

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА И ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

© 2019 Сажина Муза Аркадьевна

доктор экономических наук, профессор

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Россия, Москва

В статье раскрывается содержание управленческой и поведенческой теорий в условиях расширения и усложнения экономической науки. Показаны их общие черты и особенности, связанные с изменением механизма управления рыночными процессами и основанные на междисциплинарном взаимодействии экономики, социологии, политики, психологии. Делается вывод о взаимосвязи управленческой и поведенческой теорий, о возможности и необходимости их совместного использования.

Ключевые слова: управленческая экономика; поведенческая экономика; рациональность в поведении человека; нерациональность поведения людей; политика и управление; государственное управление экономическими процессами; взаимосвязь управленческой и поведенческой теорий; совместное использование управленческой и поведенческой теорий.

Современная экономическая наука не является единой, монолитной теорией с одинаковой для всех проблем методологией исследования. Она представляет совокупность различных течений, направлений, школ, которые несмотря на их отличия, выполняют общую задачу — теоретически объясняют экономические процессы реальности и вырабатывают практические рекомендации для управления экономикой.

Эмпирической основой экономической науки и полем приложения экономической политики является экономическая действительность. Экономическая наука и экономика связаны между собой *логически* — как система знаний об экономической действительности и ее законах; *исторически* — как развитие познания экономической действительности различными экономическими школами; *практически* — путем разработки конкретных рекомендаций экономической политики для претворения их в жизнь.

Развитие экономической науки приводит к постоянному ее расширению и усложнению. Сегодня она отличается углубленным социально-экономическим анализом: в ее предмет входят институциональные, социальные, политические, психологические отношения. Элементом экономической науки стало и управление, неразрывно связанное с экономикой, ибо экономика есть фундамент всякого общества. А люди всегда ставили и решали вопросы — что производить, как производить и для кого производить. Кстати, этимология слова «экономика» означает

слияние двух греческих слов: «ойкос» — дом, хозяйство и «номос» — правило, закон. Значит экономика — это правило ведения хозяйства, управление хозяйством. Поэтому управление вписано в экономические процессы, т.к. экономика — это отношения между людьми, следовательно, экономические процессы осуществляются через взаимодействие людей.

Рыночная экономика возникла как свободная экономика, принципом функционирования которой была «естественная свобода»: предоставьте людям возможность делать свои дела, дайте делам идти своим чередом. Такая свобода связана с пониманием человека как «экономического человека», действия которого в рыночной экономике приводят к «естественному порядку». Естественный порядок возникает стихийно, самопроизвольно, в результате массовых действий людей, где каждый человек выступает как «экономический человек». Следовательно, стихийный рынок — это способ взаимодействия производителей и потребителей на основе информации, передающейся через *децентрализованный и безличностный ценовой сигнал*. По словам А. Смита, рыночный ценовой сигнал — это *невидимая рука рынка*, невидимый механизм, который путем *свободной конкуренции* соединяет производителей и потребителей, заставляя их согласовывать свои действия. Это лучший способ *управления* деятельностью индивидов *внутренним образом*, избегая насильственного вмешательства. Оно дает индивиду шанс само-

му принимать решения [1].

Попытки контролировать цены и количество товаров отнимает у конкуренции способность координировать усилия индивидов, поскольку колебания цен в этих случаях перестают отражать изменения конъюнктуры и не могут служить надежным ориентиром для индивидуальной деятельности [2].

Таким образом, общество свободно конкурирующих, ищущих прибыли людей обеспечивает материальное богатство через механизм цен. Помешать этому может только вмешательство государства в дела ценовой конкуренции, а любое ограничение стихийного хода и конкуренции сдерживает экономическое развитие. Главная функция государства в этих условиях — обеспечить «естественную свободу», основанную на экономической свободе. А само государство должно быть «ночным сторожем» свободной рыночной экономики [1].

Следовательно, стихийная, свободная рыночная экономика предполагала *рациональное* поведение людей, которое базировалось на имеющейся ценовой информации о состоянии и перспективах экономики. Рациональное поведение людей как экономического человека постепенно превратилось в фундаментальный постулат неоклассической экономической теории.

Впоследствии стали появляться труды, посвященные отклонениям реального поведения людей от «идеального» поведения в соответствии с неоклассической теорией. И в начале XXI века встала проблема поиска новой модели человека в экономике, ее сближения с реальным человеком. Этот этап развития модели человека характеризовался междисциплинарным исследованием. Именно в этот период американским Нобелевским лауреатом Г. Саймоном была предложена идея ограниченной рациональности.

