающей среды химической промышленностью.

Воздействие хлопкоочистительных заводов на окружающую среду, описание химических веществ, загрязнение окружающей среды наблюдается в результате природных явлений, в том числе извержений вулканов, землетрясений, метеоритных падений, наводнений, ураганов, пожаров, засух, а также непосредственной деятельности человека. Природное и антропогенное загрязнение окружающей среды в основном наблюдается в присутствии химических веществ.

Результат негативного воздействия человека на природу особенно усилился в эпоху науки и техники. Развитие заводов и фабрик на основе научно-технических достижений, возрождение сельского хозяйства привели к росту народного хозяйства, а также к растрате природных ресурсов, загрязнению окружающей среды отходами.

Загрязнителями окружающей среды являются в основном химические вещества. В основном мы делим их на две большие группы: химические вещества загрязняющие окружающую среду и химические препараты выпускаемые предприятиями химической промышленности.

Добыто более 100 млрд тонн угля, нефти, торфа и т.д. В результате их использования в качестве топлива 3,8 млрд. тонн пепла и пыли выбрасывается в атмосферу. Вместе с этим пеплом и пылью 1,9 млрд. мышьяк и 1,2 млрд. тонн токсичной сурьмы, 68 млн тонн. цинка, 4 млн тонн. свинеца, кадмий 2022 тыс. тонн, никель 50 тыс. тонн, фтор 4 тыс. тонн, фосфор (R2O5) 35 млн. тонн, смоб 15-48 тыс. тонн, пестициды 3,2 млн. тонн, полихлорбифенил 500 тыс. тонн, бензопирен 8 тыс. тонн, фторуглероды 710 тыс. тонн, меди: в атмосферу 65 тыс.

тонн; 80 тыс. тонн в виде ТБО; 100 тысяч тонн. в качестве удобрения выделяется в воздух, почву и воду. Это, в свою очередь, является следствием явления веществ в природе, практически во всех средах жизнедеятельности.

Химические вещества, выделяемые и производимые промышленными предприятиями исходя из выбросов промышленных предприятий, которые составляют около 7 миллиардов тонн в окружающей среде: оксиды углерода (SO, SO2); оксиды серы (SO, SO2); сероводород (H2S); оксиды азота (NO, NOx); аммиак (NH3); из инертных газов: фреоны (SN3ClF, C2H4ClF); фтористый водород (HF); углеводороды (CH4, SnN2+2n), тяжелые металлы железо (Fe), свинец (Pb), никель (Ni), ртуть и др. Их более нескольких тысяч. По количеству отходов промышленных предприятий по воздействию на окружающую среду: энергетические (31%); автомобильная промышленность (24%); черная металлургия (14%); промышленность строительных материалов (11%); цветная металлургия (7%); нефтепереработка (5%); химическая промышленность (4%), а остальные относятся к другим отраслям

Еще одним химическим веществом, загрязняющим окружающую среду, являются ядохимикаты и химические удобрения. Ядовитые химические препараты мы называем пестицидами (от лат. su pestis — яд и cid — убивать). Разделим их на три группы по химическому составу: 1. неорганические соединения (маргиний, медь, цинк, фтор, барий, ртуть, соединения серы, хлораты и другие соединения); 2. химические вещества, полученные из растений, грибов, бактерий (пиретроиды, анабазин, никотин, бактериальные препараты, антибиотики и др.); 3. органические соединения, они являются активными веществами по своему действию.

Пестициды делятся на несколько групп в зависимости от их применения:

1. инсектициды (инсектум-насекомое, цидо-убивать) - препараты против вредителей растений (акарициды-против клещей; лаврициды-против круглых червей; нематоциды-слизистые черви и головастики; зооциды-животные);

2. фунгициды и бактерициды - препараты против грибков и бактерий;

3. гербициды – средства борьбы с сорняками;

4. дефолианты – средства искусственного сброса листьев;

5. десиканты – препараты, вымораживающие и подсушивающие корни растений;

6. арборициды – химические вещества, убивающие мешающие деревья;

7. альгициды – химические вещества для уничтожения водорослей;

8. репелленты – химическое средство, отгоняющее насекомых;

9. Аттрактанты – химические вещества, привлекающие насекомых.

С открытием первых пестицидов в 1874 году люди начали бороться с вредителями. На сегодняшний день на земле использовано 2-5 миллионов тонн ДДТ (дихлордифенилтрихлорэтана). Учитывая, что период его разложения составляет 3-25 лет, видно, что его воздействие на окружающую среду еще не уменьшилось. В 1970 году разработка ДДТ была остановлена, а его использование прекращено. ДДТ оказывает негативное воздействие не только на насекомых, но и на рыб, птиц, животных и человека.

При переработке нефти в окружающую среду в больших количествах выбрасывается 805 соединений, состоящих из более чем 20 элементов. Примерами их являются: метилртуть, алканы, циклоалканы, соединения фосфора, ванадия, марганца, хрома, кобальта и бора.

На сегодняшний день промышленными предприятиями нашей республики в атмосферу выброшено 2,5 млн тонн загрязняющих веществ около 2000, в водные объекты загрязненных сточных вод с составом около 1500 ингредиентов – 170 млн кубометров, в почву – около 50 химических веществ и около 150 пестицидов, а также количество промышленных, бытовых отходов и химических веществ достигло 289 млн тонн.

11.2. Воздействие промышленных отходов на живые организмы.

В 21 веке у человека агрессивное отношение к природе, в результате чего, в первую очередь, природе наносится большой ущерб,

что отрицательно сказывается на природном балансе, вызывает глобальные экологические проблемы, и в то же время вредит здоровью человека.

Ежегодно на нашей планете вырабатывается 2,9 миллиарда тонн различной продукции, добывается 130 миллиардов тонн руды, значит, на каждую тонну продукции мы производим 25-60 тонн отходов. Если учесть, что 9-12% земель составляют сельскохозяйственные угодья, 22-25% пастбища, 2-3% дороги, жилье, предприятия и 1% полезные ископаемые, то каждые 17-24 тонны отходов на квадратный километр .

На сегодняшний день ежегодно производится 68 миллионов тонн. цинк, 4 млн тонн. свинец, кадмий 20-22 тыс. т, никель 50 тыс. т, фтор 4 тыс. т, фосфор (R2O5) 35 млн т, смоб 15-48 тыс. т, пестициды 3,2 млн т, полихлордифенил 500 тыс. т, бензопирен 8 тыс. т ., фторуглероды 710 тыс. т, медь: 65 тыс. т в атмосферу; 80 тыс. тонн в виде ТБО; 100 тысяч тонн. выбрасывается в природу в качестве удобрения.

11.3. Переработка промышленных отходов

Природа является источником, удовлетворяющим материальные и духовные потребности людей. Природа — это все материальное существование. Природа и общество — две части единого существа, тесно связанные друг с другом.

Помимо общих характеристик человека и окружающей среды, существуют и специфические аспекты. Все необходимое для существования человека - продукты питания, одежда, строительные материалы и т.д. берется у природы. Для этого используются природные ресурсы, естественно, это сырье необходимо перерабатывать. Для этого создана огромная промышленная инфраструктура. Как мы обсуждали выше, промышленные предприятия не только производят продукцию, но и выбрасывают отходы в окружающую среду, что оказывает негативное влияние на природу.

Сегодня население Земли достигло 7 миллиардов человек, что, безусловно, ведет к более широкому использованию природных ресурсов. В результате количество отходов в окружающей среде увеличивается с каждым годом. Поэтому защита матушки-природы от промышленных отходов, влияющих на нашу окружающую среду,

остается насущной необходимостью, ведь загрязненная природная среда оказывает негативное влияние не только на человека, но и на нашу природу. В связи с этим разработан ряд мер не только нашей страной, но и странами мира. На международном уровне многие конвенции были разработаны ООН и действуют в настоящее время.

Для снижения выбросов промышленных предприятий следует в первую очередь использовать безотходные процессы с применением передовых технологий, отвечающих требованиям настоящего времени. Основная цель – сохранение природных ресурсов и снижение негативного воздействия на окружающую среду, а также восстановление здоровья человека. Все промышленные предприятия, которые будут созданы сегодня в нашей стране, оснащены современными технологиями. В результате улучшается экологическое состояние нашей республики.

1. Первичная обработка хлопка, транспортировка, сушка, очистка, джинирование, линтерование, переработка волокнистых отходов производства, в воздух и атмосферу производственных помещений выбрасывается большое количество пыли. Пыль в основном состоит из 3-х фракций: грязные частицы - измельченные кусочки ваты; волокнистые и минеральные частицы (минеральные частицы проходят через почву к хлопку); грязные и волокнистые частицы пыли, выделяющиеся из хлопка в процессе обработки.

Весь выбрасываемый в атмосферу обработанный воздух подразделяют на технологический и аспирационный: первый - от технологических машин и оборудования, второй - от систем пылеулавливания.

Воздушный транспорт хлопка, волокна, ворса и отходов производства является основным участком выпуска переработанного воздуха в хлопкоочистительной установке.

В цехах сушки-очистки, хлопкоочистки, линтерации и переработки волокнистых отходов образуется значительное количество пыли. Изменяется состав пыли, выделяемой в ходе технологического процесса на хлопкоочистительном предприятии. В начале первичной обработки хлопка в воздух выделяется пыль, содержащая большое количество минеральных фракций. Пыль, выделяющаяся при дальнейшей переработке хлопка – волокна и линта – содержит больше

органических веществ: это семенная шелуха, кусочки листьев и других частей хлопка, а также фрагменты волокон.

Контрольные вопросы:

1. Загрязнение окружающей среды химической промышленностью пути из улучшение?
2. Защита здоровья потребителей
3. Воздействие промышленных отходов на живые организмы?
4. Переработка промышленных отходов как экономический фактор создание рабочих мест?
5. Пути переобработки промышленных отходов?
6. Имеют ли право взимать в точках общественного питания дополнительную плату за обслуживание?
7. Когда можно отказаться от страхования жизни и возвратить страховую премию?
8. Должен ли продавец в Интернет магазине предоставлять информацию о себе, как вы думаете?

ГЛАВА XII. СПРАВЕДЛИВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И БЕЗРАБОТИЦА

12.1. Справедливая заработная плата.
12.2 Поведенческая экономика компенсации по безработице.

12.1. Справедливая заработная плата.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ - социально-философское, морально-правовое понятие. Она играет большую роль в общественно-политическом сознании людей. Он отражает представления определенных социальных групп и отдельных лиц. Через это понятие оцениваются политическое поведение, нормы прав и обязанностей, нравственные отношения, труд и вознаграждение, преступление и наказание, служба и ее признание, признание достоинства и т.д. Понятие справедливости определяется определенными историческими условиями и социально-экономическими отношениями. Социально-философский аспект справедливости относится к взаимному равенству членов общества в различных отношениях.

Этический аспект означает одинаково относиться друг к другу, не задевать честь друг друга, соблюдать правила этикета. Юридическая сторона справедливости означает соблюдение законов, а политическая сторона означает управление государством на основе правил справедливости и заботу о гражданах в развитом обществе.

Справедливость требует от людей действовать на основе демократических законов, в которых каждый человек живет на основе имущества, заработанного благодаря его труду, предприимчивости и уму. Государство контролирует соблюдение гражданами в своей деятельности норм справедливости и законов, обеспечивает неприкосновенность собственности и равенство перед законом членов общества.

Для того чтобы иметь полное представление о значении конкурентной борьбы, необходимо рассмотреть ее основные формы и признаки. По своим масштабам конкуренция делится на два вида - внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция.

Конкуренция внутри сети ведется между предприятиями одной сети с целью иметь более выгодные условия производства и реализации товаров, получения дополнительной прибыли. В связи с

тем, что действующие предприятия каждой отрасли имеют разный уровень оснащенности оборудованием и производительности труда, индивидуальная (раздельная) стоимость товаров, произведенных на этих предприятиях, не будет одинаковой.

Наличие конкуренции на внутреннем рынке любой страны является основным показателем успешного функционирования рыночной экономики, тот факт, что во многих странах мира, в том числе в странах с переходной экономикой, действуют законы о конкуренции и создание национальных организаций, занимающихся с этими вопросами подтверждают эту ситуацию.

В частности, в Узбекистане создан Государственный комитет по ликвидации монополий и развитию конкуренции (Антимонопольный комитет), деятельность которого направлена на создание конкурентной среды в экономике республики, создание равных конкурентных возможностей для предприятий и фирм с разными формами собственности, в том числе предприятий и фирм с различными формами собственности на ведение хозяйственной деятельности.

В связи с изменениями технических основ производства, содержания труда рабочих, их образования и профессиональной подготовки 11 меняются также формы и системы оплаты труда. В организации оплаты труда различают две основные формы: повременную и повременную. Заработная плата вактбая – это заработная плата, выплачиваемая в зависимости от квалификации работника, качества работы и рабочего времени. Обычно бывает, когда результаты труда не могут быть точно подсчитаны, а определяются выполнением конкретных задач (например, инженерно-технический персонал и служащие, наладчики, в оплате труда электриков и тому подобное) или в случаях, которые определяются ходом технологического процесса производства продукции и не зависят непосредственно от рабочего (например, работа на конвейерах и автоматических линиях). Заработная плата – это заработная плата, выплачиваемая работнику в зависимости от количества и качества произведенной продукции или объема выполненной работы. Размер заработной платы, выплачиваемой за единицу продукции, определяется путем деления ставки заработной платы на норму производства.Виды форм оплаты труда, учитывающие конкретные

условия труда, образуют систему оплаты труда. Например, часть работников оплачивается по системе «право на труд». При этом, независимо от степени выполнения нормы выработки, заработная плата выплачивается по установленному тарифу за единицу продукции. Ишбай-премиальная система предусматривает присуждение премий по ряду показателей. При надбавочной оплате продукция, произведенная работником в пределах установленной нормы, оплачивается по установленному тарифу за ее единицу, а сверхнормативная - по повышенной плате (тарифу). В системе оплаты труда Ишбая существует разница между индивидуальной, коллективной и арендной оплатой труда. В этом случае плата уплачивается за готовую продукцию с учетом ее качества и затрат на производство. При коллективной форме оплаты заработная плата зависит от результатов работы бригады, штаба и других подразделений. При этом каждого сотрудника интересуют не только данные ему личные поручения, но и весь объем работы отдела. Классификация заработной платы рабочих осуществляется преимущественно с помощью государственной тарифной системы. С помощью тарифной системы регулируется уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и 12 районам страны, а внутри них в зависимости от видов производства, квалификации различных категорий работников и условий труда. Это зависит от результатов работы отдела и других отделов. При этом каждого сотрудника интересуют не только данные ему личные поручения, но и весь объем работы отдела. Классификация заработной платы рабочих осуществляется преимущественно с помощью государственной тарифной системы. С помощью тарифной системы регулируется уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и 12 районам страны, а внутри них в зависимости от видов производства, квалификации различных категорий работников и условий труда. Это зависит от результатов работы отдела и других отделов. При этом каждого сотрудника интересуют не только данные ему личные поручения, но и весь объем работы отдела. Классификация заработной платы рабочих осуществляется преимущественно с помощью государственной тарифной системы. С помощью тарифной системы регулируется уровень заработной платы рабочих и служащих по

отраслям и 12 районам страны, а внутри них в зависимости от видов производства, квалификации различных категорий работников и условий труда. Классификация заработной платы рабочих осуществляется преимущественно с помощью государственной тарифной системы. С помощью тарифной системы регулируется уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и 12 районам страны, а внутри них в зависимости от видов производства, квалификации различных категорий работников и условий труда. Классификация заработной платы рабочих осуществляется преимущественно с помощью государственной тарифной системы. С помощью тарифной системы регулируется уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и 12 районам страны, а внутри них в зависимости от видов производства, квалификации различных категорий работников и условий труда.

Отрицательные и положительные стороны безработицы.

Отрицательный	**Положительный**
Часть трудового ресурса простаивает и не участвует в создании продуктов и услуг. Длительное отсутствие работы приводит к потере профессиональных навыков и опыта. Беспокойство о поддержке безработных означает, что работающим людям приходится брать больше налогов со своих доходов для выплаты пособий. Доходы семей безработных снизятся, а получаемых ими пособий не хватит на жизнь.	Риск безработицы - заставить людей работать хорошо, - не нарушать трудовую дисциплину, - повышать производительность труда; - побуждает улучшать качество работы;-прославлять свою компанию;-добиваться ценности своего рабочего места. Те, кто без работы - работать над собой; - совершенствовать знания и навыки; - побуждает усердно осваивать новые профессии.

Порядок трудоустройства безработных.

Прием на государственную службу В вопросе трудоустройства может обратиться любой гражданин, потерявший работу, впервые ставший безработным, а также желающий продолжить работу после длительного перерыва. Если служба занятости не предоставит ему работу за 1 день, он получит статус безработного на 11-й день. Лицо, дважды отказавшееся от предложения о работе в течение 10 дней после обращения в службу занятости, не будет иметь статуса трудоустройства, но по истечении 30 календарных дней повторно поступит в службу занятости в качестве обычного соискателя, будет поставлено на учет. Если лицо утратило способность работать по прежней специальности, находясь на рынке труда, или не смогло найти подходящую работу из-за отсутствия необходимой профессиональной квалификации, либо при возникновении необходимости смены профессии в связи с отсутствием у безработного подходящей работы государственная служба занятости направляет его к месту профессиональной подготовки, переподготовки или обучения по другой профессии. В это время ему будет начислена стипендия, а время учебы будет включено в общий стаж.

В установленном порядке лицо, признанное безработным, получает пособие по безработице, которое для лиц, потерявших работу и заработную плату или пытающихся вернуться на работу после длительного перерыва, не превышающего 26 календарных недель в 12-месячном периоде, не работавшие ранее или впервые не более 13 недель для лиц, ищущих работу. Размер пособия безработным, имеющим ребенка в возрасте до 16 лет или других иждивенцев, будет увеличен на 10 процентов. Безработный должен активно искать работу в период получения пособия и записываться на прием в государственную службу занятости не реже одного раза в две недели. Если по неуважительным причинам трудоустройство не поступает на государственную службу в установленный срок,

Прием на работу лиц, связанных с предприятием, учреждением, организацией и сокращением штата имеет свои особенности. Такие лица должны быть лично подписаны и представлены администрацией за два месяца. Администрация должна предложить работнику другую работу на том же предприятии, в учреждении и организации в письменной форме с предупреждением о том, что он не работает. Это

тоже форма занятости, разница в том, что эту задачу решает не нанимающий орган, а предприятие, учреждение. Если работник становится безработным в связи с прекращением деятельности предприятия, обязанность по обеспечению его работой ложится на орган, принявший решение о ликвидации предприятия, учреждения, организации, либо на вышестоящий орган.

При увольнении работников в связи с ликвидацией, реорганизацией предприятия, учреждения, организации, а также сокращением штатов, во-первых, деньги выдаются в размере среднемесячной заработной платы, во-вторых, среднемесячная заработная плата сохраняется в течение период поиска работы., но этот срок не должен превышать двух месяцев. Если работник зарегистрируется в качестве соискателя в государственной службе занятости в течение десяти дней после увольнения, он будет иметь право на получение третьего среднемесячного заработка. Если общий стаж неработающего работника в связи с сокращением, ликвидацией и реорганизацией предприятия, учреждения, организации позволяет выйти на пенсию, он имеет право выйти на пенсию на два года раньше срока, установленного законодательством.

12.2 Поведенческая экономика компенсации по безработице.

Существует несколько способов трудоустройства лиц, окончивших высшее или среднее специальное учебное заведение. Контракт или представление дает право выпускнику вступить в трудовые отношения с конкретным предприятием, учреждением, организацией и одновременно требовать от них трудоустройства по специальности, полученной в учебном заведении. Прием рабочего и специалиста, направляемых на предприятие, учреждение, организацию, указанные в настоящем документе, обеспечение их работой по специальности и квалификации, создание нормальных производственных и жилищных условий, выплата заработной платы, установленной законодательством, влечет за собой обязанность. Предприятия, учреждения, организации, отказывающие в приеме выпускникам высших, средних, средне-специальных и профессионально-технических учебных заведений, уплачивают штраф в размере среднегодовой заработной платы.

Меры государства по защите населения от безработицы.

Во избежание серьезных потерь государство проводит политику увеличения занятости. Укажите, когда увеличиваются фрикционная и латентная виды безработицы:

- переподготовка;

- расширяет систему образования;

- широко распространяет информацию о вакансиях;

-увеличивает инвестиции на биржах труда.

Если безработица приобретает периодический характер, государство использует бюджетные, фискальные, кредитно-денежные отношения и инструменты, а именно:

- тратит больше денег на производство, чтобы увеличить занятость;

-с целью повышения заинтересованности предпринимателя в суде, а также снижения процентных ставок по кредитам;

-снижение налогов на производителей и потребителей.

Помимо указанной деятельности, в сфере организации и регулирования государственного рынка труда:

- к изменениям численности населения или веса пола;

- отраслевые и региональные изменения занятости,

- критерии привлечения в производство дополнительной рабочей силы;

- уделяет особое внимание такому фактору, как территориальное размещение производительных сил.

Важнейшей из экономических мер по сокращению безработицы является создание малых предприятий в отраслях народного хозяйства в соответствии со спросом рынка. Это включает в себя:

- повысить производительность труда;

- улучшение материально-технического, технологического и инвестиционного обеспечения рабочих мест;

- создание новых несельскохозяйственных зон труда;

- повысить материальную заинтересованность сотрудников;

- может быть достигнута за счет разумных налогов.

Поэтому создание малых предприятий основывается на следующих принципах:

1. Выделение одного или нескольких компонентов из структуры действующего предприятия (организации).

2. Создание малого предприятия на базе структурного подразделения объединения.

3. Создание малого предприятия по инициативе учреждения, предприятия, организации, граждан, имеющее целью объединение усилий и ресурсов для реализации определенных общих целей.

В Республике Узбекистан существуют следующие виды малых предприятий:

1. Малые государственные предприятия, основанные на государственной собственности.

2. Малые акционерные предприятия на основе коллективной собственности, малые акционерные предприятия, малые предприятия хозяйственных групп и обществ, малые предприятия общин и религиозных организаций.

3. На основе имущества граждан

- индивидуальный и семейный малый бизнес.

4. Малые арендные предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Внедрение KPI систему в оплате заработной платы?
2. Справедливая заработная плата это?
3. Конкурентная заработная плата это?
4. Поведенческая экономика компенсации по безработице дайте понятие?
5. Заработная плата как фактор улучшение качество жизни населения?
6. Какая или сколько должна быть справедливая заработная плата?
7. Что такое безработица?
8. Какие решение существуют что бы одолеть безработицу?

ГЛАВА XIII. ПОВЕДЕНИЕ И ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

13.1. Поведенческая стратегия.

13.2. Методы поведения

13.3. Больше интервью и разговоров.

13.1 Поведенческая стратегия.

Представление о максимальной пользе потребляемых товаров позволило экономической науке относительно легко описывать различные психологические процессы и использовать оптимизационный аппарат математики в форме, относительно пригодной для практического моделирования. Однако такой подход создает множество проблем: теория постепенно «отходит» от реальности; В какой-то момент посылки оказываются построенными так, что никакие факты не могут опровергнуть теорию, и так далее. Фактически современные экономисты основывают свои построения на максимизации полезности. Но если у экономиста, утверждающего рациональный эгоизм и принцип максимизации прибыли, спросить, почему он занимается теоретическими исследованиями за низкую заработную плату, то его ответ не отражает его личного взгляда на поведение людей в экономике. Если мы хотим максимизировать полезность, мы вынуждены признать, что прибыль может быть получена не только от потребительских товаров, но и от личного интереса, который может быть получен практически от чего угодно. Если человек смотрит на муху, сидящую на стене, это принесет ему пользу. Пока некий предприниматель не подумает о продаже права увидеть муху на определенной стене, это утверждение кажется абсурдным. Готовых за него платить немного, а «товар» может даже стать модным, как в начале 2000-х. Среди западноевропейских пенсионеров стало модным часами смотреть, как самолеты приземляются в аэропорту. В этом случае экономист вынужден признать, что полезность возникает из ничего, т. е. из мысли.