Идея Г. Саймона отличается тем, что она принимает в учет *ограниченную рациональность* человека, в том числе его НЕ абсолютную память, НЕ безграничные умственные и познавательные способности, НЕ корректную оценку вероятности желательных событий [3].

Все эти факторы приводят к ошибкам в работе неоклассической модели, причем они становятся систематическими. Именно в этот момент начинается зарождаться *поведенческая экономика* — междисциплинарная наука на грани экономики, психологии, социологии, этики, философии.

Идея ограниченной рациональности озна-

чает, что человек при принятии тех или иных решений руководствуется, скорее, здравым смыслом, разумностью, нежели абстрактными теоретическими моделями.

Основоположником *поведенческой экономики* считается *Даниэль Канеман*, психолог, лауреат Нобелевской премии 2002 г. за «включение данных психологических исследований в экономическую науку, в особенности тех, что касаются суждений человека и принятия решения в ситуации неопределенности». Его знаменитая статья «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска», написанная в соавторстве с профессором Стэнфордского университета Амосом Тверски, перевернула представление экономистов о рациональности человеческого поведения. В статье представлены результаты огромного количества опытов, в ходе которых людям предлагалось совершать выбор между различными альтернативами. Эти эксперименты доказали, что люди не могут рационально оценивать ожидаемые выгоды или потери и их вероятности. Это связано с тем, что люди по-разному реагируют на эквивалентные выгоды и потери. Поэтому, во-первых, люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду. Во-вторых, люди склонны ошибаться при оценке вероятности: они недооценивают более вероятные события и переоценивают менее вероятные события. Отсюда выбор людей — нерационален.

В итоге была предложена вместо *теории принятия решений* *теория перспективы*, согласно которой люди не способны правильно оценивать будущие выгоды в абсолютном выражении, а определяют их в сравнении с общепринятым стандартом, стремясь избежать ухудшения своего положения. Следовательно, с позиции теории перспективы можно объяснить многие нерациональные поступки людей, которые не объяснимы с позиции «человека экономического» [4, 5].

Другой американский экономист, награжденный Нобелевской премией по экономике одновременно с Д. Канеманом, является его постоянным оппонентом — это *Вернон Смит*.

Долгое время считалось, что в экономике принципиально невозможна проверка теоретических идей. В. Смит опроверг это мнение, став одним из основоположников *экспериментальной экономической теории*. Данное направление экономической теории воспроизводит реальные ситуации хозяйственной жизни, но не на мате-

матических моделях (как было принято раньше), а в опытах с людьми.

Поставленные В. Смитом опыты в основном подтвердили традиционные экономические теории. Методы экспериментальной *имитации* В. Смита стали использовать для решения конкретных проблем хозяйственной практики: в 1980-е годы — в антитрестовских судебных разбирательствах, а в 1990-е годы — в разработке программ дерегулирования и приватизации электроэнергетики в Австралии, Новой Зеландии и США.

Противоречивые результаты опросов Д. Канемана и экспериментов В. Смита можно объяснить тем, что первый исследовал поведение людей, когда им предлагали «единичную» ситуацию, а второй — в условиях многократного взаимодействия людей друг с другом. Следовательно, экспериментальная экономика В. Смита и экономическая психология Д. Канемана не столько опровергают, сколько дополняют друг друга. Именно поэтому им и была присуждена Нобелевская премия 2002 г. совместно [4, 6].

Сегодня поведенческая экономика находится на пике своей популярности, что подтверждается получением профессором поведенческих наук и экономики Школы бизнеса Чикагского университета *Ричардом Талером* Нобелевской премии в 2017 г. «за вклад в поведенческую экономику». Р. Талер подошел к этому направлению как к области, где к анализу принятия экономических решений применяются аналитические возможности психологии. В результате появляется возможность проведения более реалистичного анализа процесса принятия решений, проведения исследований институциональной среды, нацеленной на повышение общей социальной выгоды.

Выводы Р. Талера были изложены в научной статье «На пути к позитивной теории потребительского выбора». Он рассмотрел психологические факторы, которые оказывают систематическое влияние на экономические решения: ограниченную рациональность, восприятие справедливости, проблему самоконтроля [7, 8].

Таким образом, в действительности на рынке существуют вариации воздействия на желание потребителей приобретать товары или услуги, на желания фирмы — производить и поставлять товары или услуги на рынок. Индивиды склонны вести себя интуитивно, иногда на их решения накладываются ограниченные когнитивные

возможности. Но большое влияние оказывает также социальная среда на психологические и моральные установки индивидов, которые воздействуют на принятие решений экономическими агентами.