Например, богатый человек покупает автомобиль по отличной цене. Основная цель, конечно же, показать обществу, что такие деньги можно свободно тратить. Было бы неправильно делать вывод, что эта машина хорошо зарекомендовала себя за свою цену благодаря своему уникальному дизайну, техническим характеристикам и надежности. В

этом случае прибыль приносила не машина, а идея выражения и подтверждения своего успеха в жизни, зная, сколько он стоит, приобретая знак общественного признания (эффект Веблена). Если бы этот богач вместо того, чтобы купить машину, открыто выбросил эти деньги в море, он бы небрежно сказал: «У меня их слишком много, и я не знаю, что с ними делать». Другой пример: человек подает милостыню нищему. Экономист-неоклассик сказал бы, что это иррациональное поведение, потому что это ничего не дает. Но человек счастлив после того, как сделал доброе дело, значит, у него есть что-то полезное. Поведенческая экономика предлагает схему «социального предпочтения» для этих ситуаций, когда у человека есть «коэффициент альтруизма», который можно поставить перед пользой общества в целевой функции человека. Вы можете думать о пожертвовании как о покупке хорошего чувства, и предельное увеличение этого чувства должно быть связано с предельными затратами.

Другой пример: многие люди любят брать вещи в магазине, даже если они им не нужны, убирать их, покупать через неделю, а потом возвращать в магазин. Некоторым нравится листать журналы или каталоги, сравнивать достоинства разных моделей и следить за динамикой цен. В этом случае уже выгодны взаимодействия с товарами или другими символами стоимости, происходящие в соответствии с общественно установившейся практикой. Для этого вещь не обязательно должна принадлежать человеку, потому что с ее образом можно взаимодействовать без идеи собственности в сознании.

Потребитель распределяет средства своего бюджета между различными товарами (услугами), необходимыми или имеющимися на рынке. Возможны два варианта потребительского поведения:

1) потребитель, желающий купить товар, стремится получить максимальную выгоду от каждой денежной единицы своего дохода;

2) покупатель стремится получить максимальную прибыль от каждого товара (от каждой сделки) за счет отчуждения своего дохода на покупку товара.

Оба варианта отличаются исследовательской логикой и эпистемологией. Если в первом варианте необходимо максимально вложить (отчуждать) каждую единицу своего дохода в распоряжение потребителя, то второй в конечном счете решается поиском выгодного

распределения дохода по ценам товаров, если у потребителя есть потребность, второй вариант связан с увеличением бюджета потребителя. Официально разница в том, что в одном случае рассматривается возможность эффективного расходования денежных средств, во втором - повышается их эффективность, хотя для первого варианта характерна одна и та же задача - в каждом последующем периоде формирование потребительского бюджета (операции) больше, чем в предыдущем периоде.

Но логика представленных вариантов оказывается иной. В первом варианте речь идет о том, как извлечь выгоду из отчуждения каждой новой единицы дохода. Здесь доход достигается за счет того, что владелец может сделать в любой момент возможной сделки, а во втором варианте он достигается за счет сберегательного счета, называемого сделкой. Традиционно последнее объясняется тем, что потребитель выбирает между вариантами и выигрывает из-за преимуществ стоимости или ценности продукта. Низкая цена является причиной, а разница между ценами становится критерием возникновения этой связи. Бюджет потребителя увеличивается в результате тривиального условия: потребитель с тем же бюджетом может купить больше товаров в данный период, чем в предыдущий или последующий период. Увеличение дохода, которое может быть получено в результате благоприятных рыночных условий, выступает в качестве самостоятельного дохода в будущем, что расширяет степень свободы потребителя. Аргументы в пользу этой логики и подтверждающие примеры можно найти в работах А. Маршалла, Э. Слуски и Дж. Хикса. На первый взгляд, этого объяснения достаточно, чтобы объяснить феномен рыночных отношений. Но при ближайшем рассмотрении не все в феномене потребительского выбора может быть объяснено вышеприведенной моделью. Некоторые парадоксы отмечались в исследованиях Д. Канемана и У. Смита. Парадоксы поведения (странное, неожиданное) в теории ожидаемых выгод.

Один из многих парадоксов связан с аксиомами Самуэльсона. Слабая аксиома определенных предпочтений позволяет говорить о рациональном поведении потребителей, то есть о непротиворечивости его выбора в различных ситуациях. Согласно сильной аксиоме определенных предпочтений, простейшее выражение обмена

различными товарами и услугами в потребительском бюджете (изменение координации) состоит в том, что если A лучше AB и предпочтительнее BC, то согласно положению, определенному в аксиомы, A лучше, чем товар B и C, перед ним сразу появляется сумма денег и три соответствующих товара, и он делит свои средства между названными товарами по приведенной выше формуле. Во-первых, он отправляет деталь, необходимую для покупки A, A, затем он покупает продукт B у остальных, и только потом он вынужден покупать продукт C у остальных. Во-первых, получается, что после покупки A, а у покупателя меньше денег на A, он может предпочесть C B, поэтому первая возможность — нарушение правил транзитивности и превосходства. Второй возможный вариант связан с появлением четвертого товара D, тогда, во-первых, товар DA приводит к новой структуре бюджета потребителя, во-вторых, этот товар D может в любой момент включиться в конкуренцию за доход потребителя и вызвать локальные и глобальные изменения в бюджете и на рынке. только тогда ему придется покупать продукт C у остальных. Во-первых, получается, что после покупки A, а у покупателя меньше денег на A, он может предпочесть C B, поэтому первая возможность — нарушение правил транзитивности и превосходства. Второй возможный вариант связан с появлением четвертого товара D, тогда, во-первых, товар DA приводит к новой структуре бюджета потребителя, во-вторых, этот товар D может в любой момент включиться в конкуренцию за доход потребителя и вызвать локальные и глобальные изменения в бюджете и на рынке. только тогда ему придется покупать продукт C у остальных. Во-первых, получается, что после покупки A, а у покупателя меньше денег на A, он может предпочесть C B, поэтому первая возможность — нарушение правил транзитивности и превосходства. Второй возможный вариант связан с появлением четвертого товара D, тогда, во-первых, товар DA приводит к новой структуре бюджета потребителя, во-вторых, этот товар D может в любой момент включиться в конкуренцию за доход потребителя и вызвать локальные и глобальные изменения в бюджете и на рынке. но может предпочесть продукт C, поэтому первая возможность — нарушение правил транзитивности и превосходства. Второй возможный вариант связан с появлением четвертого товара D,

тогда, во-первых, товар DA приводит к новой структуре бюджета потребителя, во-вторых, этот товар D может в любой момент включиться в конкуренцию за доход потребителя и вызвать локальные и глобальные изменения в бюджете и на рынке. но может предпочесть продукт C, поэтому первая возможность — нарушение правил транзитивности и превосходства. Второй возможный вариант связан с появлением четвертого товара D, тогда, во-первых, товар DA приводит к новой структуре бюджета потребителя, во-вторых, этот товар D может в любой момент включиться в конкуренцию за доход потребителя и вызвать локальные и глобальные изменения в бюджете и на рынке.

Вышеуказанные противоречия не могут быть объяснены в рамках традиционной модели рациональных ожиданий, поэтому предлагается рассматривать решение проблемы за счет увеличения доходов и увеличения бюджетных возможностей потребителя. решение, учитывающее преимущества, которые товары и услуги дают (приносят) потребителю, потратившему свой доход на их покупку. Перенесение этой кальки в процесс купли-продажи приводит к тому, что покупатель начинает по-иному смотреть на товар: вместо традиционного набора потребительских характеристик, характерных для натурального хозяйства, он становится носителем товара. выгоды для покупателя (собственника). Если продолжить эту логику, продукт становится владельцем дохода, которому может помочь владелец. Такое включение в оценку меновой стоимости, с одной стороны, предполагает (и даже вынуждает) расширение трактовки меновой стоимости. Было бы правильно интерпретировать это с точки зрения самого потребителя, потому что в конечном счете меновая стоимость товара зависит от потребителя.

13.2 Методы поведения

В экономических явлениях есть три формы действия: биологическая, социальная и психологическая, поэтому изучать рынок с одной точки зрения неправильно и даже неправильно. Очевидно, было бы неправильно показывать экономические явления с точки зрения всех трех форм, потому что это привело бы к параллелизму, что привело бы к потере предметной ценности. Очевидно, выход состоит в

том, чтобы найти общий элемент, объединяющий разные объекты исследования. Таким элементом может быть польза, которую потребитель хочет получить от всего.

Полезность вещи есть величина относительная не только с точки зрения самой вещи, но и с точки зрения конкретного потребителя. У потребителя формируется более или менее устойчивое отношение к чему-либо как к источнику дохода. По мнению потребителя, при покупке товара он выиграет больше, чем потеряет доход. Согласно формальной логике, такое отношение мы считаем абсурдным, поскольку выгоды покупателя не могут быть больше его затрат. Приведенная выше логика нуждается в дополнительных пояснениях, среди которых большое значение имеет понятие затрат, приносящих доход.

Рентабельность объекта может быть формализована и представлена в виде денежного дохода, который он приносит своим владельцам. Это значение имеет тенденцию меняться не только от продукта к продукту, от рынка к рынку, но и для одного и того же продукта в зависимости от времени и места.

Специалисты подчеркивают, что в товаре происходит «согласованное действие большого количества потребительских и обменных характеристик», что называется отношениями. Это свойство объективно, оно появляется при наличии товара у потребителя и принимает форму «поля доходов».

«Доходное пространство» представляет собой единицу потребительских и обменных характеристик и является динамичным, т.е. зависимым от рыночных условий и меняющимся в соответствии с ними. Система взаимозависимости, образующая «сектор прибыли» продукта, различается по характеру и направлению. Во-первых, это отношение между доходом (бюджетом) и товарным потреблением. Товары взаимодействуют не только с доходом (бюджетом), но и друг с другом в «областях дохода», но не с элементами использования, а с элементами меновой стоимости, т. е. конкурируют за право получения дополнительного дохода, для заполнения «зоны дохода».

В современном обществе можно найти примеры потребительского поведения, отвергающего примат теории максимизации полезности. Причина этого в том, что не только

непосредственное потребление товаров, но и владение ими, удовлетворение своих интересов, например, размышления об этих товарах, действия, не приносящие материальной выгоды, психологические особенности, могут быть полезными для каждого индивидуума. Поведенческая экономика учитывает психологические особенности человека, такие как «коэффициент альтруизма», социальные предпочтения и индивидуальную систему ценностей.

Эти правила затрудняют, если не делают невозможным, поиск общих черт в поведении современных потребителей. В связи с этим экономисты и маркетологи все чаще вынуждены использовать психологические методы при изучении современного рынка и потребительского поведения.

Разум экономического агента живет в мире символов (у них есть эквивалент затрат - цена), эти символы могут быть произвольной сложности, принадлежать любой культуре и выражаться в любой материальной форме, но их функция состоит в том, чтобы удовлетворять некоторые простые и общие группы потребностей.

13.3. Больше интервью и разговоров.

Теория ожидаемой прибыли основана на следующих правилах. Предположим, что выбор агента может привести к нескольким возможным результатам. При этом невозможно заранее определить, каким будет результат. Множество всех возможных вариантов обозначается S. В результате может получиться набор товаров; они могут принимать форму наличных платежей. Предположим, что множество исходов конечно и вероятность любого исхода известна. Понятие лотереи используется для описания альтернативы, связанной с принятием решений в условиях риска.

Предположим, что вас интересуют только общие вероятности, а не вероятность какого-либо конкретного исхода. Таким образом, для покупателя любая сложная лотерея эквивалентна простой лотерее с теми же исходами, если каждый исход в сложной лотерее имеет такую же конечную вероятность, как и в простой лотерее, то индивидуальные предпочтения определяются в поле Z, где Z для заданного набора результатов является набором всех обычных лотерей.

Мы считаем, что преимущества разумны. Предположения о непрерывности означают, что небольшие изменения вероятностей не меняют порядок предпочтений между двумя лотереями. Вводится дополнительная аксиома, называемая аксиомой независимости: если любые две данные лотереи смешать с третьей, то порядок предпочтения этих смешанных лотерей будет таким же, как и раньше. Аксиома независимости занимает центральное место в теории выбора в условиях неопределенности, поскольку позволяет отображать предпочтения с помощью функции полезности, линейной по вероятностям. Эта функция называется ожидаемой вспомогательной функцией.

Возможности, основанные на принципах теории ожидаемой прибыли.

Теория ожидаемых выгод делает выбор между вариантами на основе трех принципов, таких как:

• ожидание: общая полезность данной возможности есть сумма ожидаемых полезностей возможных результатов;

• объединение активов: добавляется новый актив, если полезность общего варианта превышает полезность существующего актива, поэтому абсолютный результат объединения двух предметов не важен;

• Человеческое неприятие риска. Распространенность неприятия риска является лучшим обобщением человеческих желаний. Этот вывод теории ожидаемой доходности становится принципом современной теории управления портфелем, которая утверждает, что неприятие риска трансформируется в требование более высокой доходности при большем риске.

Теория ожидаемой доходности предполагает, что трейдеры и инвесторы рационально рассматривают каждое действие, независимо от прошлых действий, прошлых результатов, личных предпочтений и торговых ограничений. Каждое решение абсолютно рационально.

С момента публикации теории ожидаемой полезности и создания теории возможностей было собрано достаточно наблюдений, чтобы поставить под сомнение рациональность человеческого поведения. Канеман и Тверски обратили особое внимание на несколько аномалий, противоречащих рациональности.

Во-первых, это эффект кадрирования, который означает, что результаты считаются положительными или отрицательными после сравнения с каким-либо нейтральным результатом, обычно принимаемым в качестве точки сравнения. Его изменение требует переоценки, в результате чего происходит переклассификация результата с положительного на отрицательный. Например, портфельный управляющий может быть оценен как успешный, если критерий основан на абсолютном размере прибыли, но при этом в категории «прибыль на единицу риска» он занимает низкое место. Другой пример: когда трейдеров просят предложить опцион с очень низкой начальной ценой опциона, они отказываются, говоря, что вероятность сделать это слишком мала. Однако они не продают один и тот же опцион дешево, потому что все еще есть возможность поэкспериментировать, то есть посмотреть на тот же опцион с другой точки зрения.

Канеман и Тверски демонстрируют эффект допроса в серии экспериментов. Так, в одном из них участники должны были выбирать между двумя альтернативами: а) 200 человек из 600 можно гарантированно спасти от смертельной болезни; б) Если вероятность равна 1/3, мы можем предположить, что все выживут, поэтому существует вероятность 2/3, что все умрут. 72% опрошенных предпочли первый вариант, но его результат оказался хуже лучшего результата второго варианта.

Во втором случае, когда вопрос ставился иначе: а) 400 из 600 человек гарантированно погибнут, или б) с вероятностью 1/3 никто не умрет, только 22% респондентов выбрали первое решение. Таким образом, в зависимости от того, как ставился вопрос, получались совершенно разные результаты, т. е. спасались люди или погибали, хотя исходные данные оставались прежними.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите поведенческая стратегии ?
2. Что вы знаете о поведенческой стратегии?
3. Методы поведения как экономический фактор развития ?
4. Назовитие примеры методов поведения
5. Больше интервью и разговоров как фатор повышения

рентабельности показать на примере.

6. Эксперимент Канеман и Тверски показать на примере?

7. Какова ваша идеальная организационная культура?

8. Как вы мотивируете себя и остаетесь продуктивным перед лицом сложных задач?

ГЛАВА XIV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

14.1. Основные элементы экономической культуры.
14.2. Экономическая культура человека.
14.3. Задачи экономической культуры.

14.1 Основные элементы экономической культуры

Экономическая культура общества представляет собой систему ценностей и мотивов, экономическую активность, качество и уровень экономических знаний, поведение и ценности человека, а также традиции и нормы экономических отношений поведения.

Экономическая культура требует особого отношения к формам собственности, улучшает деловую среду.

Экономическая культура имеет решающее значение в развитии хозяйственной деятельности человека и представляет собой неразрывное единство сознания и практической деятельности, проявляющейся в процессе производства, распределения и потребления.

Важнейшими элементами экономической культуры можно назвать знания и практические навыки, нормы, регламентирующие особенности поведения человека в экономической сфере, методы его организации.

Сознание является основой экономической культуры человека. Экономические знания - это совокупность экономических представлений человека о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ, формах и способах, способствующих устойчивому развитию общества, и его влиянии на формирование экономических процессов.

Экономические знания являются основным компонентом экономической культуры. Они позволяют развивать наше понимание основных закономерностей развития экономики общества, экономических отношений в окружающем нас мире, развивать наше экономическое мышление и практические навыки, формировать экономически обоснованное, нравственно оправданное поведение.

14.2 Экономическая культура человека

Важную роль в экономической культуре человека играет экономическое мышление, позволяющее познавать природу экономических явлений и процессов, правильно пользоваться усвоенными экономическими понятиями, анализировать конкретные экономические ситуации.

От социально-психологических качеств участниковэкономическая активностьвыбор моделей поведения в экономике и эффективность решения экономических задач зависят во многом. Направленность личности характеризуется общественно значимыми ценностями и общественными отношениями.

Экономическую культуру человека можно рассматривать с учетом совокупности личностных характеристик и качеств, представляющих собой результат его участия в деятельности. Уровень культуры определенного человека в области экономики можно оценить по сумме всех его экономических качеств.

На самом деле экономическая культура всегда находится под влиянием образа жизни, традиций и менталитета той или иной нации. Поэтому нельзя брать какую-либо зарубежную модель экономики за образец, тем более за идеал.

Для России, пожалуй, наиболее близка европейская модель социально-экономического развития, которая основана на ценностях европейской духовной культуры и включает комплексную систему, более гуманную, чем американская или японская социальная обеспеченность населения.

Однако использовать эту модель можно только с учетом тенденций развития и особенностей национальной русской культуры, иначе совершенно бессмысленно говорить об экономической культуре и ее роли.

14.3 Задачи экономической культуры

Экономическая культура выполняет несколько важных функций.

1. Оригинальная адаптивная функция. Именно это позволяет человеку приспосабливаться к социально-экономическим условиям общества, к видам и формам экономического поведения, приспосабливаться к социально-экономическим условиям.среда,

например, производство необходимых экономических благ, их распределение посредством продажи, аренды, обмена и т. д.

2. Когнитивная функция согласована с адаптивной функцией. Знакомство со знаниями, представлениями, запретами и правовыми нормами хозяйственной культуры позволяет человеку иметь надежного ориентира в выборе содержания и форм своего хозяйственного поведения.

3. Функция регулировки. Экономическая культура требует определенных норм и правил, вырабатываемых ею для людей и социальных групп, что влияет на образ жизни людей, их взгляды и ценности.

4. Функция перевода, создающая возможность общения поколений и эпох, передачи опыта хозяйственной деятельности из поколения в поколение.

экономическая культурапредставляет собой социально-экономический комплекс. нормы и ценности, регулирующие экономику. поведение.

Основные экономические характеристики. культура:

1) включает в себя ценности, потребности, предпочтения, которые вытекают из потребностей экономики и оказывают на нее существенное (положительное или отрицательное) влияние.

2) каналы, посредством которых регулируется экономическое взаимодействие. сознания и экономики. мышление.

3) ориентация на управление экономикой. поведение людей.

Экономическая структура, виды культуры:

1. Социально-экономические нормы(правила поведения в экономике) - формальные и неформальные правила экономического регулирования. активность Они могут выступать как модели общественного поведения и модели установления государственных законов.

2. Социально-экономические ценности:

1-уровень. Значения микроуровня- в быту все, что ценно для человека в быту (жилье, одежда, продукты питания)

2-уровень. Значения организационного уровня все, что нужно человеку для работы (отношения в коллективе, с начальством)

3-уровень. Значения макроуровня (для страны)

3. Социально-экономические знания- сознание, состоящее из экономического (теоретического научного знания) и экономического мышления (практические знания, полученные в результате хозяйственной и хозяйственной деятельности).

4. Экономические идеологии-упорядоченный взгляд на то, как общество должно организовать экономическую жизнь- это функции экономикой культуры.

1) Трансляция Происходит передача норм и ценностей от поколения к поколению.

2) Разведение связано с подбором адекватных значений и нормсовременные условия

3) проявляется внедрением инновационных новых норм и ценностей.

1-й способ - заимствованный,

2-й способ - собственное изобретение.

4) Социализация - процесс накопления и воспроизводства.

Особенности основной рыночной экономики культура:

Высокий уровень рациональности

Высокий уровень инноваций

Высокий уровень легальности

Соблюдение дисциплины

Политический нейтралитет. экономическая культура есть социальный механизм,характерные чертыглобальный внешний вид и функциональная универсальность. Сфера действия этого механизма колеблется от системных норм, правил и поведения отдельного экономического субъекта (на микроуровне) до взаимодействия между коллективными и даже массовыми субъектами (социально-профессиональными группами, слоями, классами, обществами) процесс общественного производства (на макроуровне).

Экономическое поведение предпринимателей

Экономическое поведениеповедение, связанное с перечислением экономических альтернатив с целью рационального выбора, т.е. выбор, который максимизирует затраты и максимизирует чистую прибыль.

Предпринимательство - это инновационная модификация экономического поведения, недоступная другим стандартным агентам рыночного процесса, ориентированная на остаточный доход.

Инновационный эффект предпринимательского поведения состоит как минимум из 3-х компонентов:

1. Уникальные личностные качества и способности личности;

2. Насыщенная огромным разнообразием потенциальных и реальных комбинаций рыночная среда, представляющая собой многоальтернативное поле предпринимательского выбора;

3. Предпринимательская культура, включающая в себя определенные инструментальные и конечные ценности, стандарты и образцы поведения.

Функции предпринимательского поведения:

Непрерывный поиск редких экономических ресурсов;

Изобретение новых экономических ресурсов;

Сбор и концентрация редких ресурсов в собственности отдельных субъектов рыночного процесса с целью включения их в хозяйственный оборот;

Защита конфиденциальной информации и иных экономических интересов от посягательств конкурентов;

Обеспечение стабильности и выживания бизнес-ячеек и структур;

Трансфер предпринимательской культуры;

Быстрый поиск информации для выбора секторов рынка с высоким производственным успехом.

В системе предпринимательской деятельности существует спектр разделения труда, при котором формируются высокопрофессиональные программы (модели) предпринимательского поведения: 1) инвестиционная (организация и реализация венчурных инвестиционных проектов); 2) посреднические (объединяющие экономические интересы различных агентов рыночного процесса); 3) коммерческий (создание новых нестандартных каналов обмена различными товарами, услугами, информацией); 4) и другие.

Характерные черты экономического поведения предпринимателя могут быть выражены через определенную модель, представляющую наиболее типичные закономерности и тенденции предпринимательского поведения.

Экономическое поведение предпринимателя характеризуется:

Правовые гарантии экономической свободы, усердия и инициативы, основанные на свободном выборе вида, форм и масштабов экономической деятельности, способов ее осуществления;

Способности и интеллект; предпринимательская деятельность позволяет в полной мере реализовать творческий потенциал человека, он способен принимать нестандартные решения, правильно оценивает ситуацию при значительном недостатке информации;

выбирать и руководить «командой» для себя, руководить и организовывать эффективную работу своих коллег, давать им возможность обеспечивать своей работой свою самостоятельность; предприниматель подчиняет себе равных с высокой эффективностью и динамизмом;

Способность рисковать; при самостоятельном принятии решений предприниматель несет материальную ответственность за их последствия; всеми своими достижениями он обязан только себе; взлеты и падения деловой активности неизбежны;

Стремление к лидерству и конкуренции; предприниматель может управлять людьми во имя бизнеса и успеха; ради достижения результата он готов полностью выматываться на работе;

Тренды и инновации; предприниматель – это новатор, который постоянно ориентируется на внедрение новых приемов и технологий по организации и регулированию труда с целью достижения коммерческого успеха с минимальными затратами.

Это типичные характеристики предпринимателя как социального слоя.современное общество, составляет один из важнейших компонентов науки экономической социологии. Если объединить все эти признаки, то получится более или менее соответствующий действительности социальный портрет предпринимателя. Такой портрет должен воплощать в себе следующие типичные признаки социального портрета предпринимателя:

1) владение капиталом или распоряжение им;

2) предпринимательский дух;

3) инициатива

4) ответственность;

5) способность и готовность идти на риск;

6) обращать внимание на инновации;

7) предпринимательский дух;

8) свобода предпринимательства;

9) бесконечная погоня за прибылью.

Экономическая культура общества - это система ценностей и мотивов экономической деятельности, уровень и качество экономических знаний, оценок и действий человека, а также содержание традиций и норм, регулирующих экономические отношения и поведение.

Экономическая культура включает в себя:

- уважение к любой форме собственности и коммерческий успех;
- отказ от настроения равенства;
- создание и развитиесоциальная средадля бизнеса и др.

Экономическая культура человека- это органическое единство сознания и практической деятельности, определяющее творческую направленность хозяйственной деятельности человека в процессе производства, распределения и потребления.

В структуре экономической культуры можно выделить важнейшие элементы: знания и практические навыки, экономическую направленность, способы организации деятельности, отношения и нормы, регулирующие поведение людей.

Основой экономической культуры человека является сознание.

Экономические знания- совокупность экономических представлений о производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ, влиянии хозяйственной жизни на развитие общества, о способах и формах и методах, служащих устойчивому развитию общества. Они естьважный компонентэкономическая культура. Экономические знания формируют образ экономических взаимодействий окружающего мира, законов развития экономической жизни общества. На их основе вырабатываются практические навыки экономического мышления и экономически обоснованного, нравственно оправданного поведения, экономические качества человека, важные в современных условиях.

Экономическое мышление является важной составляющей экономической культуры человека. Он позволяет изучать природу экономических явлений и процессов, работать с изученными

экономическими понятиями, анализировать конкретные экономические ситуации.

Выбор норм поведения в экономике, эффективность решения экономических задач во многом зависят от социально-психологических качеств участников экономической деятельности. Среди них важным элементом экономической культуры является экономическая направленность личности, ее составляющими являются потребности, интересы и мотивы деятельности человека в экономической сфере. Личностная ориентация включает в себя социальные установки и общественно значимые ценности.

Хозяйственную культуру человека можно наблюдать через совокупность личностных характеристик и качеств, являющихся определенным результатом его участия в деятельности.

По сумме экономических качеств можно оценить уровень экономической культуры человека.

Пример задания Б1.Впишите пропущенное слово на схеме.

Отвечать: Знание.

Происхождение понятия «культура» (лат. colo — возделывание почвы, возделывание) непосредственно связано с материальным производством сельскохозяйственного труда. На ранних этапах развития человеческого общества это понятие определялось основным видом экономической деятельности того времени - земледелием. Однако вскоре размежевание духовной и материально-производственной сфер человеческой деятельности создало иллюзию их полной автономности. Понятие «культура» постепенно стало отождествляться только с явлениями духовной жизни общества, совокупностью духовных ценностей. Такой подход до сих пор находит своих сторонников. Однако в то же время преобладает мнение, что культура не ограничивается только явлениями духовной жизни общества.

Экономической культурой называют совокупность материальных и нравственных общественно выработанных средств деятельности, с помощью которых осуществляется материальная и производственная жизнь людей.

Структура экономической культуры связана со структурой самой экономической деятельности, основными этапами общественного

производства: собственно производством, обменом, последовательностью распределения и потребления. Поэтому правомерно говорить о культуре производства, культуре обмена, культуре распределения и культуре потребления. Структурным фактором экономической культуры является человеческий труд. Она свойственна всем различным формам и видам материального и духовного производства. Каждый конкретный уровень экономической культуры труда описывает отношение человека к человеку, человека к природе (понимание этих отношений есть рождение экономической культуры), к собственным трудовым способностям человека.

Любая работа человека связана с раскрытием его творческих способностей, но уровень их развития разный. Ученые выделяют три уровня этих способностей.

Первый уровень продуктивно-репродуктивный.креативностьв процессе работы все только повторяется, копируется и только в исключительных случаях, когда случайно создается новое.

Второй уровень — генеративное творчество, результатом которого является если не совершенно новое произведение, то, по крайней мере, оригинальное изменение.

Третий уровень – созидательная и инновационная деятельность, сущностью которой является естественное появление нового. Этот уровень мастерства в производстве находит свое отражение в работе изобретателей и изобретателей.

Чем больше творческой работы, тем богаче культурная деятельность человека, тем выше уровень культуры труда. Ведь последнее служит основой для достижения большеговысокий уровеньэкономическая культура.

Трудовая деятельность в любом обществе носит коллективный характер и воплощается в совместном производстве. Поэтому необходимо рассматривать культуру производства как целостную систему наряду с культурой труда.

Культура труда включает в себя умения владеть орудиями труда, сознательно управлять процессом создания материальных и духовных благ, свободно пользоваться своими способностями, использовать в трудовой деятельности научно-технические достижения.

Культура производства включает в себя следующие основные элементы:

1) культура условий труда, представляющая собой комплекс экономических, научно-технических, организационных, социальных и правовых компонентов;

2) культура трудового процесса, выражающаяся в деятельности одного работника;

3) социально-психологический климат в производственном коллективе;

4) культура управления, интегрирующая в себе науку и искусство управления, раскрывающая и реализующая творческий потенциал, инициативу и предприимчивость каждого участника производственного процесса.

В современном обществе наблюдается тенденция к повышению культурного уровня производства. Она выражается в использовании новейшей техники и технологических процессов, передовых методов организации труда, передовых форм управления и планирования, научных достижений.

Однако объективный характер поступательного развития экономической культуры не означает, что оно происходит само по себе. Это направление развития определяется, с одной стороны, возможностями, имеющимися в совокупности условий, определяющих границы экономической культуры, а с другой стороны, уровнем и способами реализации этих возможностей представителями различных отраслей. . социальные группы. Изменения в социокультурной жизни осуществляются людьми, поэтому эти изменения зависят от их знаний, воли и объективно сформированных интересов. В зависимости от этих факторов в локально-исторических рамках возможны стагнация и стагнация отдельных регионов и экономической культуры в целом.

Успехи в развитии хозяйственной культуры определяются, прежде всего, преемственностью методов и форм деятельности поколений, усвоением доказавших свою эффективность и устранением неэффективных и устаревших.

В конечном итоге в процессе развития экономической культуры создаются условия, побуждающие человека к активной творческой

производственной деятельности и помогающие ему стать активным субъектом экономических процессов.

Экономическая культура общества- это система ценностей и мотивов хозяйственной деятельности, уровень и качество экономических знаний, оценок и действий человека, а также содержание традиций и норм, регулирующих экономические отношения и поведение.

Экономическая культура включает в себя:

- уважение к любой форме собственности и коммерческий успех;
- отказ от настроения равенства;
- создание и развитие социальной среды для предпринимательства и др.

Экономическая культура человека- это органическое единство сознания и практической деятельности, определяющее творческую направленность хозяйственной деятельности человека в процессе производства, распределения и потребления.

Соотношение экономической культуры личности и общества

В структуре экономической культуры можно выделить важнейшие элементы: знания и практические навыки, экономическую направленность, способы организации деятельности, отношения и нормы, регулирующие поведение людей.

Основой экономической культуры человека является сознание. Экономические знания представляют собой совокупность экономических представлений о производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ, влиянии хозяйственной жизни на развитие общества, о путях и формах и методах, способствующих устойчивому развитию общества. Они являются важной составляющей экономической культуры. Экономические знания формируют образ экономических взаимодействий окружающего мира, законов развития экономической жизни общества. На их основе вырабатываются практические навыки экономического мышления и экономически обоснованного, нравственно оправданного поведения, экономические качества человека, важные в современных условиях.

Человек активно использует накопленные знания в своей повседневной деятельности, поэтому экономическое мышление является важной составляющей его экономической культуры. Он

позволяет изучать природу экономических явлений и процессов, работать с изученными экономическими понятиями, анализировать конкретные экономические ситуации.

Выбор норм поведения в экономике, эффективность решения экономических задач во многом зависят от социально-психологических качеств участников экономической деятельности. Среди них важным элементом экономической культуры является экономическая направленность личности, ее составляющих, потребностей, интересов и мотивов деятельности человека в экономической сфере. Личностная ориентация включает в себя социальные установки и общественно значимые ценности.

Социальные отношения вступают в игруважная ролльв развитии экономической культуры личности. Например, человек, у которого сформировалось отношение к творчеству, с большим интересом участвует в хозяйственной деятельности.

Хозяйственную культуру человека можно наблюдать через совокупность личностных характеристик и качеств, являющихся определенным результатом его участия в деятельности. По сумме экономических качеств можно оценить уровень экономической культуры человека.

Контрольные вопросы:

1. Основные элементы экономической культуры это ?
2. Что такая экономическая культура?
3. Экономическая культура человека как фактор финансовой стабильности ?
4. Что делать, если расходы превышают доходы?
5. Задачи экономической культуры являются ?
6. Экономическая грамотность это?
7. Экономическая грамотность позволяет ли нам пользу, важен ли это?
8. Что включает в себя экономическая культура?

ГЛАВА XV. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ИГР

15.1. Теория игр.

15.2. Стандартная ультиматумная игра.

15.1. Теория игр

Во второй половине прошлого века использование математического аппарата теории игр в области экономики было чрезвычайно эффективным. Это проявлялось в разделах теории стратегического взаимодействия экономических агентов (лиц, фирм, государств) в различных условиях и максимальном стремлении разрешить конфликтную ситуацию. Формальные концепции предлагаемого анализа широко используются в качестве теорий, объясняющих реальное поведение участников и прогнозирующих определенные последствия. .

С течением времени и увеличением числа экспериментальных исследований стало ясно, что предсказательная способность формальной теории игр не так хороша, как хотелось бы, и часто поведение людей отличается от того, что предсказывает стандартная теория. Одной из причин этого было существование очень строгих предположений о природе человека, которые изначально были сделаны в теории игр. Поэтому во многом отдельные экономисты и психологи пытались усовершенствовать старые модели, обращая особое внимание на данные экспериментальных исследований, стремясь отразить в строгой математической форме определенную психологическую правильность, наблюдаемую в поведении людей. Это направление исследований называется поведенческой теорией игр.

Самая обычная стандартная ультиматумная игра. Два игрока должны разделить определенную сумму денег.

Первый игрок, обычно называемый Участником торгов, предлагает часть этой суммы второму игроку. Если собеседник принимает условия первого игрока, он получает предложенную ему сумму денег, а инициатор получает остальное. Если по какой-то причине второй игрок не принимает предложение первого игрока, то оба ничего не получают. Эта простая игровая ситуация привлекла большое внимание ученых, поскольку результаты экспериментальных исследований существенно отличались от предсказаний формальной

теории игр, которая предполагает, что люди следуют только своим интересам. Дело в том, что, исходя из теории игр, второй игрок должен быть готов принять любое предложение о разделе денег, сколь бы малым оно ни было, то есть имеющим положительное значение.

Цель первого — попытаться сэкономить как можно больше денег в этом случае. Первые опыты игры с ультиматумом были проведены в 1982 г. В. Гутом, Б. Шварцем и Р. Шмиттбергером они разделили выборку из 42 студентов экономического факультета пополам. Одной группе была поставлена задача инициатора, а другой - собеседника. Каждый инициатор должен был разделить доход между собой и ответчиком. Если предложение x было принято, инициатор игры получил s - x, а отвечающая сторона получила x.

Если предложение отклонено, оба игрока остаются ни с чем. Размер ставки C варьировался от 4 до 10. Затем, через неделю, тех же людей снова попросили сыграть в ту же игру.

По данным множества подобных экспериментов, проведенных разными группами ученых в разных странах за последние 20 лет, начальное предложение на раздачу денег второму игроку составляет в среднем 35-45% от общей суммы, а предложений меньше. Отказались более 20% респондентов, максимальная сумма денег достигла величины двухмесячной зарплаты. Для полноты картины следует отметить, что полученные данные стали неожиданностью только для экономистов, в отличие от психологов.

Один из последних экспериментов по раскрытию сущности этого явления был недавно проведен швейцарскими учеными С.Гештер и Э. Фер. В ходе эксперимента испытуемых разделили на группы по четыре человека, и каждому дали по 20 долларов на финансирование общего проекта. Каждое юридическое лицо могло оставить деньги себе или инвестировать их «полностью или частично» в бизнес. Кроме того, за каждый доллар, «инвестированный» одним из членов группы, группа получала 1,60 доллара, которые делились поровну между четырьмя участниками. Другими словами, если бы каждый член группы согласился финансировать «общее дело» вместо того, чтобы оставить деньги себе, вся группа получила бы 32,8 доллара и получила бы столько. его товарищи по эксперименту.

Эксперимент проходил в шесть этапов, в ходе которых имена участников держались в секрете, решения о «вложении» средств принимались одновременно, и на каждом этапе деньги можно было «вложить» только один раз.

В конце этапа участников расспрашивали о том, какие решения они приняли и сколько они в конечном итоге должны. В итоге к шестому этапу участники эксперимента полностью отказались перечислять средства в общий котел.

Во второй части эксперимента участникам была предоставлена возможность «наказать» своего партнера в конце очередного раунда: всего за 1 доллар каждый из них имел возможность анонимно лишить своего партнера 3 долларов 84% из 240 участников эксперимента воспользовались этой возможностью хотя бы раз, а около 9% испытуемых «наказали» своих коллег более 10 раз.

Во многих случаях те, кто больше других вкладывал в общий котел, прибегали к «наказанию» и выбирали «жертвами» тех, кто предпочитал оставить себе переданные им деньги. Эксперимент показывает, что возможность «наказывать» в данном случае дает желаемый результат: около 90% испытуемых увеличили долю своих средств, переводимых в банк, по сравнению с первой частью эксперимента.

По замыслу организаторов эксперимента, возможность прибегнуть к «наказаниям» должна помочь участникам проявить альтруизм. Дело в том, что после каждого этапа испытуемые снова делились на группы. Таким образом, «борец за справедливость» отдал свои честно заработанные доллары на наказание обидчика.

Тезис о том, что некоторые люди ставят стремление к справедливости выше своих личных целей, подтвердился в другом эксперименте, проведенном Дж. Хенрихом, антропологом из Мичиганской школы бизнеса. В ходе этого эксперимента участники разбивались на пары, после чего одному из них перечислялась определенная сумма денег, при этом условно учитывался ежедневный доход всей пары. Эту сумму испытуемый должен был разделить между собой и своим коллегой. В свою очередь, второй участник мог либо принять, либо отклонить деньги (в этом случае деньги теряются). Как и в первом эксперименте, испытуемые были распределены случайным

образом для сохранения анонимности: «казначей» пары переводил деньги совершенно незнакомому человеку, которого они никогда не увидят.

Идея этого эксперимента заключается в том, что в соответствии с традиционными экономическими законами человек стремится максимизировать свою полезность. Таким образом, «казначей» должен выделить своему партнеру хоть какие-то средства, а «получатель», наоборот, должен будет принять любую предложенную ему сумму. Тем не менее, опыт показал обратное: доля переводимых денег колебалась от 22% до 58% от общей суммы, а в некоторых случаях «получатель» отказывался принимать деньги, если они превышали половину от общей суммы.

Результаты исследований, проведенных экономистами, дали антропологам дополнительные доказательства того, что человеческая природа изначально характеризовалась не только стремлением к материальным благам, но и стремлением к справедливости и сотрудничеству с другими людьми. Во многих случаях люди склонны вознаграждать тех, кто действует с ними за свой счет, и наказывать тех, кто думает иначе.

Процесс переноса поведения в группу подобен распространению инфекции и имеет глубокие эволюционные корни. Когда появилось человечество, оно могло способствовать возникновению кооперации. «Распространение идеалов любви и добра необходимо для существования социальных групп, а эти группы, в свою очередь, необходимы для распространения таких добродетелей среди людей. Поэтому люди образуют сообщества, потому что выгоды от жизни в контакте с другими людьми перевешивают затраты на поддержание социальных связей. "

Конечно, важным моментом является включение таких обнаруженных явлений в теорию, которая, с одной стороны, может быть более общей, чем предыдущий вариант, а, с другой стороны, остается тонкой, не навязываются лишние условия. Естественным выходом из этой ситуации является предположение, что функция полезности первого игрока содержит параметр, описывающий процесс сравнения выигрышей двух игроков. Феномен симпатии наблюдается, когда первый игрок получает некоторую выгоду от потребления

второго игрока; контрфактическая ревность характеризуется неприятностью первого игрока, наблюдающего за уровнем потребления своего партнера.

Обратите внимание, что значение «фактора счастья» было рассмотрено всесторонне. А. Смита в «Теории нравственных чувств» и ее представление через линейную функцию обсуждалось Ф. Эджвортом в «Математической психике». Однако в моделях этого типа учитывается только итоговое распределение между игроками, поэтому не описывается, как производится это несправедливое распределение и как один из участников думает о действиях и намерениях другого, стратегия поведения противник, несомненно, повлияет на действия любого игрока). Например, С. Блаунт, по сравнению с предположениями инициатора о том, что игроки в конечном итоге выиграют от такой несправедливости.

Более детальное изучение источников альтруизма или зависти требует использования модели, в которой проявляются социальные ценности и человеческие качества, или где чувствуется влияние поведения и намерений других людей. Например, известный американский экономист М. Рабин предложил интересную модель, решающую аналогичную задачу. Когда второй игрок «вежливо» помогает ему, он считает, что первый игрок имеет положительный коэффициент симпатии $a > 0$; и наоборот, $\alpha < 0$, когда второй игрок действует «нечестно», выбирая действия, наносящие вред первому игроку. Рабин вводит эти субъективные ощущения в функцию полезности, которая зависит от денежных результатов, но по мере увеличения денежной отдачи они становятся неуместными. Эти и некоторые другие здания подводят нас к категории «равновесия справедливости» Рабина. Суть его концепции в том, что он пригоден для дальнейшего анализа известных парадоксов (неожиданных, необычных) и аномальных (отклонение от нормы) экспериментальных данных (например, дилеммы заключенного, в нашем случае игра с ультиматумом) , результаты которого трудно объяснить с помощью других стандартных подходов.

Пожалуй, главная причина, по которой простой эксперимент (игра с ультиматумом) привлекает такое внимание, состоит в том, что идеей в нем является, точнее, проблема распределения определенного

фонда имущества (например, денег, товаров и т. д.). Кроме того, существуют и другие типичные виды экспериментов, целью которых является определение важности различных неэкономических факторов экономической деятельности (например, справедливости, доверия, альтруизма) и определение того, как они влияют на традиционные переменные. Среди них игра под названием диктатор и обмен подарками. Например, игра «диктатор» предназначена для измерения чистого альтруизма первого игрока. Это игра с ультиматумом.

Поведенческая теория игр используется для анализа не только поведения отдельных лиц, но и поведения фирм в условиях конкурентного взаимодействия. При олигополистической структуре рынка фирма не сталкивается с пассивной средой. Теоретические модели включают стратегическое взаимодействие лиц, принимающих решения. Для этого широко используется теория некоалиционных игр.

В конкурентном процессе фирмы могут использовать ряд инструментов, классифицируемых по скорости санации. В краткосрочном периоде цена — это инструмент, который фирма может легко изменить; другие инструменты включают рекламу и стимулирование сбыта.

В условиях фиксированной структуры затрат и характеристик продукта принято начинать анализ с ценовой конкуренции. В течение длительного периода времени может меняться структура затрат и описание продукции, перегруппировываться и совершенствоваться методы производства, увеличиваться производственная мощность; Мнение потребителей о товаре изменяет реклама, влияющая на функцию потребления. В долгосрочной перспективе характеристики продукта и структура затрат могут быть изменены не только путем простого разрешения и разрешения затрат на существующий набор продуктов, но и путем изменения этого набора.

Исследования и разработки дают фирмам возможность расширить свои возможности. «Технологические инновации» изменяют технологические возможности производства, «товарные инновации» дают возможность создавать новые продукты.

Виды «противоположных» подходов. При первом подходе ценовая война является самоочевидным явлением. Фирма назначает низкую цену, потому что ожидает того же от других фирм. Сигналом,

инициирующим такую фазу отсутствия коалиции, является предшествующее снижение цены одной из фирм. Второй подход предполагает стабильность цен в краткосрочной перспективе; Реакция одной фирмы на снижение цены другой фирмой связана с желанием вернуть себе долю рынка, которую конкурент сократил и сокращает с помощью агрессивной стратегии ценообразования. Третий подход ориентирован на межвременные отношения между фирмами, возникающие в результате их информации друг о друге. Фирма реагирует на снижение цены, устанавливая более низкую цену, т. поскольку ранее сообщалось о снижении цен или более низких затратах, или на условия соглашения нельзя полагаться; в будущем, возможно, он получит относительно низкие цены.

После Чемберлена некоторые авторы утверждали, что повторяющиеся взаимодействия между олигополистами должны способствовать сговору. Кэмберлин признал, что сделке помешали факторы: задержки в обнаружении и строгая асимметрия.

Конфликт подпитывается (по словам Чемберлена) угрозой возмездия, которая может произойти, когда известно, что какая-либо организация в этой области отклоняется от соглашения. Цены производителей быстро отслеживаются конкурентами, а в других отраслях цены могут оставаться скрытыми. Если представить, что снижение цен никогда не обнаруживается, то все продолжается так, как если бы фирмы одновременно выбирали цены: не будет цен, на которые могли бы реагировать конкуренты. В этой ситуации при отсутствии ограничений по мощности фирмы устанавливают цены на уровне предельных издержек и не получают прибыли. Информационное отставание делает будущее более отдаленным, тем самым снижая важность динамического взаимодействия. Аналогичное заявление, т.е. также можно сказать о случаях больших объемов продаж, если крупный покупатель размещает крупный заказ. В такой ситуации можно предположить, что сговор, вероятно, рухнет, потому что частная краткосрочная выгода от падения цен больше, чем долгосрочные потери от последующей ценовой войны. Олигополисты, вероятно, знают о скрытой угрозе, которую представляет собой секретность, и поэтому могут предпринять шаги для ее устранения. Во-первых, они могут создать отраслевую торговую ассоциацию, которая

собирает подробную информацию о сделках, совершаемых ее членами, или позволяет своим членам контролировать цены между собой. Представители отрасли могут заблаговременно уведомлять об изменении цен. Во-вторых,

Суть в том, что любые отклонения от сговора легко обнаружить, потому что продукция производителя продается по единой цене, с сохранением характеристик распределения и ценовой дискриминации. В-третьих, когда фирмы продают сотни или тысячи различных товаров, экспертное ценообразование, например использование единой цены (наценки) для всех товаров или типичных цен, может помочь фирмам определить цены друг друга в сложных условиях. Например, если установлена единовременная сумма, фирмам необходимо знать затраты друг друга, чтобы убедиться, что экспериментальное решение внедряется. Для ценообразования, основанного на базовых баллах и стандартных сроках поставки, требуется мало общедоступной информации.

Грейен и Портер разработали модель суперигры, которая формализует проблему скрытого снижения цены. К такой ситуации не всегда применим принцип максимального наказания. Когда ценовой выбор очень ясен, санкции имеют смысл, потому что они никогда не следуют траектории равновесия и, следовательно, не представляют риска для фирм, они представляют собой только угрозы. Ошибки неизбежны перед лицом неопределенности; максимальное наказание не обязательно является оптимальным.

При несовершенной информации результат, основанный на полном сговоре, не может быть устойчивым. Монополию можно было поддерживать только в том случае, если фирмы постоянно вступали в сговор (по установлению цен), потому что даже если прибыль была низкой, низкая прибыль и сговор могли быть результатом низкого спроса. Фирма, которая считает, что ее конкурент будет продолжать сотрудничество, даже если ее прибыль невелика, имеет стимул к скрытому снижению цен: низкие цены приносят краткосрочную прибыль и не приносят долгосрочных убытков. Таким образом, полное соглашение не включает снижение цен.

В супериграх с повторяющимися ценовыми взаимодействиями они никогда не реагируют на переменные, влияющие на их прибыль.

На самом деле, цены не могут быть изменены навсегда. Фирмы несут затраты, когда принимают решение об изменении цен, рассылке новых прайс-листов и розничных каталогов, изменении ценников или снижении цен на рекламу для потребителей. Эти наценки обычно невелики, поэтому фирмы могут часто менять цены, если хотят, но ежедневные или ежеминутные изменения цен часто обходятся очень дорого, поэтому в краткосрочной перспективе цены могут быть жесткими. Существуют и другие каналы постоянства цен, посредством которых прошлые ценовые решения влияют на текущую доходность. Со стороны спроса, прошлые цены могут повлиять на существующую репутацию фирмы, информируя потребителей о продукте или изменяя функцию затрат. В сфере снабжения, если для выполнения заказов требуется время, прошлые цены влияют на текущие запасы или текущий объем работы. Присутствие жесткости цен повышает вероятность того, что ценовые реакции будут не самостабилизирующими реакциями, а лишь попытками восстановить или консолидировать долю рынка. Самый простой способ формализовать краткосрочную жесткость цен и реакцию цен на рост — предположить, что фирмы применяют цены асинхронно.

Изменения цены происходят медленнее, чем в медвежий период. Когда спрос возрастает, они направлены вниз, вызывая временное увеличение доли рынка для фирмы, инициировавшей коррекцию. Во время изменения каждая фирма не хочет делать более значительные изменения, так как это приведет к временной потере доли рынка.

15.2. Стандартная ультиматумная игра

Фиксация цен не может формализовать сделку на повторном аукционе. Затем новые цены устанавливаются на каждом аукционе, так как время ограничено, синхронно. Ортега-Райхерт разработал теорию заговора для первого аукциона. Его идея заключается в том, что каждая фирма пытается сигнализировать другим фирмам о том, что ее затраты действительно неэффективны, предлагая высокие ставки на аукционе, тем самым показывая, что она не будет агрессивно предлагать цену на следующем аукционе. Это побуждает конкурента устанавливать цены менее агрессивно в будущем.

В краткосрочной перспективе ценовая стабильность может способствовать ценовому сговору. Этот подход предполагает, что фирмы реагируют на переменные, связанные с доходом, и определяются ценовым выбором в прошлом (переменные, связанные с доходом, могут быть самими ценами, но также могут быть созданы (косвенно) в результате бездействия потребителей или межвременных технологических отношений). Таким образом, подчеркивается роль реальных переменных. На самом деле прошлые изменения важны не только из-за фактических переменных, но и потому, что они предоставляют информацию о конкурентах. Олигополисты имеют дело со многими переменными, которые невозможно точно оценить. Эти переменные включают структуру затрат конкурентов, состояние спроса, рыночный потенциал, прошлую ценовую конкуренцию или наблюдаемый спрос. Прошлые изменения влияют на нематериальные переменные. Это повышает вероятность того, что фирмы захотят манипулировать информацией о своих конкурентах для получения будущей прибыли.

В одночасье фирма назначает высокую цену, если ее предельные издержки высоки, и низкую цену в противном случае. В отсутствие манипуляций со стратегической информацией высокие затраты на первый шаг указывают на высокую стоимость или высокий спрос на фирму. Если затраты имеют положительную корреляцию во времени, в частности, если они не зависят от времени, фирма также будет устанавливать более высокую цену на втором этапе. На первом этапе конкуренту необходимо использовать информацию, показывающую цену конкретной фирмы, а на втором этапе необходимо прогнозировать ее поведение. Умная фирма понимает это и обычно стремится контролировать данные своего конкурента. Для этого он устанавливает цену выше цены, которая максимизирует ожидаемую прибыль от первого движения на основе его информации о спросе на уровне или выше определенной пороговой цены. В свою очередь, конкурент должен заранее знать, что фирма будет добиваться более высокой цены. В повторяющейся ценовой игре с асимметричной информацией о предельных издержках или спросе каждая фирма жертвует краткосрочной прибылью, повышая свою цену, чтобы укрепить свою репутацию в области установления высоких цен. В

двухэтапной игре этот эффект возникает только на первом этапе. На втором этапе каждая фирма максимизирует ожидаемую прибыль от второго этапа на основе своей информации, поскольку эта репутация переносится в будущее. Фирмы предпочитают дифференцироваться, чтобы смягчить ценовую конкуренцию, и добиваются максимальной ценовой разницы. Существуют силы, препятствующие максимальной дифференциации продукта, и силы, препятствующие любой дифференциации продукта. Могут быть внешние факторы, побуждающие фирмы сближаться друг с другом: цена, близость к источнику сырья. С точки зрения спроса потребительский поиск товаров может стимулировать объединение фирм, что снижает затраты этих фирм на поиск и увеличивает их совокупный спрос. Такая стратегия может иметь смысл, если увеличение спроса не компенсируется значительным усилением ценовой конкуренции.

Таким образом, теория поведенческих игр объясняет поведенческие особенности экономических субъектов, которые вынуждены взаимодействовать и стремиться к разрешению конфликтных ситуаций наиболее эффективным способом.

Контрольные вопросы:

1. Теория игры...Какая игра это?
2. Теория игры включает в себя?
3. Какова цель теории игр?
4. Имеет ли теория игр свои недостатки?
5. Что вы понимаете об определение понятия?
6. Ультиматум в экономике это?
7. Экономические эксперементы в теории игры?

ГЛАВА XVI. ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

16.1. Концепция Г.Саймона об «ограниченной рациональности».
16.2. Концепция переменной рациональности Х. Лейбенштейна.

16.1.Концепция Г.Саймона об «ограниченной рациональности».

Фирма - современный экономический институт, функционирующий как отдельная, организационно оформленная, юридически самостоятельная единица, основанная на всей системе формальных, неформальных, экономических, социокультурных и правовых норм и правил.

Традиционная неоклассическая теория представляет фирму как «черный ящик», где входы — это входы, а выход — результат экономической деятельности, что противоречит экономической реальности из-за отсутствия в нем предполагаемой полной информации и предположений. Неоклассицизм не предусматривал существования фирмы как особого социального института, в котором каждый человек может иметь особые интересы, цели и ценности. Институциональный подход к изучению фирмы позволяет раскрыть сущность процессов, происходящих внутри и вне предприятия, и ответить на ряд важных вопросов взаимодействия институтов, под которыми мы понимаем правила и нормы. Неоинституциональная теория изучает экономические взаимодействия, используя принцип методологической индивидуальности,

Современный институционализм представлен различными школами и направлениями, изучающими фирму как экономический институт. В настоящее время существует более 20 направлений теории фирмы, каждое из которых базируется на определенных научных принципах, методах и конкретном категориальном аппарате исследования. Но неоклассический и институциональный подходы не отражают многообразия природы фирмы, ее внутренней структуры и ее взаимоотношений с внешней средой. Одной из областей изучения сложного мира принятия решений и управления компанией является поведенческая теория.

Концепция «ограниченной рациональности» Г. Саймона.

Герберт Саймон (1916–2001), основоположник поведенческой теории фирмы, — американский экономист, лауреат Нобелевской премии, профессор психологии, информатики и менеджмента Университета Карнеги в Питтсбурге, опубликовавший монографию «Административное поведение» в 1947 год. После ряда эмпирических междисциплинарных исследований Г. Саймон публикует полученные результаты в «Модели человека — социальные и рациональные» (1957), фундаментальном исследовании «Организация» 1958 г. совместно с Дж. Марчем. На основе теоретических и практических исследований Г. Саймон разработал теорию нормативных алгоритмов принятия «правильных» решений в таких работах, как «Искусственная наука» (1969), «Как люди решают проблемы». В условиях внешней неопределенности и ограниченных вычислительных мощностей экономические агенты:

1) ограничена способность четко определять цели и прогнозировать последствия своих решений;

2) старайтесь достигать своих целей последовательно, а не сразу;

3) выбор не оптимальных целей, а менее удовлетворительных, чем их максимальный потенциал.

Ограниченная рациональность является одним из факторов возникновения оппортунизма. По определению О. Вильямсона, это «преследование личных интересов с использованием уловок».

В 1978 г. Г. Саймону была присуждена Нобелевская премия за новаторское исследование процесса принятия решений в управлении организациями и фирмами. Г. Саймон был основателем Высшей школы делового администрирования (MBA) Университета Карнеги-Меллона в Питтсбурге. Методологической основой поведенческой теории фирмы является модель ограниченной (Г. Саймон) или переменной (Г. Лейбенштейн) рациональности агента (человека). В основе этой теории лежит обобщенная модель принятия решения, где целью является не мотивация, а реализм процесса, то есть технология, последовательность шагов в выработке решения.

В основе поведенческой теории лежит процесс принятия решений экономическими агентами в условиях подавляющего объема информации о возможности обработки и влиянии этих решений на развитие компании и ее поведение на рынке.

Поведенческая теория пытается рассмотреть деятельность хозяйствующих субъектов при отсутствии презумпции (убеждения) экономической рациональности на рынке, где не преобладает обычное поведение агентов, подчиненное не только целевой функции прибыли, но и традициям, культуре, менталитету, общественным нормам, а также подчиняется принятым правилам и условностям с учетом разработанных стандартов.

Поведенческая теория фирмы основана на большом количестве эмпирических исследований, проведенных различными группами экономистов с целью вскрыть «черный ящик» домохозяйств и фирм и показать, как происходит реальный процесс принятия решений. Для этого в своих исследованиях последователи поведенческой теории используют следующие методы:

а) публичные запросы руководителей, работников, собственников фирмы с целью получения ответов на вопрос о причинах поведения фирмы, индивидуального предпринимателя или потребителя;

б) разработка заданий на основе лабораторных опытов, вводных лекций, тренировок, боев, реальных ситуаций;

в) описание конкретных решений в отделах и подразделениях фирмы;

г) разработка компьютерных моделей и программ для принятия реальных решений.

Обобщение эмпирических исследований с помощью индуктивного метода (в частности, общего) позволило сделать вывод о том, что человек (экономический агент) находится под влиянием ограниченных вычислительных мощностей и избыточной информации при принятии решений в бесконечном множестве альтернатив. Обычно он действует в системе выбора между двумя-тремя значениями функции рациональности (-1, 0, 1 - неудовлетворительно, безразлично, удовлетворено) и не пытается реализовать максимальный или идеальный вариант, максимизирующий его полезность и доход. , но у него есть свои «стремления» и он выбирает первый удовлетворительный вариант согласно своим амбициям и останавливает поиск из-за своей субъективной оценки возможностей, которым можно верить в данное время и в этом экономическом пространстве. «Уровень желаний» является динамическим и зависит от

статистики последних побед и неудач агента. Опыт положительных или отрицательных результатов деятельности агента повышает или понижает порог притязаний, но «низкий» уровень может не интересовать агента, а «высокий» уровень он выбирает исходя из реализма и достижения.

Выбор приемлемого варианта требует от экономического агента гораздо меньших знаний и вычислительных способностей, чем в неоклассической модели. Задача возникает, когда у агента достаточно времени для принятия решения и когда можно найти несколько благоприятных вариантов. Затем берутся все первый и последующие удовлетворительные варианты. Затем агент может увеличить уровень претензии и повторить процесс, чтобы максимизировать прибыль и исключить малоприбыльные решения. Но сложность выбора уровня претензии может привести к тому, что агент потеряет время и деньги на дополнительные расчеты. Если время агента ограничено, результаты сравниваются непосредственно друг с другом или с текущей производительностью.

Теория ограниченной рациональности — единственная формальная модель поведения человека, альтернатива модели максимизации, поиска и выбора удовлетворительного решения и направления поведения и принятия решений, привычной, устоявшейся. Концепция ограниченной рациональности справедливо подвергается критике, поскольку, в отличие от модели максимальной полезности, она не дает четких и стабильных прогнозов экономического поведения агентов; его практическое применение требует сложных формул, расчетов и широкого применения.

Согласно Дж. Стиглеру, теория ограниченной рациональности представляет собой максимизацию той же неоклассической полезности с учетом затрат на получение и обработку информации, но расчеты и выбор решений агенты производят бессознательно, поэтому смоделировать принятие решений невозможно процесс. Исследования Г. Саймона и американского экономиста Р. Хайнера показали, что реакция агента на информацию для оптимального выбора решения возникает только в том случае, если раздражитель (риск, убытки, действия конкурентов) превышает пороговое значение. Затем идет избирательная интуиция, то есть до определенного уровня изменения

привычной картины мира агент не реагирует на отклонения. На протяжении десятилетий компании

16.2 Концепция переменной рациональности Х.Лейбенштейна

Понятие переменной рациональности было введено гарвардским профессором Х. Лейбенштейном. Теория переменной рациональности показывает, что уровень рациональности (задумчивости) агента зависит от двух сил, физиологической и социальной. Физиологическая, животная природа человека требует экономии психической энергии и умственных сил, то есть определяет минимальную рациональность, а социальная природа человека (общественные нормы и стандарты) через внешние ограничения и приоритеты требует использования наибольшей энергии и сложности. для того, чтобы занять высокое положение в социальной иерархии (доминирование) требует уважения, встречаясь и решая проблемы. В результате достигается компромисс между физиологией и социальным влиянием, уровень рациональности, приемлемый для душевного комфорта человека.

Х. Лейбенштейн ввел понятие «Х-эффективность», этот принцип показывает, что компания не может в полной мере использовать интеллектуальный потенциал своих сотрудников, добиваться максимальной эффективности и прибыли, поскольку внутренние договоры закрытого характера не могут в полной мере регулировать поведение сотрудников.

Поведенческая теория фирмы получила логическое развитие в работах экономистов Дж. Марча и Р. Кайерта, которые определяли фирму как коалицию индивидов и единиц. Авторы теории поведения фирмы, опубликованной в 1963 г., но до сих пор актуальной и имеющей большое теоретическое значение, показали, что поведение фирмы зависит от решений, принимаемых участниками коалиции, и определяется целями, ожиданиями и выбором. Чтобы принять решение в поведенческой модели Кайерта-Марта, фирма делает следующее:

1) прогноз спроса на собственную продукцию;

2) прогнозировать поведение конкурентов;

3) смета расходов;

4) формирование вышеуказанных целей.

Компания создает план действий и оценивает его по целевому уровню эффективности. Если план правильный, он принимается; Если нет, вносятся коррективы, чтобы определить, соответствуют ли прогнозы и цели.

Субъективный произвол членов коалиции строго ограничен бюджетом фирмы, распределением в нем обязанностей и полномочий участников. Коалиционное соглашение изменяется в зависимости от требований участников фирмы, так что «фирма становится совокупностью целей ее подразделений». Дж. Марч предложил метафору мусорного бака и представил процесс принятия решений фирмой в виде потока проблем, конфликтов, альтернатив и участников, взаимодействие которых (практически случайно) определяет будущее фирмы. Целевая группа различных отделов и членов компании определяет определенный (удовлетворительный) уровень выпуска и цену выпуска, а также:

1) достижение или превышение определенного уровня объемных показателей производства;

2) поддержание уровня запасов комплектующих и готовой продукции для предотвращения дефицита и остановки технологических процессов;

3) необходимый уровень продаж и маркировки;

4) доля рынка, стабильность и репутация компании;

5) прибыль, рост капитальных вложений.

Ограниченная рациональность участников не дает агентам возможности держать все проблемы перед глазами и оптимально согласовывать их друг с другом. Участники не приходят к общей цели, но каждый раз вынуждены учитывать множество альтернативных целей других участников. Фактически при отсутствии доминирующей группы в виде контролирующего и мотивирующего центра (доменов или группы топ-менеджеров) происходит постоянный торг между подразделениями по поводу целей и выделяемых ресурсов. Из-за конфликта интересов и невозможности объективно оценить вклад каждого участника некоторые участники получают больше вознаграждений и льгот, чем минимальная сумма, необходимая для удержания их в коалиции. Заработная плата агентов в компании основана не на ограниченной производительности, а скорее на более

высокой, что, по нашему мнению, имеет «организационную слабость», сравнимую с эффектом безбилетника. Современная корпоративная культура и идеология многих крупных фирм требует, чтобы все ошибки, альтернативные идеи, какими бы полезными или тривиальными они ни были, были наказаны. При этом организационная гибкость позволяет предприятию учитывать разные цели участников, пути развития, порой совершенно несовместимые ситуации, иметь избыточные затраты на управленческий персонал, что позволяет находить альтернативные направления развития в условиях экономического кризиса. Современная корпоративная культура и идеология многих крупных фирм требует, чтобы все ошибки, альтернативные идеи, какими бы полезными или тривиальными они ни были, были наказаны. При этом организационная гибкость позволяет предприятию учитывать разные цели участников, пути развития, порой совершенно несовместимые ситуации, иметь избыточные затраты на управленческий персонал, что позволяет находить альтернативные направления развития в условиях экономического кризиса. Современная корпоративная культура и идеология многих крупных фирм требует, чтобы все ошибки, альтернативные идеи, какими бы полезными или тривиальными они ни были, были наказаны. При этом организационная гибкость позволяет предприятию учитывать разные цели участников, пути развития, порой совершенно несовместимые ситуации, иметь избыточные затраты на управленческий персонал, что позволяет находить альтернативные направления развития в условиях экономического кризиса.

У. Вильямсон, причина "слабости менеджмента" в возможности менеджеров, в этом случае это положительно скажется на компании, а не на стариках, имеющих небольшую долю в Газпроме или других энергетических компаниях , но как во время кризиса, так это из дома коммунальщиков платят больше за потребленные киловатт-часы энергии и кубометры газа согласно тарифам ЖКХ. Дж. Марч и Р. Кайерт в своих исследованиях пришли к следующему выводу:

1) поиск информации осуществляется компанией не регулярно, а в порядке исключения в случаях, когда существующие организационные решения оказываются неэффективными в изменившихся условиях;

2) предлагаемые новые варианты поведения фирмы сопоставляются не друг с другом, а с текущими решениями и оцениваются с точки зрения соответствия важнейшим параметрам деятельности. Обратите внимание, что многие ведущие фирмы действуют в прямо противоположном направлении, добиваясь успеха благодаря постоянному мониторингу окружающей среды и постоянному поиску и применению технологических и институциональных инноваций.

Американский психолог К. Грейвс (Юнион-колледж) разработал совместно со своими последователями Д. Беком и К. Коуэном социально-эволюционную теорию - спиральную динамику, основанную на развитии системы ценностей человека. Уровни развития в теории спиральной динамики характеризуются сознанием, ценностными комплексами, духовными воззрениями, культурой, моральными принципами, моделями поведения, возникающими по мере необходимости в процессе социокультурной эволюции.

Динамика отношений между членами фирмы, качество взаимопонимания и эффективность взаимодействия стали основными параметрами конкурентоспособности. Происходит смена типа фирмы с иерархического, командно-административного на спиральный, где создание активов знаний происходит в результате деятельности и развития отдельных институциональных сфер с четким разграничением функций и полномочий. Каждый сектор формирует систему активов под влиянием других членов коалиции.

Под влиянием изменений в компании центр управления и принятия решений перемещается в лучшую группу органов власти, что подтверждается статистикой «правильного» принятия решений. Вокруг этой группы формируется союз, стремящийся завоевать монопольное положение и участвующий в разделении результатов деятельности; если члены фирмы не могут образовать коалицию при принятии решений и голосовании, их контроль над фирмой равен 0. Через временный союз интересов создаются гибридные формы управления и принятия решений, которые заполняют пробелы в знаниях и соглашение агентов. Фирма с таким механизмом, крупная корпорация, с одной стороны, остается стабильной, с другой стороны, возможное сочетание групп интересов характеризуется неопределенностью, что

приводит к неустойчивости развития, т. к. на «правильные», успешные решения могут влиять только локально оптимальные результаты, более того, принимаемые решения не работают, не приводят к желаемому результату, что позволяет другим участникам группы найти новую локальную оптимум и форма. Однако траектория устойчивого развития фирмы требует взаимодействия членов коалиции, обеспечивающих «правильную» последовательность решений в долгосрочной перспективе.

Большое количество групп влияния снижает вероятность принятия консенсусных решений, приемлемых для всех групп, и увеличивает время принятия решений, что является грехом вертикально интегрированных структур и крупных корпораций. С другой стороны, наличие различных конкурирующих мнений и интересов позволяет найти более взвешенное, взвешенное решение, учитывающее различные аспекты деятельности компании, даже в условиях, когда разумность участников компании ограничена. В современных условиях поведение и положение компании на рынке определяются ее организационной способностью находить конкурентоспособные, согласованные, групповые решения с помощью бюрократических процедур и децентрализованной деятельности подразделений. Вероятность и качество таких решений, увеличивается, если фирма формирует и поддерживает долгосрочную систему ценностей, которая, в свою очередь, является в той или иной степени согласованным решением большинства участников. Поведение компании также определяется тем, насколько разработанная система ценностей соответствует идеальной модели, где каждый член коалиции демонстрирует лояльность к компании, приверженность, порожденную эффективным обучением, личную идентификацию с успехом компании, трудолюбие и гуманного отношения к каждому члену общества, это фактически отрицает концепцию ограниченной или переменной рациональности, но является «зеленым», экологическим уровнем теории спиральной динамики. является согласованным решением большинства участников. Поведение компании также определяется тем, насколько разработанная система ценностей соответствует идеальной модели, где каждый член коалиции демонстрирует лояльность к компании, приверженность, порожденную

эффективным обучением, личную идентификацию с успехом компании, трудолюбие и гуманного отношения к каждому члену общества, это фактически отрицает концепцию ограниченной или переменной рациональности, но является «зеленым», экологическим уровнем теории спиральной динамики. является согласованным решением большинства участников. Поведение компании также определяется тем, насколько разработанная система ценностей соответствует идеальной модели, где каждый член коалиции демонстрирует лояльность к компании, приверженность, порожденную эффективным обучением, личную идентификацию с успехом компании, трудолюбие и гуманного отношения к каждому члену общества, это фактически отрицает концепцию ограниченной или переменной рациональности, но является «зеленым», экологическим уровнем теории спиральной динамики.

Контрольные вопросы:

1. Что вы знаете о Г.Саймона?
2. В чем суть концепции Г.Саймона?
3. Концепция Г.Саймона гласит ?
4. Ограниченной рациональность это ?
5. Какие факторы влияют на рациональное решение?
6. Концепция переменной рациональности это ?
7. Х. Лейбенштейн ученый который занимался ?
8. Поведенческая экономика это ?

ГЛАВА XVII. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

17.1. Потребительская экономика

17.2.Организационная институционализация потребительского рынка

17.3 Поведенческая теория потребления

17.1. Потребительская экономика

В настоящее время известен только один примечательный случай по этому вопросу. Это книга «Экономика потребления» Чандрана Наира. Роль Азии в восстановлении капитализма и спасении планеты. Это первая работа индийского писателя, который в настоящее время является директором базирующегося в Гонконге Азиатского международного института (GIFT).

Однако его содержание не синхронизировано с замыслом авторов статьи и представляется в известной мере космополитическим (светским человеком), поскольку само произведение полностью родственно ему не только своим названием, но и в его содержании. Представленный ученый изучает проблемы экологической безопасности всей планеты и особенно стран Азии, предлагает пути защиты окружающей среды и природных ресурсов за счет снижения роста потребительской активности населения. Путь простой и понятный, но в то же время сомнительный, ведь от потребления, динамики потребительского спроса напрямую зависит развитие страны, ее экономический рост и благосостояние населения.

Чандран Наир предлагает пересмотреть отношение азиатских стран к капиталистической системе и предлагает уникальную концепцию экономического и политического развития этих стран. В качестве основного пути решения экологических проблем предложено резкое снижение потребительской активности и передача управления природными ресурсами под полный контроль государства.

Интересная информация, 31 марта 2013 года в Москве, в здании действующего Московского купеческого общества, состоялась двухчасовая публичная лекция профессора, доктора экономических наук, автора единственной в мире экономической энциклопедии и 50

других книги. Опубликовано в России Еленой Румянцевой на тему «Экономика потребления в России: безопасность здоровья при ограничении потребления вредных продуктов».

Потребительская экономика.

Итак, давайте определим потребительскую экономику. Это система экономических отношений общества потребления, основанная на приоритете всеобщего потребления и, соответственно, производительности других стадий производства, во главе которой лежит принцип постоянного потребления индивида, образующего систему особые ценности и установки на микроэкономическом и вообще макроэкономическом уровнях.

К числу основных институциональных основ потребительской экономики относятся, на наш взгляд, подъем демонстративного потребления и потребительского кредита, появление и распространение сетевых розничных торговцев, а в связи с ними покупка товаров - деньги как средство для достижения цели становятся самоцель и сила целого, повсеместная форма организации досуга, денежный фетишизм (наслаждение деньгами), когда он становится очарованием и символом.

Рассмотрим отрицательные внешние эффекты потребительской экономики.

Потребительская экономика называется дорогой потому, что, хотя она и направлена на удовлетворение потребностей различных субъектов, на самом деле она всегда и прежде всего направлена на потребление нерациональных ресурсов и увеличение объема реализации товаров. Потребительская экономика включает в себя предметы роскоши, особенно эксклюзивные сорта вина и табака, оружие, курительные составы, запрещенные в одних странах, но разрешенные в других, наряду с наркотиками, дорогие лекарства, по сути, являются «фабриками смерти». Потребительская экономика не исключает больших расходов на вооружение, военных действий, связанных с прямыми потерями человеческих ресурсов, информационного давления, в том числе широкого использования нейролингвистического программирования в различных маркетинговых системах. Существует даже новый термин «нейроэкономика», который относится к использованию современных

нейрофизиологических методов для изучения процессов, происходящих в мозгу при принятии человеком экономических решений. После длительного, преимущественно абстрактного описательного моделирования, современные экономисты перешли к непосредственному изучению различных сложных механизмов, возникающих в мозгу человека при осуществлении определенных видов деятельности, в том числе потребления. По сути, мы изучаем процессы, из которых так или иначе складываются различные экономические отношения. Известно и доказано, что во время предвкушения удовольствия, например, от вкусной еды, секса, инъекций амфетаминов, вызывающих приятные ощущения, или предвкушения денежного вознаграждения, затрагивающего большинство субъектов, выделяется отдельная область, у человека активизируется мозг, и при этом увеличивается секреция дофамина. Выявлена роль этого вещества в формировании положительных эмоций, уверенности, увлеченности, интереса. Мозговая деятельность исследуется в игровых ситуациях, связанных с временным выбором, самоконтролем и принятием решений в условиях неопределенности, которые в последние десятилетия активно разрабатываются поведенческой экономикой.

Нейрофизиологический подход к изучению экономического поведения испытуемых приводит к мысли о том, что если оказать определенное воздействие на соответствующие отделы мозга, то можно заставить субъекта принять соответствующие решения о покупке определенного товара. Это воздействие можно осуществить совершенно безболезненно и незаметно для потребителя, например, с помощью фоновой музыки, цветовых раздражителей, вкусов, запахов и т. д., которые есть практически в каждом крупном супермаркете. Такие формы покупательского поведения, как совершение покупок, легко объяснимы с точки зрения нейрофизиологии — человек испытывает постоянную потребность ожидать удовольствия от покупки, и это подкрепляется активацией определенного участка мозга.

Экономика потребления по сравнению с другими экономиками, например экономикой счастья, экономикой впечатлений, викиномикой, является более затратной и, соответственно, менее эффективной с точки зрения макроэкономического подхода, но с точки зрения

микроэкономический подход, производитель определенных товаров, потребительских товаров, множество посредников, различные торговые структуры на уровне фирм, эта экономика, рассматриваемая с иной точки зрения, дает им более высокие прибыли и более высокие доходы. Потребительская экономика принимается с различных позиций на уровне потребителей, что позволяет не только удовлетворять постоянно растущие потребности, но и удовлетворять их потребности для всех, кто их «разогревает» и «разгоняет» до бесконечности, и всегда ненасытен. некоторые из них, но оставляет желать лучшего для удовлетворения. Человеческие цели людей, деятельность субъектов могут постепенно заменяться суррогатными целями, вместо того, чтобы искать необученные чувства от потребления тех или иных благ, рациональность лишь уступает место гедонистическим подходам. На наш взгляд, это очень опасный и, возможно, мертвый путь развития. Объективно можно выделить несколько групп мегатрендов, формирующих контуры и облик будущего большинства стран мира в долгосрочной перспективе: рациональность ведет только к гедонистическим подходам. На наш взгляд, это очень опасный и, возможно, мертвый путь развития. Объективно можно выделить несколько групп мегатрендов, формирующих контуры и облик будущего большинства стран мира в долгосрочной перспективе: рациональность ведет только к гедонистическим подходам. На наш взгляд, это очень опасный и, возможно, мертвый путь развития. Объективно можно выделить несколько групп мегатрендов, формирующих контуры и облик будущего большинства стран мира в долгосрочной перспективе:

- глобализация;
- формирование экономики знаний и повышение значения инноваций как основы устойчивого экономического развития;
- развитие цифровых, био и нанотехнологий - конвергенция технологий;
- повышение значимости новых источников энергии и поставок энергии и ресурсов;
- изменение климата и окружающей среды;
- лекарство от долголетия и нового качества жизни;

- как решающий фактор, повышающий конкурентоспособность кадров, уровень их мобильности;

- индивидуальность и культурное разнообразие потребления;

- борьба за мировое лидерство.

Организационная институционализация потребительского рынка.

Помимо организационной институционализации потребительского рынка в виде создания розничных сетей, происходит многогранная институционализация потребительских предпочтений. Это связано с консьюмеризмом, с одной стороны, и движением за добровольную простоту (IS), с другой.

Консьюмеризм — это организованное движение потребителей за расширение и защиту своих прав, а также за усиление потребительского влияния на производителей и продавцов. Основные направления деятельности в сфере потребительства сводятся к следующему: просвещение потребителей; независимая экспертиза товаров; претензия на некачественный товар.

7.2. Организационная институционализация потребительского рынка

Потребительство как действие включает в себя три основные группы:

1. Фокус-группы потребителей, в первую очередь для повышения осведомленности потребителей и обучения потребителей делать более осознанный выбор.

2. Государство, выполняющее законодательные и регулирующие функции.

3. Предприятия, действующие на благо потребителей посредством конкуренции и саморегулирования.

Потребительство помогло повысить уровень этики в организации торговли товарами и услугами. Фирмы не могут игнорировать некоторые институты, возникшие в результате этого движения, такие как Международная конфедерация потребительских обществ, в которую входят потребительские общества в России.

Наряду с консьюмеризмом идет движение IS — необязательная простота — необязательная простота. Это движение борется с потребительством.

Принципы ИС просты и антибрендовые:

- покупать вещи, а не бренды;
- покупайте только то, что вам нужно;
- по возможности купить б/у;
- по возможности вообще не покупать.

Само движение ИГ стало успешным брендом, символом «как облегчить жизнь». Это движение отражает ситуацию на переразвитом рынке, рынке с изобилием товаров и услуг. Этого движения пока нет в России, где потребитель очень чувствителен к «эффекту толпы» и «эффекту бренда».

По мнению авторов, торговые сети создают у потребителей особый эффект толпы. Давайте посмотрим на это поближе. Эффект толпы, который испытывают потребители при взаимодействии с розничной сетью, имеет ряд уникальных характеристик. Это позволяет нам выступать в качестве влиятельного лица потребительской толпы.

1. Этот эффект связан с потребительскими предпочтениями людей и их потребительским выбором. Любой потребитель, зависимый от многих видов товаров, предлагающий новые продукты, испытывает состояние причастности к этому миру и имеет реальную возможность владеть какой-то его частью. То, как потребитель перемещается по множеству полок в большом супермаркете, похоже на конвейерную систему. Постепенно все они втягиваются в общий поток, образуя пул потребителей с общими мыслями и чувствами, что приводит ко всем последствиям.

2. Эффект толпы формируется не сам по себе, а незаметно среди покупателей, когда они посещают крупные торговые центры, супермаркеты и гипермаркеты в подходящих условиях. В специализированных магазинах, торгующих ограниченным ассортиментом товаров, такого эффекта не наблюдается в силу отсутствия большинства потребителей и индивидуальности их предпочтений.

3. Лидеры толпы потребителей - те, кто может и покупает разное количество товара. Это неформальное лидерство, поскольку практически никто из потребителей не дает четких указаний лидерам потребителей, они не избираются большинством и не призывают к каким-либо действиям. Это пример сговора, когда ведущие

потребители четко отделяют себя от него и своим поведением задают тон другим группам потребителей. Большинство потребителей попадает под влияние корзины - после похода в розничный магазин она должна быть наполнена товаром, потому что пустая корзина возвращается как признак бедности и неплатежеспособности потребителя.

4. Обеспечение этого воздействия различными презентациями новинок, рекламой в СМИ и структурах продаж, дисконтными картами.

Воздействие скопления потребителей можно оценить двумя способами. Этот эффект не оценивается пострадавшими потребителями не сейчас, а через некоторое время, когда потребитель находит в своем доме много ненужных товаров. Эти покупки, которые он совершал под влиянием массы потребителей, с одной стороны, удовлетворяют его спрос (иначе он их не купил бы), с другой стороны, они могут выходить за разумные пределы его потребностей (например, , в семьях с детьми новые елочные игрушки, хотя их достаточно хоть). Вы также можете спросить покупателей, что они хотят купить и что они на самом деле купили в магазинах. Мы полагаем, что часто второй компонент больше. Такие траты снижают уровень сбережений и, соответственно, повышают уровень потребления. Эффект вытеснения может стимулировать потребительский спрос, что, в свою очередь, может увеличить инфляцию спроса. Об этом свидетельствует тот факт, что цены на некоторые товары увеличиваются в дни перед праздником (например, мясо, цветы и т. д.), а затем имеют свойство «залипать». Об этой особенности товарных цен писал Дж. Кейнс. На самом деле такие процессы часто наблюдаются. Кейнс писал об этой особенности товарных цен. На самом деле такие процессы часто наблюдаются. Кейнс писал об этой особенности товарных цен. На самом деле такие процессы часто наблюдаются.

17.3 Поведенческая теория потребления

В современной рыночной экономике подчеркивается роль потребителей, так как потребительские расходы составляют более половины ВВП. Потребительские расходы играют важную роль в условиях рыночной экономики, что определяет важность анализа

поведения потребителей и необходимость определения факторов, влияющих на это поведение.

В последние десятилетия в условиях изменений в российской экономике произошли существенные качественные и количественные изменения в экономическом поведении потребителя, которые мало изучены российскими исследователями. Теория поведения потребителей на рынке является одним из классических разделов экономической теории. В то же время исследования в этой области в настоящее время рассматриваются как отрасль маркетинга, которая неадекватно отражает его значение в современном обществе, превращаясь в прикладные маркетинговые исследования. Связь с экономической теорией оказывается косвенной. Такой практический маркетинговый подход к пониманию поведения потребителей очень ограничен. Неразвитость поведенческой теории ограничивает изучение потребительского поведения.

Обращает на себя внимание отсутствие системного междисциплинарного подхода, позволяющего выявить всю цепочку причинно-следственных связей, формирующих поведение потребителей на микроуровне, и негативное влияние этих поведенческих параметров на макроэкономические показатели.

Теория потребления и потребительское поведение имеют долгую историю. В разные исторические периоды Г. Беккер, И. Бентам, М. Вебер, Т. Веблен, Ф. Визер, Дж. Г. Гэлбрейт, Дж. Дюзенберри, Дж. Катона, Дж. М. Кейнс, Х. Лейбенштейн, К. Ланкастер, Т. Мальтус , К. Маркс, А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Модильяни, А. Пигу, Т. Скитовский, И. Фридман. К отечественным ученым в этой области знаний относятся А. И. Павлова и Г. М. Россинская.

Со второй половины прошлого века теория потребительского поведения была взята на вооружение разработчиками теории и практики маркетинга, ее развитие в основном определялось изучением конкретных направлений интересов производителя.

В начале XX века представители неоклассической теории поддержали положение о том, что основными факторами, влияющими на поведение потребителей, являются уровень личных доходов и цены на потребительском рынке, которые служат ограничением для максимизации функции полезности. При заданном уровне дохода и

заданных ценах частные потребители могут или не могут совершать определенные покупки.

В рамках неоклассической теории такие действия также определяются потребительскими предпочтениями, но со временем меняются. В качестве ценового параметра, влияющего на изменение потребительских предпочтений, использовалась процентная ставка. Однако даже в этой статической схеме, в которой потребителю отводится пассивная роль, невозможно избежать привлечения субъективных оценок потребителей, поскольку процентная ставка связана с ожидаемыми изменениями цен.

Далее, по мнению Дж. М. Кейнса, роль потребительского мнения постоянно возрастает. В теории Кейнса общий потребитель уже функционирует как независимый экономический агент. Личные сбережения рассматриваются как важнейшая экономическая категория, а ожидаемое соотношение текущего и будущего уровней доходов выступает как объективные факторы, определяющие основное понятие теории - склонность к потреблению.

Ряд предпосылок анализа потребительского поведения основан на предположениях о психологии человека, в которых выделяются следующие основные психолого-логические эффекты.

1. Эффект владения. По оценкам, то, что уже находится в собственности, стоит гораздо больше, чем то, что еще не куплено. При этом «избавиться» от имеющегося предмета считается более затратным, чем покупка нового того же типа.

2. Эффект надежности. Согласно этому эффекту, потребители, как правило, избегают риска, даже когда ожидаемая доходность высока, а это означает, что потребители воспринимают ситуацию неопределенности как худшую с точки зрения качества.

Чтобы лучше понять поведение потребителей, было разработано несколько концепций, основанных на достижениях в области психологии, которые признают наличие противоположных сил, влияющих на выбор потребителей. Давайте посмотрим на некоторые из них.

С точки зрения концепции переменной рациональности Х. Лейбенштейна, на человека влияют две силы, такие как физиология и общество. Уровень рациональности человека является переменной,

зависящей от силы. Чем умнее решение, тем больше энергии тратится. Эти две противоположные тенденции работают следующим образом: физиологическая природа человека побуждает его минимизировать издержки и, как следствие, принимать менее рациональные решения; социальная природа, основанная на стандартах и нормах, напротив, требует больше усилий и рациональных решений.

Понятие рациональности, П. Л. Реино, исходит из конфликта между сознательными и бессознательными силами в человеке. Все виды потребительского поведения можно классифицировать по уровню затрат психической энергии. Сознательное поведение дорого обходится, а бессознательное поведение не обеспечивает самозащиты. В связи с этим потребитель должен выбрать уровень осведомленности для достижения баланса между потреблением умственной энергии и безопасностью.

Дж. Дьюи считал, что побуждения и привычки являются двумя составляющими человеческой природы. Американский социолог А. Есиони выделил удовольствие и долг как два стимула человеческого поведения. Наряду со стремлением к личному удовольствию существует такая сила, как нравственный долг. По Т. Скитовскому, удовольствие и благополучие — это два состояния человека. Разница между этими понятиями выражается в следующем. Комфорт-статичное состояние, потребность в комфорте может быть удовлетворена. Удовольствие — это динамическое состояние, потребность в удовольствии не может быть удовлетворена, потому что уровень удовольствия сегодня становится уровнем комфорта завтра, а новый уровень удовольствия требует повышенного потребления.

Голландский ученый Дж. Хейзинг проанализировал психологический аспект потребления как игры. Игра серьезная и имеет три особенности:

1) игра — свободная деятельность;

2) игра подчиняется его порядку;

3) игра имеет смысл для игрока.

В какой-то степени автор ориентируется на игровую основу потребления, тогда как мода XVII века видится ему как яркое выражение игры. Игровые элементы важны в современном обществе,

хотя и существуют в отдельной форме (например, в спорте), но используются и в коммерции, моде, рекламе и т. д.

Классификация типов потребителей.

Анализ восприятия информации потребителем в современном информационном обществе играет важную роль в теории потребительского поведения. В зависимости от индивидуальных особенностей потребителя каждый человек в той или иной степени включает виды приема и обработки поступающей информации.

Интуитивный тип потребителей сразу интегрирует впечатления в образы и символы. Он может «видеть» глубинную суть процессов или событий, уходя от отвлекающих внешних вещей. При интуитивном восприятии информации человек чувствует истину, но не может ее доказать. Некоторые психологи считают, что интуиция является начальной стадией мышления.

Мышление потребителя ориентировано на реальность. Важнейшими формами мышления являются анализ, синтез и обобщение. Ярким проявлением мыслительной деятельности является воображение. Воображение часто называют инструментом разума: с его помощью мы можем открывать новые реальности, и оно не имеет границ. Эмоциональный тип потребителя руководствуется истинной интуицией.

Эмоциональный тип потребителя проявляет неконтролируемое восприятие, основанное на чувствах и эмоциях (эмоциональная реакция).

Понятно, что средства массовой информации являются важным и влиятельным источником информации о настоящем и будущем экономики страны. Однако, например, оценивая перспективы экономики, оценивая людей, отфильтровывая внешний слой информации, опираясь при этом на собственные ощущения и переживания относительно изменения доходов, цен, условий труда и т. Именно изменяющийся личный опыт потребителей в контексте личных доходов и условий труда, цен и наличия товаров на местных рынках, а также многие другие ассоциативные связи, связанные с быстро меняющейся рыночной конъюнктурой, зачастую является важнейшим фактором, влияющим на экономическую ситуацию. поведение.

Институциональные аспекты экономического поведения индивидов.

Важнейшим фактором анализа потребительского поведения является изучение институциональных аспектов экономического поведения индивидов. Следует отметить, что экономическое поведение потребителя не ограничивается только сферой потребления. Многие типы экономического поведения, такие как поведение на рынке труда, предпринимательское поведение и т. д., тесно связаны с потребительским поведением и тесно связаны с потребительскими установками.

Потребительское поведение является одним из механизмов и форм общественных отношений, связанных с потреблением. Роль потребительского поведения в экономической системе определяется самим потреблением:

1) как следствие последняя стадия производства, принимающая на себя следы всех предшествующих стадий, и в то же время - фактор, влияющий на экономическое поведение на всех остальных стадиях воспроизводственного процесса;

2) потребление - особый вид производства: в процессе потребления производятся основные предметы потребления, непосредственно входящие в целевую функцию потребителя.

Пользуясь товарами и услугами, потребитель получает от них выгоду в процессе потребления и тем самым удовлетворяет свои потребности. Результатом процесса потребления является воспроизводство человеческого капитала - совокупности физических, интеллектуальных и духовных возможностей человека.

Потребление является не только элементом репродуктивного (воспроизводственного) процесса, но и формой и механизмом реализации социальной структуры общества, ее противоречий и деформаций. Именно в сфере потребления наиболее ярко проявляются социально-экономические отношения, возникающие в обществе. Таким образом, поляризация потребительских характеристик в условиях изменений в российской экономике является внешним проявлением конфликтов социально-экономических процессов, происходящих на предшествующих этапах воспроизводства.

Потребительское поведение состоит из следующих этапов: этап потребительской активации, заключающийся в формировании приоритетов, намерений, настроений и оценок потребителей перед конкретными решениями и действиями; этап приобретения товара покупателем, в том числе поиск и получение товара; этап получения потребительского эффекта, то есть процесс производства основных потребительских товаров.

Потребительское поведение как экономическую категорию можно рассматривать следующим образом.

1) экономические интересы субъекта экономических отношений (как потребителя и производителя основных товаров), механизм реализации потребительских отношений через деятельность хозяйствующих субъектов;

2) отражающие реализацию социальной структуры общества; именно через этот механизм реализуется система отношений, формирующих атрибуты социальной структуры;

3) механизм установления контакта «потребитель-производитель»;

4) показатель уровня жизни. Показатели конечного потребления составляют основную группу показателей, характеризующих уровень жизни населения. Именно в сфере потребительского поведения реализуется тот или иной комплекс характеристик, определяющих качество и уровень жизни;

5) формы решения конфликта двойственной природы человека: как личности и как элемента общества. Потребитель — это в широком смысле рациональное существо, которое действует.

Обычаи, культура и институты играют решающую роль в формировании потребительского восприятия прибыли. Модель потребительского поведения всегда относится к конкретному культурно-историческому контексту. Институт (точнее, норма) выступает информационным символом и мотиватором общественного сознания, транслируя сигнал обратной связи от общества к экономическому агенту (в том числе потребителю), сообщая ему о наиболее разумном для него решении, которое он должен соблюдать с норм.

Теория информационных каскадов. Привычка.

В последней четверти прошлого века появились теоретические работы, описывающие поведение взрослых. Интерес к этой теме возник из работ философов и социологов, а также из задач, поставленных практической жизнью. Почему появляются пузыри на финансовых рынках? Как люди принимают решения, когда им нужно интегрировать информацию из разрозненных и разрозненных источников? Может ли общество влиять на поведение и выбор людей, используя имеющуюся в их распоряжении информацию и такой мощный инструмент, как социальные сети? Даже если у нас есть полная информация о поведении других агентов, мы не можем точно предсказать, каким будет их поведение.

Эти проблемы находят свое решение в рамках теории информационных каскадов, которая пытается объяснить, как поведение масс движется от одной точки равновесия к другой. В силу глобализации поведение людей в одной стране может изменить стратегии агентов в другой, что делает эту область знаний еще более актуальной.

Каскад — это общее понятие, относящееся к объектам одного типа, которые следуют друг за другом со схожими свойствами, а также к объекту данной коллекции. Массовые движения являются примерами каскадов в социальной сфере.

Консенсусное поведение обычно имеет место в относительно небольшой группе акторов. Иначе обстоит дело, если агентов много, для которых очень сложно наладить широкую сеть взаимодействий. Массовые движения возникают не только в революциях и религиозных движениях, но и в экономике, финансах и других областях. Актер присоединяется к массовому движению, когда не знает, как справиться с возникающими опасностями; часто в этой ситуации он теряет уверенность в собственных суждениях и склонен действовать «как все», не обращая внимания на получаемую информацию.

Как имитационные поведенческие модели принятия решений, так и модели, изучающие имитационное поведение, предполагают, что индивидууму предоставлены альтернативы для выбора и что он полностью осведомлен о критериях выбора. Он понимает цель, но пути ее достижения не всегда ясны.

Трудности выбора связаны прежде всего с ограниченностью индивидуальных знаний. Большая часть человеческих знаний скрыта в природе и имеет различные практические навыки и привычки. Человек бесконечно зависит от знаний других; его индивидуальное знание значительно по сравнению с общей совокупностью знаний. Если речь идет об узком круге компетентных людей, перед принятием решения субъект может с ними побеседовать, а затем использовать результат опроса. Часто этой информации недостаточно для того, кто должен принимать решение. Осознавая ограниченность собственных знаний, субъект старается максимально использовать знания и опыт других людей, при этом, как правило, доверяет действиям других агентов, а не доказательствам.

Анализ такого поведения человека возможен при использовании такого методического инструмента структурно-конструктивного подхода, как изучение типа и структуры привычек, связывающих «социальные отношения» и «агент».

Привычка – это продукт предшествующего воспитания и образования человека, принципов поведения, сформированных и рожденных внутренним миром в определенных жизненных ситуациях. По П. Бурдье, схемы «восприятие, мышление и действие» являются составной частью привычки. Формирование на этой основе жизненного опыта позволяет человеку действовать не по-другому, а неосознанно, определенным образом. Привычка — это структурированная система практических схем, которые имеют тенденцию функционировать как структура, которая формирует все практики агента таким образом, чтобы это согласовывалось с системой социальных отношений, которые их порождают. Обычай определяется своим происхождением, тем, что он представляет собой внутренний комплекс общественных отношений, а также своим положением в практике производства - он есть результат внутреннего состояния объективных общественных отношений.

Практический мир, связанный с габитусом (внешним видом) как системой когнитивных и мотивационных структур, — это мир уже достигнутых целей, рынков, объектов, инструментов или институтов, которым необходимо следовать. Это потому, что возможные и невозможные свободы и потребности, разрешения и запреты, строго

присвоенные условия порождают свойства, объективно соответствующие этим условиям и так или иначе приспособленные к ним. Наименее возможные обычаи, прежде всякого рассмотрения, не считаются неправдоподобными для прямого приказа, который заставляет делать добро из нужды, то есть воздерживаться от невозможного и желать неизбежного.

Привычка как искусство изобретательства позволяет производить бесконечное количество практик, относительно непредсказуемых и, тем не менее, ограниченных в своем разнообразии. С одной стороны, обычай — это «общественное чувство» как набор практических схем, служащих принципами практической классификации. Привычные реакции характеризуются отсутствием расчета объективных возможностей в настоящем (что делать, что говорить, чего не говорить), что исключает мышление в будущем. С другой стороны, она обеспечивает структуру агентской (неожиданной, случайной) импровизации, упорядоченность его бездумной выдумки, находящей точку опоры и точку опоры в его неподготовленных «формулах». Следуя этим формулам, обычай стремится устранить случайные ситуации из любой социальной ситуации и превратить принцип их решения в проблему, находящуюся в распоряжении. В то же время габитус, который является продуктом определенного класса объективных законов, имеет тенденцию создавать «рациональное» поведение, вытекающее из «разума», допускаемого этими законами. В то же время обычай стремится исключить всякое «безумие» («это не для нас»), то есть поведение обречено на протест, поскольку не соответствует объективным условиям. Сформированные таким образом структуры габитуса, в свою очередь, становятся основой для восприятия и оценки любого последующего опыта. габитус, который является продуктом определенного класса объективных законов, имеет тенденцию производить «рациональное» поведение, вытекающее из «разума», допускаемого этими законами. В то же время обычай стремится исключить всякое «безумие» («это не для нас»), то есть поведение обречено на протест, поскольку не соответствует объективным условиям. Сформированные таким образом структуры габитуса, в свою очередь, становятся основой для восприятия и оценки любого последующего опыта. габитус, который является продуктом

определенного класса объективных законов, имеет тенденцию производить «рациональное» поведение, вытекающее из «разума», допускаемого этими законами. В то же время обычай стремится исключить всякое «безумие» («это не для нас»), то есть поведение обречено на протест, поскольку не соответствует объективным условиям. Сформированные таким образом структуры габитуса, в свою очередь, становятся основой для восприятия и оценки любого последующего опыта.

Таким образом, привычка — это возможность свободно заниматься спортом, но в то же время это жесткие рамки, ограничивающие способность быть продуктивным. Он допускает «ни создание чего-то беспрецедентно нового, ни простое повторение изначально данной механики».

Экспериментальная дизайн.

Экспериментальный план представляет собой набор процедур, которые описывают экспериментальные единицы и то, как эти единицы делятся на однородные подгруппы, измеряя, как меняются независимые переменные или эффекты и как манипулируются посторонними переменными. Для выявления и изучения информационных каскадов испытуемые случайным образом делятся на две группы: группу, подвергшуюся воздействию программы, и группу контроля, то есть основу для сравнения.

Одним из наиболее распространенных планов эксперимента является план случайной выборки. Рандомизированный дизайн — это форма экспериментального исследования, в которой эффекты одного или нескольких вмешательств оцениваются на основе случайного распределения экспериментальных и контрольных групп. Случайное распределение объектов по группам означает, что каждый из них имеет одинаковый шанс оказаться в программе. Экспериментальная группа подвергается воздействию программы, в то время как контрольная группа не подвергается воздействию и используется в качестве основы для сравнения. После того, как программа реализована, путем опроса всех групп исследователи пытаются понять, насколько существенны изменения в экспериментальной группе по сравнению с контрольной группой.

Только случайное распределение гарантирует, что группы действительно сопоставимы и что различия в результатах не связаны с посторонними факторами или внутренними различиями. Например, если у первой группы студентов до программы были более компетентные и творческие учителя, чем у второй группы, что можно сделать из того факта, что экспонированная группа студентов показала лучшие результаты, чем контрольная группа? Как объяснить различия между группами: эффекты программы или различия между ними на исходном уровне. Рандомизация студентов в группы показывает эффект от программы.

Однако использование экспериментального дизайна имеет ограничения. Экспериментальные планы, как правило, не подходят для анализа сложных программ, где, как и в большинстве политических программ, полученные результаты являются результатом одновременного взаимодействия нескольких факторов, которые в большинстве случаев экспериментальные планы не могут уловить.

Проблемы возникают из-за того, что исследователь не может учесть все возможные внешние факторы, а иногда в этом нет необходимости. В действительности случайное распределение студентов маловероятно, и цель любой программы — повлиять на распределение объектов по разным регионам, встречающихся в реальности. Это означает, что эффективность программы часто должна оцениваться в сочетании с внешними факторами. В результате сложно оценить причинно-следственную связь между результатами и факторами в случайной выборке, а это означает, что невозможно определить эффективность программы и способы ее улучшения.

Информацию лучше всего подавать в каскадной форме – сначала давайте краткое содержание и постепенно, по мере необходимости, наполняйте его нужными подробностями. В большинстве случаев информационное письмо ограничивается кратким изложением дела, детали которого сообщаются после ответа получателя. Если вам нужно подтвердить получение, даже одно слово даст краткий ответ, например «получено». Графики всегда лучше, чем цифры в информативном торговом посте, потому что вы можете сразу определить общую тенденцию. Анонсируя новый продукт, лучше включать фотографию, а не описание.

Контрольные вопросы:

1. Потребительская экономика это?
2. Потребительский рынок?
3. Потребительская экономика это?
4. Организационная институционализация Потребительского рынка это?
5. Поведенческая теория потребления это?
6. В чем суть поведенческой теории потребления и как понять это?
7. Насколько реалистично выглядит картина дефицита на потребительском рынке?
8. Как вы думаете, повлияет ли кризис на предпочтения потребителя и как?

ГЛАВА XVIII. ФИНАНСОВАЯ ТЕОРИЯ И ТЕОРИЯ АКЦИОННОГО ПРОЦЕНТА

18.1. Рациональное и нерациональное поведение участников финансовых отношений.

18.2. Аукционы и аукционные механизмы.

18.1. Рациональное и нерациональное поведение участников финансовых отношений

В своей практике специалисты в области финансового менеджмента часто сталкиваются с явлениями, не поддающимися объяснению классическими финансово-экономическими теориями. Классические теории основываются на выводе о том, что все участники (физические лица) финансовых отношений полностью рациональны, т. е. отвечают следующим критериям. Во-первых, при получении новой информации люди включают в свое мышление «правильность». Во-вторых, на основе господствующих представлений они принимают правильные решения, согласующиеся с теорией ожидаемых выгод. Поведенческий подход к финансам основан на предположении, что не все участники финансовых отношений в полной мере рациональны.

Существует ряд поведенческих теорий, объясняющих нерациональное поведение участников финансовых отношений. Среди таких теорий — «теория игроков» или «закон малых чисел».

Рассмотрим суть этой теории на следующем примере. При подбрасывании монеты пять раз выпадает решка. Какова вероятность того, что он выпадет орлом в шестой раз? Правильный ответ 0,5. Многие отвечают, что очень вероятно, потому что решка и решка должны выпасть примерно одинаково, в шестой раз, наверное, решка. Это «заблуждение игрока», которое возникает, когда вы применяете закон больших чисел к маленькому числу. Это явление называется законом малых чисел.

Теория перспектив предполагает, что участники финансовых отношений больше озабочены потерями, чем получением удовлетворения от той же суммы прибыли. Это объясняет их выбор в условиях неопределенности относительно варианта с наименьшей вероятностью убытка.

Теория «якоря» состоит в следующем: формирование некоторых предположений начинается с начального, иногда случайного, соединения конечного результата, который называется якорем. Случайно, например, агенты по недвижимости завышают стартовую цену. Это позволяет им продавать недвижимость по более высокой цене.

Основной целью корпоративного финансового управления является максимизация акционерной стоимости компании. Согласно теории поведенческих финансов этому препятствуют внутренние и внешние факторы.

Внутренние факторы называются агентскими издержками, которые возникают из-за различий в интересах менеджеров и собственников компании. Сторонники управления стоимостью фирмы утверждают, что хорошо продуманная система контрактов и заработной платы может решить проблему агентских издержек и заставить менеджеров повысить акционерную стоимость фирмы. Они предлагают использовать систему премиальных опционов на право покупки акций, которая должна автоматически стимулировать менеджеров к мерам по увеличению рыночной стоимости акций фирмы.

Однако в последнее время рыночная стоимость акций не всегда определялась работой менеджеров. В связи с этим система премиальных опций все чаще заменяется специальными премиальными системами. Эксперты утверждают, что фактическая стоимость рынка отклоняется от теоретической стоимости, рассчитанной на основе фундаментального подхода, поскольку внешние факторы не позволяют стоимости компании увеличиться до максимального уровня.

Принципы поведенческого подхода нашли наибольшее применение в следующих областях корпоративных финансов.

1. Формирование дивидендной политики общества. Мировая практика показывает, что любые существенные изменения в дивидендной политике немедленно отражаются на цене акций компании. Увеличение дивидендов является хорошим сигналом для инвесторов и сопровождается ростом рыночной цены акций, а объявление о снижении дивидендов, как правило, приводит к снижению цен, поэтому корпорации не хотят снижать дивиденды и,

как следствие, не увеличивают их, если не ожидают стабильной или более высокой прибыли в будущем. Таким образом, они утверждают, что более высокие, чем обычно, дивиденды сигнализируют инвесторам о том, что руководство прогнозирует более высокие будущие доходы, и наоборот. Дивиденды являются одним из критериев для инвесторов, чтобы определить прибыльные компании, которые преуспевают. Инвесторы с большей вероятностью будут доверять фирмам, которые сообщают о более высокой доходности своей финансовой отчетности, если эта информация подтверждается соответствующей политикой в отношении дивидендов. Поведенческая теория рыночного ценообразования предполагает, что плохие новости вызывают падение акций больше, чем хорошие новости. Например, мы можем привести влияние информации об увеличении и уменьшении дивидендов на рыночную стоимость. Их рост может немного увеличить рыночную стоимость. Но даже небольшое сокращение дивидендов может привести к падению цен на акции. Поэтому финансовые менеджеры не должны повышать дивидендные выплаты, если они не уверены, что они сохранят свой уровень в будущем. Инвесторы с большей вероятностью будут доверять фирмам, которые сообщают о более высокой доходности своей финансовой отчетности, если эта информация подтверждается соответствующей политикой в отношении дивидендов. Поведенческая теория рыночного ценообразования предполагает, что плохие новости вызывают падение акций больше, чем хорошие новости. Например, мы можем привести влияние информации об увеличении и уменьшении дивидендов на рыночную стоимость. Их рост может немного увеличить рыночную стоимость. Но даже небольшое сокращение дивидендов может привести к падению цен на акции. Поэтому финансовые менеджеры не должны повышать дивидендные выплаты, если они не уверены, что они сохранят свой уровень в будущем. Инвесторы с большей вероятностью будут доверять фирмам, которые сообщают о более высокой доходности своей финансовой отчетности, если эта информация подтверждается соответствующей политикой в отношении дивидендов. Поведенческая теория рыночного ценообразования предполагает, что плохие новости вызывают падение акций больше, чем хорошие новости. Например, мы можем привести

влияние информации об увеличении и уменьшении дивидендов на рыночную стоимость. Их рост может немного увеличить рыночную стоимость. Но даже небольшое сокращение дивидендов может привести к падению цен на акции. Поэтому финансовые менеджеры не должны повышать дивидендные выплаты, если они не уверены, что они сохранят свой уровень в будущем. они доверяют компаниям с более высокими финансовыми отчетами. Поведенческая теория рыночного ценообразования предполагает, что плохие новости вызывают падение акций больше, чем хорошие новости. Например, мы можем привести влияние информации об увеличении и уменьшении дивидендов на рыночную стоимость. Их рост может немного увеличить рыночную стоимость. Но даже небольшое сокращение дивидендов может привести к падению цен на акции. Поэтому финансовые менеджеры не должны повышать дивидендные выплаты, если они не уверены, что они сохранят свой уровень в будущем. они доверяют компаниям с более высокими финансовыми отчетами. Поведенческая теория рыночного ценообразования предполагает, что плохие новости вызывают падение акций больше, чем хорошие новости. Например, мы можем привести влияние информации об увеличении и уменьшении дивидендов на рыночную стоимость. Их рост может немного увеличить рыночную стоимость. Но даже небольшое сокращение дивидендов может привести к падению цен на акции. Поэтому финансовые менеджеры не должны повышать дивидендные выплаты, если они не уверены, что они сохранят свой уровень в будущем. мы можем указать влияние информации об увеличении и уменьшении дивидендов на рыночную стоимость. Их рост может немного увеличить рыночную стоимость. Но даже небольшое сокращение дивидендов может привести к падению цен на акции. Поэтому финансовые менеджеры не должны повышать дивидендные выплаты, если они не уверены, что они сохранят свой уровень в будущем. мы можем указать влияние информации об увеличении и уменьшении дивидендов на рыночную стоимость. Их рост может немного увеличить рыночную стоимость. Но даже небольшое сокращение дивидендов может привести к падению цен на акции. Поэтому финансовые менеджеры не должны повышать

дивидендные выплаты, если они не уверены, что они сохранят свой уровень в будущем.

В последнее время сторонники поведенческого подхода утверждают, что бывают периоды, когда среди инвесторов возрастает спрос на дивидендные акции, и инвесторы готовы за них переплачивать. В результате появляется так называемая дивидендная премия, т.е. рост цены акций выше фундаментальной стоимости в связи с повышением спроса на акции компании. В другое время настроение инвесторов меняется, спрос на такие акции снижается. Инвесторы предпочитают акции компаний с более высоким потенциалом, чем дивидендные акции. В результате сумма дивидендов уменьшится, появится даже дисконт по дивидендам. Сторонники поведенческого подхода считают, что необходимо прогнозировать чувства инвесторов, чтобы учитывать их при формировании дивидендной политики. Менеджеры должны решить, следует ли выплачивать дивиденды, когда спрос на акции, вероятно, возрастет, и прекращать выплату дивидендов, когда спрос на акции снижается.

2. Управление агентскими отношениями для снижения риска агентского конфликта. Современное предприятие — это команда профессионалов, в которую входят менеджеры, сотрудники, акционеры и держатели облигаций. Члены этой корпоративной команды связаны друг с другом формальными и неформальными отношениями. Цель финансового менеджмента состоит в том, чтобы максимизировать стоимость предприятия. Однако у менеджеров фирм могут быть и другие цели, конкурирующие с максимизацией богатства владельцев. Когда владельцы делегируют полномочия по принятию решений менеджерам, агентство создает конфликт интересов.

Потенциальные конфликты между агентствами имеют большое значение для большинства крупных корпораций, поскольку руководители крупных фирм владеют лишь небольшим процентом их акций. В такой ситуации увеличение благосостояния акционеров может не быть их главной целью. По мнению экспертов, основная цель агентов-менеджеров — увеличить размер компании. Создав крупную, быстрорастущую компанию, менеджеры:

- укрепляет свои позиции, так как снижается вероятность покупки контрольного пакета другими фирмами;

- повысить свою власть, статус и зарплату;

- создание дополнительных возможностей для подчиненных - руководителей низшего и среднего звена.

Менеджеры имеют привилегии и отдают деньги от корпорации спонсируемым ими организациям, потому что большую часть этих расходов несут другие акционеры.

Менеджеров можно мотивировать действовать в интересах акционеров с помощью стимулов, ограничений и штрафов. Но эти инструменты эффективны только в том случае, если акционеры могут отслеживать все действия менеджеров. При этом возникает проблема морального риска, под которым понимается возможность того, что менеджеры будут действовать незаметно в своих интересах.

Чтобы снизить вероятность агентских конфликтов, собственники вынуждены нести агентские расходы, которые можно разделить на три категории:

- затраты на контроль за деятельностью менеджеров (например, затраты на аудит);

- затраты на создание организационной структуры, ограничивающей неадекватное поведение менеджеров (например, включение внешних инвесторов в правление);

- затраты, связанные с созданием специальных условий, ограничивающих действия руководителей, не соответствующие интересам акционеров, например, обязательное голосование всех акционеров по некоторым вопросам или большинство голосов.

Если собственники не попытаются повлиять на работу менеджеров, фирма неизбежно потеряет свою эффективность. Слишком высокие агентские издержки также имеют тот же эффект: собственники должны найти баланс между уровнем агентских издержек и потенциальными потерями от агентских конфликтов.

3. Формирование политики корпоративного контроля. Процесс, посредством которого руководство решает, слиться с компанией или поглотить ее, в значительной степени зависит от поведения. Теория гордости предполагает, что многие решения о слияниях и поглощениях являются результатом субъективного убеждения менеджера в том, что целевая компания недооценена рынком.

Процесс интеграции включает в себя следующие шаги:

- корпорация-покупатель определяет потенциальную корпорацию-мишень;

- покупатель оценивает целевые акции (с точки зрения их недооцененности);

- полученная теоретическая стоимость объекта сравнивается с его рыночной стоимостью.

Если полученная цена ниже рыночной, слияние не состоится, если выше – будет сделано тендерное предложение. Почему теория называется тщеславием? Слияние является результатом индивидуального решения руководства приобретающей корпорации. Он считает, что его оценка целевой корпорации более справедлива, чем рыночная оценка, и решает слиться. Самоуверенные инвесторы могут навредить своим компаниям. Надеясь получить прибыль от предполагаемой оценки целевой компании, они принимают импульсивное решение купить акции компании, что в конечном итоге может привести к огромным убыткам. Формирование финансово-инвестиционной политики предприятия. Большинство классических финансовых теорий и моделей основаны на предположениях о рациональном поведении инвестора на рынке. Как отмечалось выше, это не всегда имеет смысл. На инвесторов, работающих в условиях неопределенности, влияют сильные эмоции, иллюзии и другие «иррациональные» факторы. Именно выявление этих факторов и их влияние на принятие инвестиционных и финансовых решений лежит в основе поведенческих финансов. Поведенческие финансы — направление финансового менеджмента, учитывающее нерациональное поведение инвесторов и финансистов на рынке в условиях неопределенности и риска при принятии финансовых и инвестиционных решений. Эта наука предлагает иной взгляд на ряд проблем фондового рынка, рассматриваемых в классических теориях традиционных финансов. Среди них важное значение имеют портфельная теория Г. Марковиса и модель оценки доходности финансовых активов USSharp, теория ценообразования опционов Ф. Блэка, гипотеза эффективных рынков Дж. Фама. Как и большинство классических финансовых теорий, все эти теории предполагают рациональное поведение инвесторов на рынке:

- использование одной и той же и одинаковой информации всеми участниками рынка;

- одинаковые ожидания всех участников рынка капитала относительно доходности и риска финансовых активов;

- соответствие поведения инвесторов принципу максимизации ожидаемой прибыли в условиях неопределенности.

В то же время многие исследования, проведенные в последние десятилетия, показывают, что движение рыночных цен и поведение рынка в целом не могут быть достаточно уверенно описаны классическими финансовыми теориями и моделями. Это связано с тем, что поведение инвесторов на рынке не является рациональным, то есть не соответствует предпосылкам, лежащим в основе этих теорий, и признается важным для возможности их эффективного использования.

В качестве примера иррационального поведения ученые провели исследование под названием эффект толпы. Специфическое действие толпы описал французский социолог Г. Лебон в книге «Психология толпы», изданной в 1895 г. Ле Бон заметил, что, действуя в группе, люди становятся единым целым и приобретают коллективное сознание, которое заставляет членов группы вести себя совершенно иначе, чем если бы они действовали в одиночку. Эмоции и действия масс очень заразительны, отмечает Ле Бон, и часто заставляют людей жертвовать своими личными интересами ради общего блага.

Нет сомнений, что масс-эффект работает на рынках. В 1841 году Чарльз Маккей в своей книге «Заметки о необычайных публичных заблуждениях и безумиях толпы» объяснял возникновение спекулятивных пузырей на рынке эпизодическими вспышками массовой истерии. Самыми известными примерами такой истерии были Тюльпаномания 1636 года и Калифорнийская золотая лихорадка 1840 года.

Сегодня многие наблюдатели считают, что резкие изменения цен, когда рынок достигает своих максимальных и минимальных значений, как раз и связаны с поведением толпы. Применительно к финансовым рынкам этот эффект называется информационным каскадом. Инвестор принимает решение, наблюдая и имитируя действия большого количества участников рынка. В ситуации с ограниченными возможностями своевременно получать и обрабатывать большие

объемы данных мониторинг поведения толпы иногда может быть единственным способом решения проблемы выбора в условиях неопределенности. Даже без влияния «коллективного разума» люди часто принимают иррациональные решения, например, когда кажется, что есть возможность каким-то образом повлиять на исход выполняемой операции. Часто это связано с необходимостью выполнения определенных действий, создающих «иллюзию контроля» над развитием событий. Впервые это явление было полностью описано и подтверждено результатами исследований в работе Э. Лангера «Иллюзия контроля», опубликованной в 1975 году. Определенные действия приводят к «иллюзии контроля» игрока, убеждению, что конечный результат зависит от его способностей. В то же время игры, по сути одинаковые, но с разными формулами, могут изменить решение игрока, участвовать в них или нет, сумму денег, которой он готов рискнуть в этой игре. Впервые это явление было полностью описано и подтверждено результатами исследований в работе Э. Лангера «Иллюзия контроля», опубликованной в 1975 году. Определенные действия приводят к «иллюзии контроля» игрока, убеждению, что конечный результат зависит от его способностей. В то же время игры, по сути одинаковые, но с разными формулами, могут изменить решение игрока, участвовать в них или нет, сумму денег, которой он готов рискнуть в этой игре. Впервые это явление было полностью описано и подтверждено результатами исследований в работе Э. Лангера «Иллюзия контроля», опубликованной в 1975 году. Определенные действия приводят к «иллюзии контроля» игрока, убеждению, что конечный результат зависит от его способностей. В то же время игры, по сути одинаковые, но с разными формулами, могут изменить решение игрока, участвовать в них или нет, сумму денег, которой он готов рискнуть в этой игре. то есть вера в то, что конечный результат зависит от его способностей. В то же время игры, по сути одинаковые, но с разными формулами, могут изменить решение игрока, участвовать в них или нет, сумму денег, которой он готов рискнуть в этой игре. то есть вера в то, что конечный результат зависит от его способностей. В то же время игры, по сути одинаковые, но с разными формулами, могут изменить решение игрока, участвовать в них или нет, сумму денег, которой он готов рискнуть в этой игре.

Почему люди поступают иррационально? Выявив первопричины, такие ситуации можно предвидеть и контролировать, тем самым избегая негативных последствий «неадекватного поведения». Полезно научиться понимать и прогнозировать действия других участников рынка (как партнеров, так и конкурентов), используя любые отклонения от «правильной» или «разумной» линии поведения. Обобщая результаты работы различных исследователей, изучавших эту проблему на протяжении многих лет, мы делим все субъективные факторы, определяющие поведение инвесторов на рынке, на две категории.

К первым следует отнести неправильное восприятие действительности или неверную оценку реальной ситуации, как следствие - неверные решения, вызванные стереотипами мышления, присущими практически всем людям в любой сфере деятельности, в том числе и в финансовой.

Ко второй относятся эмоциональные факторы, определяющие поведение людей в условных условиях, характерных для природы людей и свойственных большинству людей.

В отличие от признаков рационального поведения, на которых основываются классические финансовые теории, поведенческие финансы демонстрируют следующие черты иррационального поведения, характерные для современных участников фондового рынка: инвесторы не следуют пассивным стратегиям, принятым в теории эффективного рынка. Учет выявленных факторов поведенческого финансирования позволяет значительно повысить эффективность финансовой стратегии и тактики участников фондового рынка.

18.2. Аукционы и аукционные механизмы

Этимология слова «аукцион» происходит от латинского слова augere, что означает «поднимать». Чтобы было ясно, аукционы имеют долгую историю, и первые описания датируются 500 годом до нашей эры. Согласно Геродоту, в Вавилоне ежегодно проводился брачный аукцион. Если дочь продается каким-либо другим способом, брак считается незаконным. Римляне также использовали аукционы для ликвидации имущества должника, чье имущество было конфисковано.

С конца Римской империи до 8 века аукционы потеряли популярность в Европе и так и не получили широкого распространения в Азии.

В VIII в. В некоторых частях Англии начали проводиться свечные аукционы по продаже и аренде товаров. Подсвечниками они называются потому, что торги начинаются с момента зажжения свечи, после чего ставки выставляются в порядке возрастания. Выигрывает тот, кто предложит самую высокую цену, когда свеча погаснет.

После Французской революции аукционы стали проводиться в тавернах. Лотами на этих аукционах были только произведения искусства. В настоящее время использование аукционов широко распространено. Здесь проводятся аукционы на цветы, предметы искусства, рыбу, вино, а также абстрактные объекты, такие как использование радиочастотного спектра, контракты на распределение электроэнергии и многое другое. На некоторых из этих аукционов суммы почти за гранью воображения. Например, в 1990-х годах правительство США привлекло на аукционах десятки миллиардов долларов для покупки лицензий на сотовую связь второго поколения, а в 2000 году британцы и немцы получили десятки миллиардов евро на аукционах на мобильные устройства третьего поколения. лицензии на связь. Теоретики аукционов играли активную роль в некоторых из них, консультируя оба правительства по их проектам и стратегическому поведению их участников. Это подогрело интерес к теории аукционов.

Учитывая теорию аукционов, отметим, что есть два критерия, по которым можно судить о том, насколько хорошо работает каждый механизм: ожидаемая прибыль продавца и эффективность. Первый критерий доминирует на аукционах и аукционах по закупкам, на которых продаются товары (например, предметы искусства) у частных продавцов. Преимущество второго критерия возникает при продаже государством лицензий: это полезно для экономики страны в целом, если, например, право на разработку нефтяного месторождения передается компании по минимальной стоимости.

Таким образом, решение этих и подобных задач связано с теорией аукционов — это важная и бурно развивающаяся область экономики, которая успела подарить миру несколько Нобелевских лауреатов.

Механизм аукциона — это набор параметров, определяющих характеристики аукциона и его исход.

Выделим основные виды аукционных механизмов:

■Английский аукцион (с повышением цены). Начать продажу`внутренняя цена е’лон (т.е.’ниже этой цены продать товар невозможно). Каждый покупатель предлагает цену выше, чем текущая цена е’имеет право на лон. Продажа товаров осуществляется, когда нет желающих поднять цену. Покупатель установил самую высокую цену, которую он в конечном итоге заплатит. Если продается не товар, который можно использовать в момент продажи, а продается с обязательством выполнить какую-либо работу (например, с подрядом на строительство), цена будет снижаться до тех пор, пока не останется только один генеральный подрядчик;

■Голландский аукцион (низкая цена). Старт слишком высок для продукта, который продает продавец.`внутренняя цена е’рекламирует, а затем постепенно снижает цену до тех пор, пока не останется покупателей, желающих купить товар по заявленной цене. Этот тип аукциона применялся для покупки луковиц тюльпанов в Нидерландах в первой половине 17 века, во времена знаменитой «тюльпаномании» — «пузыря» на цветочном рынке;

■аукцион первой цены. Каждый покупатель, участвующий в аукционе, делает одну ставку в тайне от других покупателей. Участник, предложивший самую высокую цену, становится победителем и получает цену, указанную в предложении;

■аукцион второй цены (Викери). Она названа в честь нобелевского лауреата В. Вири, предложившего схему. Суть в том, что на аукционе первой цены`поскольку каждый покупатель делает конфиденциальное предложение. У кого самая высокая ставка?`Был`Если это так, он будет объявлен победителем, но ему также будет выплачена цена, которая будет указана в следующей ставке. Очевидно, что на таком аукционе каждый участник имеет доминирующую стратегию, то есть объявляет свою истинную цену за продаваемый товар. Этот аукционный механизм важен в теории, хотя на практике он используется редко.

Таким образом, большинство аукционов основано на четырех стандартных механизмах, поэтому следующее изложение материала

посвящено этим четырем стандартным механизмам. Они подводят нас к вопросу о различиях в результатах этих аукционов. Легко убедиться, что голландский аукцион и аукцион первой цены дадут один и тот же результат. Примером тому является следующий случай. Покупатель планирует приобрести некоторые произведения искусства, широко представленные на голландских аукционах, но, как правило, хочет остаться анонимным, а доверенное лицо представляет его интересы на аукционе. В качестве руководства он получит только уведомление о стоп-цене. Инструкция по участию в аукционе первой цены аналогична - цена указана во вложении. Одни и те же правила приведут к одинаковым результатам для этих аукционов. Если покупатель решит прекратить торги по цене 2000, 1500 и 1000 долларов на голландском аукционе, предмет будет продан участнику торгов за 2000 долларов. Если на аукционе первой цены есть ставки в размере 2000, 1500 и 1000 долларов, предмет также будет продан покупателю, предложившему 2000 долларов, по той же цене. Таким образом, голландский аукцион стратегически эквивалентен аукциону первой цены. товар также продается покупателю, который указал 2000 долларов США, по той же цене. Таким образом, голландский аукцион стратегически эквивалентен аукциону первой цены. товар также продается покупателю, который указал 2000 долларов США, по той же цене. Таким образом, голландский аукцион стратегически эквивалентен аукциону первой цены.

Проводя аналогичную параллель между английским аукционом и аукционом Викри, мы не делаем однозначных выводов, поскольку торговая стратегия на английском аукционе может быть построена по-разному. Однако с этими стратегиями каждому покупателю выгодно повышать цену, если цена предложения ниже, чем его предложение, и в последний раз, когда другой покупатель повышал цену. Таким образом, стратегия покупателя уменьшается на сумму, необходимую для прекращения торговли. Если ставки на английском аукционе равны ставкам на аукционе Викри, результат английского аукциона будет равен результату аукциона второй цены. Однако это утверждение верно только в том случае, если каждый покупатель знает стоимость продаваемого лота. На самом деле это не всегда так. Если каждому покупателю не известна стоимость указанного лота, и он получает

сигнал об этой стоимости до начала торгов, то можно говорить о более изощренной стратегии покупателя, чем «торг до согласования цены», так как он следит за торгами других конкурентов,о стоимости открываемого лота.может получить больше информации,самый яркий пример-продажа права на разработку месторождения полезных ископаемых. Каждая компания, участвующая в этом тендере, проводит геологоразведку и в результате получает сигнал о прибыльности данного рудника. Очевидно, что эти сигналы коррелированы. можно говорить о более изощренной стратегии покупателя», так как он наблюдает за предложениями других конкурентов, может получить дополнительную информацию о стоимости открываемого лота, самый яркий пример — продажа права на разработку месторождения полезных ископаемых . Каждая компания, участвующая в этом тендере, проводит геологоразведку и в результате получает сигнал о прибыльности данного рудника. Очевидно, что эти сигналы коррелированы. можно говорить о более изощренной стратегии покупателя», так как он наблюдает за предложениями других конкурентов, может получить дополнительную информацию о стоимости открываемого лота, самый яркий пример — продажа права на разработку месторождения полезных ископаемых . Каждая компания, участвующая в этом тендере, проводит геологоразведку и в результате получает сигнал о прибыльности данного рудника. Очевидно, что эти сигналы коррелированы.

Механизм аукциона — это набор параметров, определяющих характеристики аукциона и его исход.

Выделим основные виды аукционных механизмов:

■Английский аукцион (с повышением цены). Начать продажу`внутренняя цена е’лон (т.е.’ниже этой цены продать товар невозможно). Каждый покупатель предлагает цену выше, чем текущая цена е’имеет право на лон. Продажа товаров осуществляется, когда нет желающих поднять цену. Покупатель установил самую высокую цену, которую он в конечном итоге заплатит. Если продается не товар, который можно использовать в момент продажи, а продается с обязательством выполнить какую-либо работу (например, с подрядом на строительство), цена будет снижаться до тех пор, пока не останется только один генеральный подрядчик;

■Голландский аукцион (низкая цена). Старт слишком высок для продукта, который продает продавец.`внутренняя цена е'рекламирует, а затем постепенно снижает цену до тех пор, пока не останется покупателей, желающих купить товар по заявленной цене. Этот тип аукциона применялся для покупки луковиц тюльпанов в Нидерландах в первой половине 17 века, во времена знаменитой «тюльпаномании» — «пузыря» на цветочном рынке;

■аукцион первой цены. Каждый покупатель, участвующий в аукционе, делает одну ставку в тайне от других покупателей. У кого самая высокая ставка?`лса, г`берется и в предложении`указанная цена до`будет

■аукцион второй цены (Викери). Она названа в честь нобелевского лауреата В. Вири, предложившего схему. Суть в том, что, как и на аукционе первой цены, каждый покупатель делает тайную ставку. Участник, предложивший самую высокую цену, будет объявлен победителем, но ему также будет выплачена цена, которая будет указана в следующем предложении. Очевидно, что на таком аукционе каждый участник имеет доминирующую стратегию, то есть объявляет свою истинную цену за продаваемый товар. Этот аукционный механизм важен в теории, хотя на практике он используется редко.

Таким образом, большинство аукционов основано на четырех стандартных механизмах, поэтому следующее изложение материала посвящено этим четырем стандартным механизмам. Они подводят нас к вопросу о различиях в результатах этих аукционов. Легко убедиться, что голландский аукцион и аукцион первой цены дадут один и тот же результат. Примером тому является следующий случай. Покупатель планирует приобрести некоторые произведения искусства, широко представленные на голландских аукционах, но, как правило, хочет остаться анонимным, а доверенное лицо представляет его интересы на аукционе. В качестве руководства он получит только уведомление о стоп-цене. Инструкция по участию в аукционе первой цены аналогична - цена указана во вложении. Одни и те же правила приведут к одинаковым результатам для этих аукционов. Если покупатель решит прекратить торги по цене 2000, 1500 и 1000 долларов на голландском аукционе, предмет будет продан участнику торгов за 2000 долларов.

Если на аукционе первой цены есть ставки в размере 2000, 1500 и 1000 долларов, предмет также будет продан покупателю, предложившему 2000 долларов, по той же цене. Таким образом, голландский аукцион стратегически эквивалентен аукциону первой цены. товар также продается покупателю, который указал 2000 долларов США, по той же цене. Таким образом, голландский аукцион стратегически эквивалентен аукциону первой цены. товар также продается покупателю, который указал 2000 долларов США, по той же цене. Таким образом, голландский аукцион стратегически эквивалентен аукциону первой цены.

Проводя аналогичную параллель между английским аукционом и аукционом Викри, мы не делаем однозначных выводов, поскольку торговая стратегия на английском аукционе может быть построена по-разному. Однако с этими стратегиями каждому покупателю выгодно повышать цену, если цена предложения ниже, чем его предложение, и в последний раз, когда другой покупатель повышал цену. Таким образом, стратегия покупателя уменьшается на сумму, необходимую для прекращения торговли. Если ставки на английском аукционе равны ставкам на аукционе Викри, результат английского аукциона будет равен результату аукциона второй цены. Однако это утверждение верно только в том случае, если каждый покупатель знает стоимость продаваемого лота. На самом деле это не всегда так. Если каждому покупателю не известна стоимость указанного лота, и он получает сигнал об этой стоимости до начала торгов, то можно говорить о более изощренной стратегии покупателя, чем «торг до согласования цены», так как он следит за торгами других конкурентов,о стоимости открываемого лота.может получить больше информации,самый яркий пример-продажа права на разработку месторождения полезных ископаемых. Каждая компания, участвующая в этом тендере, проводит геологоразведку и в результате получает сигнал о прибыльности данного рудника. Очевидно, что эти сигналы коррелированы. можно говорить о более изощренной стратегии покупателя», так как он наблюдает за предложениями других конкурентов, может получить дополнительную информацию о стоимости открываемого лота, самый яркий пример — продажа права на разработку месторождения полезных ископаемых. Каждая компания, участвующая в этом тендере,

проводит геологоразведку и в результате получает сигнал о прибыльности данного рудника. Очевидно, что эти сигналы коррелированы. можно говорить о более изощренной стратегии покупателя», так как он наблюдает за предложениями других конкурентов, может получить дополнительную информацию о стоимости открываемого лота, самый яркий пример — продажа права на разработку месторождения полезных ископаемых . Каждая компания, участвующая в этом тендере, проводит геологоразведку и в результате получает сигнал о прибыльности данного рудника. Очевидно, что эти сигналы коррелированы.

В заключение приведем пример использования аукционов. Первые публичные торги в Европе по продаже частот мобильной связи третьего поколения были проведены в 2000-2001 годах, как уже упоминалось выше. На этих аукционах сами государства выступали продавцами, а мобильные операторы — покупателями. По результатам аукциона мы можем увидеть, как их правила влияют на окончательную цену, по которой продается товар, и на личность покупателя.

По словам П. Клемперера, при организации аукциона следует учитывать несколько важных аспектов:

■необходимо привлечь достаточное количество покупателей. Правила аукциона не должны допускать победы слабого покупателя, иначе покупатели, такие как небольшие компании, для которых мобильная связь не является основным бизнесом, не примут никакого решения о торгах. Несомненно, после этого снизится конкуренция за сильных игроков, то есть в одном случае - за крупные телекоммуникационные компании, уже имеющие развитую инфраструктуру и низкие затраты на получение лицензии;

■правила аукциона следующие`должно быть сделано, чтобы свести к минимуму возможность сговора между покупателями. Аукцион не должен позволять покупателю сигнализировать другим покупателям своими ставками. Например, если лот доступен для покупки несколькими покупателями, покупатель может сразу указать, за какой лот он готов торговаться, а за кого нет. Таким образом, аукцион с повышением цены слабее аукциона с закрытыми ставками.

По словам П. Клемперера, успех 30-го британского аукциона заключается в наличии пяти неделимых лицензий, согласно которым

одна из лицензий должна принадлежать компании, ранее не работавшей на рынке мобильной связи. Несомненно, успех британского аукциона состоял в том, что он был первым в своем роде. Телекоммуникационные компании (покупатели) учли предыдущие ошибки других стран на торгах и искали консервативные методы торгов, что привело к снижению цены реализации лицензий. Кроме того, потенциальные покупатели стали более рационально оценивать свои достижения, что привело к уменьшению числа участников последующих аукционов.

Если посмотреть на проходящий 30-й аукцион в Швейцарии, то здесь есть грубая ошибка организаторов, допустивших совместные заявки нескольких компаний. Таким образом, совместные заявки сократили количество претендентов с четырьмя лицензиями с девяти до четырех. Итог: все лоты были проданы по резервной цене, которая была очень низкой.

Контрольные вопросы:

1. Расскажите нам о зависимости значении рациональность, иррациональное поведение и поведенческая экономика
2. Рациональное и нерациональное поведение это ?
3. Участников финансовых отношений это ?
4. Аукцион и связь с экономической стабильностью ?
5. Аукционные механизмы заключается ?
6. Механизм аукциона это?
7. Теория аукциона это ?
8. Расскажите нам про Голландский аукцион.

ГЛАВА XIX. ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ — ПРОЯВЛЕНИЕ НАКОПЛЕННЫХ КОНФЛИКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В ОБЩЕСТВЕ

19.1. Экономическая теория об экономических интересах и противоречиях в обществе.

19.2. Конфликты поведения.

19.1. Экономическая теория об экономических интересах и противоречиях в обществе.

Существование индивидуальной и социальной составляющих процесса циркуляции норм экономического поведения предполагает создание устойчивого механизма согласования экономических интересов личности, социальных групп и слоев общества, которое осуществляется в общественном материальном процессе. Механизм коррекции процесса социальной оценки и индивидуального нормативного развития предполагает воспроизводство социального конфликта как соответствующей формы хозяйственной деятельности людей, что проявляется в перестройке общественных отношений и выработке норм поведения.

Экономическая теория об экономических интересах и противоречиях в обществе определяет экономические интересы в любой экономической системе, направление развития экономической деятельности, мотивы поведения хозяйствующих субъектов.

Экономический интерес есть проявление экономической потребности. Проценты представляют собой экономическую прибыль, осознавая это, экономический субъект обеспечивает свою самостоятельность и саморазвитие.

Активная роль человека в экономической жизни в основном определяется мотивами его экономического поведения. Мотив – это внутренний стимул деятельности, направленной на удовлетворение потребности. В структуру поведенческого мотива входят: потребность, которую человек хочет удовлетворить; товары, способные удовлетворить потребность; действия, необходимые для получения товара; расходы, связанные с приобретением товаров.

Если мотив служит внутренним стимулом деятельности, то раздражителем является внешний раздражитель. Стимул - (от

латинского "Стимул", означающее палку или палку, которыми гоняли животных) - это товары (вещи, ценности, вознаграждения), способные удовлетворить потребности, получаемые при каком-либо действии. Стимулы побуждают человека вести себя определенным образом.

Стимулы можно разделить на экономические и неэкономические. Ко второй относятся организационные, правовые, морально-психологические, социальные стимулы. Ученые разных эпох уделяли большое внимание проблеме экономических интересов с разных сторон: что такое экономический интерес, как он возникает, какие формы проявления, какую роль играет в развитии общества и т. д. И, конечно же, они показали разные взгляды на эти вопросы.

До 1950-х годов проблемы экономических интересов в нашей стране разрабатывались преимущественно психологами. Известный психолог Г.Т.Ковалевский. Он пишет: «Интерес — это состояние души», «направление мысли». «Все, что побуждает человека к действию, проходит через его голову. Прежде чем человек начинает действовать, возникает интерес к той или иной деятельности, необходимой для удовлетворения его потребностей.

Взгляды экономистов можно сгруппировать по трем основным направлениям:

1. Экономический интерес - субъективная категория, состояние сознания, направление мысли и внимания субъекта, в конечном счете обусловленное экономическими отношениями.

2. Экономический интерес есть единство объективного и субъективного или единство объективного содержания и субъективной формы.

3. Экономическая выгода - объективная категория, выступающая непосредственным проявлением производственных отношений.

Это, конечно, очень общая классификация позиций различных авторов по вопросу об экономическом интересе. Потребность и экономический интерес имеют много общего, а иногда и выглядят почти одинаково. Однако интерес — это не то же самое, что потребность. Потребности, прежде всего, являются его основой, предметом отношений, выражаемых экономическим интересом. Таким образом, экономический интерес как категория экономической теории представляет собой отношения, связанные с удовлетворением

экономических потребностей их носителей, в результате чего они воспроизводятся как вполне определенные субъекты этих отношений. Специалистам хорошо известна фраза Ф. Энгельса о том, что «экономические отношения всякого общества выражаются прежде всего в интересах».

Различия между потребностью и интересом заключаются, прежде всего, в характере отношений между обществом и условиями его материальной жизни. Нейед выражает это отношение двояко: потребность есть продукт производства и в то же время его стимул, двигатель развития производства. Однако интерес выражает эту связь общества с условиями его существования только односторонне. Это движущая сила развития. Что же касается происхождения и цели этого действия, то их нельзя найти на поверхности события, они скрыты и хранятся в нужде.

Отношение между потребностью и интересом есть социальная потребность. Интерес и потребность могут носить общественно-социальный характер. Это одно из их проявлений. Однако у них есть социальная потребность взаимодействовать друг с другом. Любому современному обществу, будь то рыночная экономика или командная экономика, нужны армия, полиция и чиновники. Эта потребность навязывается извне, это социальная потребность. Каждый субъект хозяйствования, каждый гражданин общества нуждается в защите от воров и рэкетиров, заинтересован в исправном функционировании службы безопасности. Можно сказать, что это его внутренняя потребность, существование общества, необходимость общественного существования. Категория «Социальная потребность» в определенном смысле повышает потребность и интерес на уровне общества в целом. В то же время, потребности и интересы всегда специфичны, они свойственны определенному субъекту: личности, группе лиц, классу, всему обществу. В результате и экономический интерес, и потребность имеют одни и те же три уровня: индивида, группы индивидов или класса общества в целом. Эти три уровня интересов могут пересекаться, но потребности могут быть одинаковыми. Однако они часто не совпадают или совпадают во всем, и потребности не совпадают.

Разнообразие хозяйствующих субъектов порождает разные экономические интересы.

Экономические интересы группируются по разным критериям. Интересы, общественные, коллективные и личные интересы, национальные и интернациональные, региональные и ведомственные, групповые и семейные, классовые интересы различных социальных групп (рабочих, неработающих, молодежи, пенсионеров и др.) Особые группы представляют собой настоящие и будущие интересы, рациональные и иррациональные, действительные и непонятые, финансовые, трудовые интересы. Все эти интересы сосуществуют, но есть и противоречия между ними.

Таким образом, личный интерес может конфликтовать с коллективным интересом для получения наибольшей выгоды. Экономическая теория изучает не только конкретные формы экономических интересов, но и не только объективные, но и субъективные формы существующих объективных общественных производственных отношений, в которых отражается их конфликт, в которых отражается борьба внутренних противоречий.

Общество и социальные группы должны обобщать представления об удовлетворении потребностей и использовать общечеловеческие ценности, преодолевать противоречия и необоснованные претензии. На их основе формируется и обеспечивает благополучие комплекс мотивов и поступков, поступков и отношений, которые можно обобщить понятием интересов как идей и стремлений приобщиться к достижениям цивилизации.

Среди интересов приоритет отдается свободе развития потребностей, упор делается на права, уважение к партнеру, в меньшей степени на ответственность, согласование действий с учетом потребностей и желаний противоположных направлений. Усилия ума и действия направлены на защиту интересов, исходя из перспектив социально-экономического благополучия, что особенно важно в условиях новой экономики. Общность интересов можно определить как государство как рамки условий проживания на определенной территории этнических и социальных групп, исторически обозначивших себя как единую нацию в культурно-культурном

отношении, и исторически самоорганизовавшихся с политической точки зрения. зрения.

Долгосрочные интересы России, как и любой другой страны, соответствуют трем основным целям: благополучие людей, защита и развитие своей территории, сохранение и развитие национальной культуры. По своему содержанию они являются целостным выражением жизненных интересов личности, общества и государства.

На современном этапе интересы человека состоят в реальном обеспечении конституционных прав и свобод, физической безопасности, повышении качества и уровня жизни, физическом, духовном и интеллектуальном развитии. С этой точки зрения трудовая деятельность очень важна как условие реализации творческого потенциала людей, духовных потребностей, материальных потребностей. В интересы общества входят укрепление демократии, достижение и поддержание общественного согласия, повышение творческой активности населения, духовное развитие всех социальных и этнических (родовых) групп.

Интересы государства состоят в защите конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности, установлении политической, экономической и социальной стабильности, безусловном соблюдении законов, поддержании правопорядка, развитии международного сотрудничества на основе партнерства. Реализация индивидуальных интересов способствует реализации общих интересов только тогда, когда их носители едины и ни один из них не может эффективно работать автономно. Эти интересы выражают общие стремления всех членов общества - граждан государства - обеспечить независимость, благополучие и высокое качество жизни народа, сохранить его культуру и духовные ценности.

С пространственно-географической точки зрения, с развитием международного общения интересы принимают форму национально-государственных интересов. Широко используется и его синоним – термин «национальный интерес», который относится не к «нации-этносу», а к «национальному государству», т.е. ко всем людям, народам, населению, живущим в соответствии с законами этого государства и равны перед этими законами.

Национальные интересы определяют приоритеты сотрудничества и включают в себя использование своего экономического потенциала на основе совокупности жизненно важных потребностей: достойное место в мировом сообществе, здоровье и благополучие, территориальная целостность, сохранение традиций, материальных и духовных. Процессы, происходящие в разных регионах мира, могут прямо и существенно влиять на состояние развития и перспективы наций, а иногда и на понимание и четкое определение национальных целей. Соответственно, национально-государственные интересы выполняют функции активного воздействия на другие государства силовыми, экономическими и психологическими методами. При этом формируются интересы лидерства, сдерживание агрессии, надежность жизни, духовная и культурная зависимость и материальное благополучие.

На каждом этапе исторического развития интересы нации-государства создают свои приоритеты в политической, экономической, военной и технико-логической сферах, но главными всегда остаются национальные особенности: сохранение духовности, национального здоровья, достоинства и благополучия. существование. Формирование национально-государственных интересов будет иметь решающее значение в системе основных приоритетов экономического развития, социальных предпосылок и институциональных механизмов государственности. Для многих стран мира интересы национального государства выражаются в конкретных формулах – это стабильность его экономики, принципы интеграционных объединений, корпоративные устремления транснациональных компаний или надежды на благотворительность и разного рода помощь.

19.2. Конфликты поведения.

Поведенческая проблема является относительно новым явлением как объект исследования для экономической науки, хотя само это понятие употреблялось неоднократно, но всегда только в сочетании с экономическим конфликтом, как специфическое поведение его выражения. Это особенно характерно для исторических школ политической экономии, определяющих общественное развитие с помощью социальных, экономических и техногенных факторов. Это

относится, прежде всего, к марксизму, составной частью которого является учение об общественно-экономической формации, развитие которого базируется на объективных экономических противоречиях, развивающихся по логике диалектического материализма.

Однако в процессе его определения мнение психологов неоднозначно и они полностью согласны с мнением социологов:

- близкородственные события совместной деятельности людей. Однако в понимании конфликта психология дает нам другой, более важный и уже осознанный аспект, а именно эмоционально-опосредующий характер творческой деятельности, который связан с усилением эмоций сначала отрицательных, затем положительных. Таким образом, противопоставление и конфликт вовсе не являются общими и специфическими, они субъективно и объективно взаимосвязаны, конфликт в социальной системе не может быть бессознательным, он должен быть осознанным, чтобы быть устраненным в процессе развития и приспособления, бессознательный конфликт фактически является социальное не противоречие.

Он отражает процесс субъективного восприятия развития нормативной базы деятельности отдельного субъекта, принадлежащего к общей социальной системе, и его организационного развития через конфликт. Таким образом, мы рассматриваем экономический конфликт как субъективную форму выражения объективно развивающихся экономических противоречий.

Экономический конфликт представляет собой целенаправленную и постоянную форму осуществления институциональной деятельности каждого человека, определяющую перестройку его общественных отношений и выработку норм труда. Экономический конфликт представляет собой осознанный тип экономического поведения, связанный с выбором направления развития в процессе социально-экономической адаптации человека. Различают четыре субъективные и функционально взаимосвязанные формы поведенческого (социального) конфликта:

1. Межличностный конфликт обеспечивает состояние неуверенности в применении одной из альтернативных норм (старой и новой) с точки зрения субъекта деятельности. При этом суть конфликта заключается в оценке возможностей повышения индивидуальной

эффективности деятельности на основе применения новой нормы. Этот человек как бы отвечает на вопрос: «Получил бы я пользу, если бы сделал что-то другое, чем раньше?» Этот конфликт проявляется как длительный диалог с самим собой, в котором необходимости сделать выбор соответствует невозможность его принятия, отражая баланс оценки двух эталонов поведения. Важнейшим фактором разрешения этого конфликта является получение дополнительной информации извне. В общем, индивидуальный конфликт, как процесс, тесно связанный с чистотой движения и переработкой информации, вызывает личностные конфликты психологического цикла: восприятие, потребности, активность. Они определяют эффективность нормирования деятельности.

2. Межличностный конфликт связан с реализацией плана применения внутренне избранной нормы: он выражает возникающую неопределенность позиции и отношения контрагентов деятельности субъекта к происходящим событиям, инициирует новую норму поведения, они не верят, что эти изменения выгодны для них самих. Межличностный конфликт включает в себя серию субъективных суждений со стороны лиц, которые подлежат обязательному аудиту и которые заинтересованы в достижении общего результата, важного для всех. При этом задействуются и горизонтальные (координация) и вертикальные (подчинение) связи структуры социальных (экономических) отношений определенного человека. На этом основании люди одного социального положения, возникает групповой интерес, объединяющий сторонников или противников определенного направления развития в области поведения В самом общем виде под «слоем» мы понимаем социальную группу, связанную общим интересом и защищающую его в социальном конфликте. Эта концепция соответствует трактовке М. Вебера, введшего это понятие в научный оборот, а также подчеркивает социальный конфликт как основу общественного развития, борьбу интересов (требуемую конфликтологами). В процессе общественного (материального) обращения постоянный поток пересмотра социальных представлений, норм и ценностей стабилизирует слой. Он является субъектом постоянной общественной деятельности и дает общее направление политической или экономической борьбе. в самом общем виде под

«слоем» мы понимаем социальную группу, связанную общим интересом и отстаивающую его в социальном конфликте. Эта концепция соответствует трактовке М. Вебера, введшего это понятие в научный оборот, а также подчеркивает социальный конфликт как основу общественного развития, борьбу интересов (требуемую конфликтологами). В процессе общественного (материального) обращения постоянный поток пересмотра социальных представлений, норм и ценностей стабилизирует слой. Он является субъектом постоянной общественной деятельности и дает общее направление политической или экономической борьбе. в самом общем виде под «слоем» мы понимаем социальную группу, связанную общим интересом и отстаивающую его в социальном конфликте. Эта концепция соответствует трактовке М. Вебера, введшего это понятие в научный оборот, а также подчеркивает социальный конфликт как основу общественного развития, борьбу интересов (требуемую конфликтологами). В процессе общественного (материального) обращения постоянный поток пересмотра социальных представлений, норм и ценностей стабилизирует слой. Он является субъектом постоянной общественной деятельности и дает общее направление политической или экономической борьбе. подчеркивает социальный конфликт как основу общественного развития, борьбу интересов (требуется конфликтологами). В процессе общественного (материального) обращения постоянный поток пересмотра социальных представлений, норм и ценностей стабилизирует слой. Он является субъектом постоянной общественной деятельности и дает общее направление политической или экономической борьбе. подчеркивает социальный конфликт как основу общественного развития, борьбу интересов (требуется конфликтологами). В процессе общественного (материального) обращения постоянный поток пересмотра социальных представлений, норм и ценностей стабилизирует слой. Он является субъектом постоянной общественной деятельности и дает общее направление политической или экономической борьбе.

3. Групповой конфликт заключается в том, что состояние неопределенности охватывает всех людей в сфере деятельности, регулируемой данной нормой, и переходит с индивидуального на социальный уровень. Эта неопределенность проявляется как

разделение социальной группы на две части и вытекает из совершенно противоположного мнения о целесообразности применения нового стандарта. Именно такие слои выбирают себе членов на основе индивидуальных результатов разрешения межличностных конфликтов, сталкивающихся в групповом конфликте. Суть его заключается в сравнительной оценке двух важных норм поведения как общественно значимых ценностей. Одним из критериев является их временное выживание. Наличие конфликта обеспечивает систему обратной связи для его участников, он заставляет все стороны конфликта неоднократно возвращаться на межличностный уровень и переоценивать свои позиции. В результате потеря надежных сторонников в одной из групп означает снижение социальной значимости, ценности определенной нормы поведения и ее социальный крах. В результате этого конфликта та или иная ценность «овладевает массами».

4. Межгрупповой конфликт связан с неопределенным характером воздействия измененной деятельности указанной группы лиц на все общественное развитие, другие формы поведения и систему экономических отношений в целом. Неопределенность развития имеет общественный резонанс, и любая конкретная норма рассматривается с этой точки зрения как изменение внешних условий для осуществления других видов деятельности. Это можно принять свободно, если это, по крайней мере, не ухудшает положения его социальных групп, не уменьшает его экономической свободы. Она может быть предметом торга и некоторых общественных соглашений, отражающих баланс интересов разных видов деятельности и соотношение их социальных сил (властных возможностей). В крайних случаях, межгрупповой конфликт может быть разрешен насилием (диктатура), и в этом случае нормативное соглашение действительно всегда сохраняет основу для социального протеста, пересмотра. Межгрупповой конфликт существенно отличается от индивидуальных, межличностных и групповых конфликтов: он проявляется как процесс объединения интересов разных (форм деятельности), а не в рамках одного вида деятельности. В этом смысле он очень близок к пониманию проблемы социологами, но в то же время вытекает из предшествующих конфликтов, служит общей цели их логического обобщения, а также

раскрытия социальной значимости норм. Он сильно отличается от межличностных и групповых конфликтов: проявляется не в рамках одного вида деятельности, а как процесс совмещения интересов разных (в форме деятельности). В этом смысле он очень близок к пониманию проблемы социологами, но в то же время вытекает из предшествующих конфликтов, служит общей цели их логического обобщения, а также раскрытия социальной значимости норм. Он сильно отличается от межличностных и групповых конфликтов: проявляется не в рамках одного вида деятельности, а как процесс совмещения интересов разных (в форме деятельности). В этом смысле он очень близок к пониманию проблемы социологами, но в то же время вытекает из предшествующих конфликтов, служит общей цели их логического обобщения, а также раскрытия социальной значимости норм.

Таким образом, все субъектные формы должны иметь возможность быть подключенными к общей цепи социального конфликта - адаптационного конфликта системы репродуктивных (экономических) отношений людей. В связи с этим следует отметить, что все нормы личной активности, проходя через конфликты и контур перераспределения социальной ответственности, меняют свою личностную оценку на индивидуально-социальную. В то же время, явно или неявно принимая форму договора, они становятся объективными элементами, продуктом общественной жизни и только сознания, отделяясь от него как нравственные категории, социальные ценности. Таким образом, мы можем определить, что норма является элементом внешних отношений, социальной ценностью, представляющей общественный баланс интересов как носителя воспроизводственных (экономических) отношений. Нарушение баланса интересов всегда приводит к конфликту, связанному с изменением нормативной базы поведения личности. Вопреки сложившейся точке зрения понятия «ценность» и «норма» меняют свое место: норма поведения в процессе общения становится социальной ценностью, и эта ценность в полной мере отражает ее гибкость. Социальное развитие, обеспечивающее изменение деятельности и социальную приемлемость этого изменения для всех участников общества. норма поведения в процессе общения имеет характер социальной ценности, и эта ценность в полной мере отражает ее

гибкость. Социальное развитие, обеспечивающее изменение деятельности и социальную приемлемость этого изменения для всех участников общества. норма поведения в процессе общения имеет характер социальной ценности, и эта ценность в полной мере отражает ее гибкость. Социальное развитие, обеспечивающее изменение деятельности и социальную приемлемость этого изменения для всех участников общества.

Помимо социального характера организации экономического конфликта необходимо обратить внимание на его особенности как психологической (эмоциональной) основы деятельности человека. В этом смысле под конфликтом понимается творческая деятельность, связанная с сильным эмоциональным взрывом, в результате чего он принимает форму конкретного конфликта и продолжается в форме игры, сделки, войны за какую-то выгоду. Однако, поскольку конфликтный характер действий контрагентов характеризует не разрушение общественных отношений, а их возобновление на основе переоценки содержания нормативно-правовой базы, то и здесь доход является лишь условным, поскольку этот баланс в конечном итоге достигается в интересах взаимодействующих хозяйствующих субъектов. Конфликт как социальное явление, а также

Учитывая неопределенность этого явления, можно согласиться с другим выражением Ч. Линсона: «Конфликт есть норма жизни». В этом смысле конфликт выступает как неизменная основа развития, нормативное состояние процесса перестройки социальных отношений человека, вовлеченного в материальное приспособление и действующего совместно со всеми субъектами социальной системы. В конфликте человек проявляет себя как социальное явление, социально направляет свое развитие.

Контрольные вопросы:

1. Поведенческий конфликт это ?
2. Поведение в конфликтной ситуации это?
3. Расскажите о Соперничестве и Приспособление.
4. Экономические иетересы в поведенческой экономике ?
5. Экономическая теория об экономических интересах ?
6. Конфликты поведения в экономике ?

7. Экономическими явлениями является ?
8. Что такое Стимул?

ГЛОССАРИЙ

Антикризисное управление деятельностью предприятий – совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику.

Банкротство (несостоятельность) предприятий – признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.

Взаимность- сильное социальное давление, которым мы пытаемся лечить друг друга. Если с нами обращаются «плохо», мы можем попытаться «наказать» человека, даже если это означает потерю собственной выгоды. Точно так же мы стараемся вознаграждать хорошее поведение (например, дарить подарки).

Внешнее управление – процедура банкротства, применяемая к должнику в судебном порядке в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

Внешняя среда организации – совокупность находящихся за пределами организации институтов и факторов, с которыми она взаимодействует.

Внутренняя среда организации – совокупность внутренних элементов организации (внутренних переменных), придающих ей специфические отличия.

Выбор архитектуры- на теорию потребительского выбора влияют способы презентации товаров. Например, взаимодополняющие товары способствуют развитию торговли. Относится к понятию подталкивания.

Дарить подарок- понимание того, что дарение подарков является важным аспектом общественной жизни. Эти транзакции не подходят для стандартного анализа спроса и предложения.

Дискриминация- дискриминация людей по признаку возраста/пола.

Иерархия управления – количество ступеней управления.

Естественная монополия – сфера деятельности, в которой конкуренция экономически нецелесообразна и где спрос на услуги в меньшей степени зависит от изменения цен (тарифов), так как они не могут быть заменены другими.

Когнитивное искажение. Например, когда мы рассматриваем вопросы, связанные с определенным предубеждением, мы склонны рассматривать информацию, которая поддерживает нашу точку зрения, и отфильтровывать неблагоприятную информацию.

Коллективное предпринимательство – партнерство двух и более физических и юридических лиц путем учреждения коммерческой организации или заключения договора о совместной предпринимательской деятельности.

Конкуренция – экономическое соперничество предпринимателей, хозяйствующих субъектов за долю рынка, прибыли.

Ментальный учет- как люди делят свои бюджеты на разные счета, ограничивают расходы на определенные аспекты расходов.

Миссия (философия) предприятия – краткое описание хозяйственной единицы, ее основных целей, предназначения, сферы деятельности, норм поведения и роли в решении социальных задач региона, общества.

Недопустимый риск – возможность потерь не только всей ожидаемой прибыли, но и значительной части собственного капитала предприятия, банкротства.

Операция – часть производственного процесса, выполняемая на одном или нескольких рабочих местах, одним или несколькими рабочими (бригадой) и характеризуемая комплексом последовательных действий над определенным предметом труда.

Оптимальный размер производства – это тот, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств в установленные сроки с минимумом приведенных затрат и с максимально возможной эффективностью.

Организационная структура предприятия – совокупность образующих его подразделений и служб, а также формы их взаимосвязи в процессе производства продукции.

Организация – устойчивая группа лиц (физических и юридических), взаимодействующих с помощью материальных, экономических, правовых и иных условий для решения своих проблем или достижения поставленных целей.

Организация производства – пространственно-временная структура предприятия (рабочей силы, подразделений, средств производства и материалов) и их взаимодействие для достижения высоких количественных и качественных результатов на данный период при эффективном использовании ресурсов.

Ограниченная рациональность- принятие решений на основе ограниченной информации и узкой эвристики (эмпирических правил).

Ответственность имущественная – ответственность гражданина по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с гражданским процессуальным законодательством не может быть обращено взыскание.

Отрасль предприятия – часть производства, которая отличается от других производимой продукцией, предметами и орудиями труда, технологией и организацией производства, профессиональными качествами работников.

Партионный метод организации производства – такое движение предметов труда, когда обрабатываемый продукт после каждой операции выключается из технологического процесса и находится в ожидании следующей операции

Поведение команды- склонность людей следовать коллективным концепциям и убеждениям большинства - особенно в финансах.

Подталкивает- факторы, побуждающие потребителей изменить свое поведение с помощью небольших предложений

Право оперативного управления – хозяйствующий субъект, управляющий имуществом, не имеет право продавать, обменивать,

сдавать в аренду, передавать в залог имущество без разрешения собственника.

Предвзятость статус-кво- предпочтение статус-кво изменению риска.

Предприятие – экономический агент, действующий в рыночной экономике, занятый производством и реализацией товаров (услуг) с целью получения прибыли.

Предпринимательство – осуществляемая гражданами и юридическими лицами на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Производственная структура предприятия – совокупность его подразделений, связанных друг с другом отношениями производственной кооперации.

Производственная бригада – коллектив работников, который на основе кооперации и разделения труда, использования закрепленных за ним средств производства выполняет комплекс работ в соответствии с годовым заданием или договором с предприятием.

Принцип гибкости – переналадка оборудования на выпуск новой продукции в кратчайшие сроки и с минимальными затратами.

Принцип непрерывности – устранение каких-либо остановок в движении предмета труда, кроме обусловленных технологией.

Принцип параллельности – одновременная обработка нескольких изделий или одновременное выполнение различных операций.

Принцип пропорциональности – равная пропускная способность разных рабочих мест одного процесса, пропорциональное обеспечение рабочих мест информацией, материальными ресурсами, кадрами.

Принцип прямоточности – обеспечение кратчайшего пути движения предметов труда.

Принцип ритмичности – выпуск в равные промежутки времени одинакового количества продукции.

Принцип специализации – разделение процесса на составные части, закрепление их за отдельными подразделениями и рабочими местами и их кооперирование в процессе производства.

Принцип технической оснащенности – механизация и автоматизация производственного процесса, устранение ручного, монотонного, тяжелого, вредного для человека труда.

Психология пузырей.- быстрый рост цен на активы

Рабочее место – ограниченная часть рабочей зоны, на которой сосредоточены средства и предметы труда, используемые в трудовом процессе работником или группой работников.

Рациональный хозяйственный человек- Это классический взгляд на индивидуальное поведение. Предполагается, что люди 1) разумны и хорошо образованы. 2) Стремиться максимизировать свою прибыль. Поведенческая экономика основана на том, чтобы бросить вызов этому общепринятому мнению.

Риск в предпринимательстве – опасность возникновения потерь ожидаемой прибыли, дохода, имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.

Смещение оптимизма- Склонность к самоуверенности в своих мыслях и планах.

Специализация предприятия – сосредоточение его деятельности на производстве определенного вида или видов продукции.

Специализация производства – процесс выпуска однородных видов продукции или выполнения определенных технологических операций в отдельных отраслях экономики, на отдельных предприятиях и их подразделениях.

Специализированное рабочее место – рабочее место, которое предназначено для изготовления или ремонта одного изделия или группы изделий при общей наладке и отдельных подналадках в течение длительного интервала времени.

Справедливость и взаимность- важность справедливости и возврата добра в принятии экономических решений

Социальный аспект убеждения. Чтобы произвести впечатление доверия и честности, мы можем понести убытки.

Социальные нормы- решения, в которых социальные нормы преобладают над личными решениями о прибыли, т.е. голосовать, потому что это считается социальной обязанностью, даже если мы знаем, что голосование не имеет значения.

Теория двух систем- идея о том, что у нас есть два элемента принятия решений. Один из них импульсивен, другой более рационален, познавательен и аналитичен. Подобно ситуациям «горячо-холодно».

Текущее смещение- тенденция оценивать платежи в настоящем больше, чем эквивалентные затраты/выгоды в будущем. Мы также можем несвоевременно дисконтировать будущие платежи.

Теория перспектив- идея о том, что мы больше теряем, чем приобретаем. Это также подчеркивает относительную отправную точку. Мы судим о полезности, основываясь на наших выигрышах/проигрышах, а не на итоговых показателях.

Точность- когда мы придаем большее значение недавним событиям. Например, если бы у нас был плохой опыт с British Airways, мы бы не захотели путешествовать с ними снова.

Управление риском – процесс выявления уровня неопределённости, принятия управленческих решений, позволяющих предотвратить, уменьшить отрицательное воздействие случайных факторов, передачи риска путем использования системы страхования или овладения рисками.

Уставный капитал – величина, зарегистрированная в учредительных документах как совокупность вкладов (долей, акций, паевых взносов) учредителей (участников) предприятия.

Финансовый риск предприятия – вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акерлоф Дж. (2010). Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. Дж. Акерлоф, Р. Шиллер; пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворов. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 273 с.

2. Капелюшников Р. (2013). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть 1 // Вопросы экономики, № 9, с. 66–91.

3. Кейнс Дж. М. (2009). Общая теория занятости процента и денег. Избранное. М. «Эксмо».

4. Михалкина Е. В. и Алешин В. А. (2013). Эффективный контракт как институт социально-трудовых отношений в сфере высшего образования // Terra Economicus, Т. 11, № 3, с. 89-100.

5. Михалкина Е. В. и Скачкова Л. С. (2013). Концепция новой системы оплаты труда на основе ключевых показателей эффективности в учреждениях высшего профессионального образования // Мотивация и оплата труда, № 1, с. 48-60.

6. Adams J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (vol. 2). New York, Academic Press, pp. 267-299.

7.Arkes H., Herren L. and Isen A. (1988). The role of potential loss in the influence of affect on risk taking behavior. Organizational Behavior and Human Decision

8. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T. and Rabin M. (2003).

9.Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the case for "Asymmetric Paternalism" // University of Pennsylvania Law Review, vol. 151, no. 1, pp. 1211–1254.

10.Hirt E. R., Erickson G. A., Kennedy C. and Zillman D. (1992). Costs and benefits of allegiance: changes in fans' self ascribed competencies after team victory versus defeat // Journal of Personality and Social Psychology.

11.Kahneman D. and Tversky A. (1979). Prospect Theory: an analysis of decision under risk // Econometrica, vol. 47, no. 2, pp. 263–291.

12. Katona G. (1951). Psychological analysis of economic behavior. New York, McGrow-Hill. Lambert C. (2006). The marketplace of perceptions // Harvard Magazine, no. 2, pp. 50–95.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3
ГЛАВА I. СУЩНОСТЬ НАУКИ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ..... 4
1.1. Сущность поведенческой экономики. 4
1.2. История и эволюция поведенческой экономики 6
1.3 Назначение, объем и структура поведенческой экономики, связь с другими науками..... 8
1.4. Типология поведенческой экономики. 10
ГЛАВА II. ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕТОДОЛОГИИ СУБЪЕКТНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. 14
2.1. Методологические вопросы серьезного изучения экономических проблем. 14
2.2 Поведение людей в условиях неопределенности репрезентативно, случайно. 17
2.3 Экономическая теория поведения как раз и является таким вариантом модернизации. 21
2.4. «Возможна ли проверка гипотезы при реалистичности ее предпосылок?» 27
ГЛАВА III. Д. КАНЕМАН И А. ТВЕРСКИЙ ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВЫ 32
3.1.«Экономика» и теория принятия решений в экономической теории. 32
3.2 Выбор риска зависит и от других аномалий (выйти из границ). 34
3.3 Основанная на психологических исследованиях теория перспективы базируется на методах математического моделирования. 36
3.4 Перспектива и теория критики. 38
ГЛАВА IV. УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВРЕМЕНИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРОВЛЕНИЯ. 39
4.1. Концепция тайм-менеджмента 39
4.2. Методы эффективного использования рабочего времени руководителя. 45
4.3. Социально-психологические особенности управленческого общения. 56
ГЛАВА V. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ СИТУАЦИЯХ 60

5.1. Поведенческая экономика и экономический человек, рациональность экономического человека. 60
5.2 Экономическое поведение в условиях неопределенности, отношение к риску. 68
5.3 Меры по предотвращению риска, оценка мер по предотвращению риска. 71
ГЛАВА VI. ТЕОРИЯ И ОПЫТ ОБУЧЕНИЯ В НЕЙРОЭКОНОМИКЕ. 74
6.1 Теория обучения и эксперименты в нейроэкономике 74
6.2 Теория усиления образования 80
ГЛАВА VII. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ 93
7.1 Характер социальных пособий 93
7.2. Факторы, влияющие на социальные выплаты 97
7.3 Модели социальных выплат 102
7.4 Модели отказа от неравенства 112
ГЛАВА VIII. ПРЕДЕЛЫ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ 117
8.1. Культура и идентичность 117
8.2 Данные опросов, опыты культурной экономии и эмпирический анализ. 122
8.3. Нормы и экономика 127
8.4. Культура и мировоззрение. Модели культурной передачи 134
ГЛАВА IX. НОРМАТИВНАЯ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА 144
9.1. Оценка распределения ресурсов 144
9.2 Внедрение этики щедрости в нормативную экономию. Критерии этики щедрости. 163
9.3 Модель баланса между работой и личной жизнью 179
ГЛАВА X. ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ 182
10.1 Интеграция эмоций в экономическую теорию 182
10.2. Поведенческие экономические исследования самоубийств 184
10.3 Разумное поведение, наносящее вред здоровью 186
ГЛАВА XI. ЗАЩИТА ЗДОРОВЬЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ИХ ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ 188
11.1 Загрязнение окружающей среды химической промышленностью. 188
11.2. Воздействие промышленных отходов на живые организмы 190
11.3. Переработка промышленных отходов 191

ГЛАВА XII. СПРАВЕДЛИВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И БЕЗРАБОТИЦА 194
12.1. Справедливая заработная плата. 194
12.2 Поведенческая экономика компенсации по безработице. 199
ГЛАВА XIII. ПОВЕДЕНИЕ И ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ 202
13.1 Поведенческая стратегия. 202
13.2 Методы поведения 206
13.3. Больше интервью и разговоров 208
ГЛАВА XIV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА 212
14.1 Основные элементы экономической культуры 212
14.2 Экономическая культура человека 213
14.3 Задачи экономической культуры 213
ГЛАВА XV. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ИГР 224
15.1. Теория игр 224
15.2. Стандартная ультиматумная игра 232
ГЛАВА XVI. ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ 235
16.1.Концепция Г.Саймона об «ограниченной рациональности». 235
16.2 Концепция переменной рациональности Х.Лейбенштейна 239
ГЛАВА XVII. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ 245
17.1. Потребительская экономика 245
7.2. Организационная институционализация потребительского рынка 249
17.3 Поведенческая теория потребления 251
ГЛАВА XVIII. ФИНАНСОВАЯ ТЕОРИЯ И ТЕОРИЯ АКЦИОННОГО ПРОЦЕНТА 264
18.1. Рациональное и нерациональное поведение участников финансовых отношений 264
18.2. Аукционы и аукционные механизмы 273
ГЛАВА XIX. ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ КОНФЛИКТ — ПРОЯВЛЕНИЕ НАКОПЛЕННЫХ КОНФЛИКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В ОБЩЕСТВЕ 282
19.1. Экономическая теория об экономических интересах и противоречиях в обществе. 282
19.2. Конфликты поведения. 287
ГЛОССАРИЙ 295
ОГЛАВЛЕНИЕ 303

Дусматов Бегмухаммад Олимжонович, Мусинов Дилшод Султанович, Рузиева Нигина Бахтиёровна, Абдуазизов Илхом Абдуазизович

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор: З.Н. Бободустов
Корректировщик: Д. Хамраев

Учебное пособие представлен к публикации по решению Совета Самаркандского института экономики и сервиса (протокол № 6 от 30 января 2024 г.).

4485 **ISBN:** 978-9910-720-31-4

Лицензия № 033337 (27.07.2022)
© Издательство ООО “STAP-SEL”,
Самарканд 2024.
Разрешено на печать 29.05.2024 г.

Распечатано 30.05.2024 г.
Формат бумаги 60x84 1/16., Бумага офсетная.
Гарнитура “Times New Roman”.
Печать офсетная. Усл. п. л. 19.12
Заказ № 0075A/23. Тираж 100 эк.

Распечатано в полиграфии
Самаркандского института экономики и сервиса.
LICENSE № 025316
REESTR № X-119112
Адрес: г. Самарканд, ул. Шохруха 60.

ISBN: 978-9910-720-31-4