Современные сторонники поведенческой экономики, сформировавшие новую модель человека в экономике, провели не только позитивный анализ, но и выработали определенные нормативные рекомендации — выработали правила и предложения о том, как с помощью вмешательств улучшить новую концепцию. Эти рекомендации были связаны в основном с вмешательством государства в экономику, призванным корректировать нерациональное поведение экономических агентов. Такая нормативная программа называется *новым патернализмом*, т.к. такое вмешательство благотворно сказывается на положении человека. По сравнению с традиционной неоклассической моделью существенно раздвинулись границы вмешательства государства в экономику и в принятие решений каждым отдельным человеком. Поскольку потребители не рациональны, то государству необходимо помогать индивидам, напрямую вмешиваясь в процесс принятия решений.

Выделяются две формы патернализма: «старый» и «новый» патернализм [9]. «Старый» патернализм игнорирует предпочтения и интересы экономических агентов и заменяет их интересами государства. «Новый» (или легкий) патернализм в отличие от «старого» не исключает личных предпочтений индивида и даже способствует реализации этих предпочтений.

Суть «нового» патернализма состоит в том, что поскольку рациональность поведения людей ограничена, то государство может подтолкнуть людей к правильным решениям. Например, чтобы люди сэкономили воду и химикаты, не заставляя гостиничные службы каждый день перестирывать неиспользованные полотенца в отеле, в помощь делают таблички, педалируя заботу об окружающей среде, но и себя не забывая (меньше стирки — ниже издержки). Это и есть «мягкий» патернализм — легкое «ненавязчивое» подталкивание поведения людей в новое русло. К такому подталкиванию прибегают и правительства. А если мягкое подталкивание не работало, легко перейти в «старый» грубый патернализм. Государство начинает явно или скрыто принимать решения вместо людей, которые и не подразумевают, что стали объектом манипу-

лирования со стороны политиков. Такой подход ведет к формированию кастового общества, состоящего из двух групп людей — рациональной и нерациональной, с разными правами и ответственностью. Но как говорил Нобелевский лауреат Фридрих Хайек, приписывать политикам лучшие знания об истинных предпочтениях людей, чем есть у них самих — это «пагубная самоуверенность» и еще одна «дорога к рабству» [10].

Поведенческая экономика — сложное и неоднородное явление. Несмотря на полувековую историю, она не стала единой слаженной и структурированной наукой. Ее исследования распадаются на множество мелких «прецедентов», никак не связанных между собой, нет единого подхода, какова частота поведенческих ошибок, каково соотношение рациональных и иррациональных людей. Кроме того, индивиды не остаются безучастными к поведенческим ошибкам, очень часто они их осознают и предпринимают сознательные усилия по их устранению. Если государство не будет принимать этого во внимание, то тогда его вмешательство вместо улучшения положения людей с высокой вероятностью будет его ухудшать. И наконец, критикуя неоклассическое представление о гиперрациональном индивиде, поведенческая экономика сама выдвигает на роль гиперрационального существа государство. Но чиновники государства подвержены тем же ошибкам, что и частные лица. Больше того, в политической сфере поведенческие аномалии распространены намного шире, чем в любой другой сфере. А ошибки частных лиц и ошибки правительства в лице чиновников имеют совершенно разные последствия для благосостояния общества.

Управленческая экономика, не уступающая по своей сложности поведенческой экономике, представляет собой объединенную дисциплину на основе интеграции менеджмента в экономическую теорию. Как внутрифирменное управление управленческая экономика появилась уже много лет назад, но как отдельное направление экономической науки, изучающее микро, макро, мировой уровни экономики, оно родилось совсем недавно. При этом помогая управляющим разных уровней экономики применить теоретические знания на практике, управленческая экономика опирается на стихийный рыночный механизм с его неопределенностью, хаосом и рисками.

Управленческая экономика, основанная на

экономической науке, выполняет две функции:

- *теоретическую* — раскрывает механизм функционирования современной рыночной (смешанной) экономики;
- *практическую* — помогает государству и менеджерам принимать правильные решения по управлению экономикой.

В воздействии государства на экономику следует различать *экономическую политику* и *управление экономикой*. Экономическая политика государства — это совокупность мер, направленных на сохранение и воспроизводство рыночной экономики с частной собственностью, конкуренцией и предпринимательством. Управление экономикой — это система действий по реализации экономической политики государства. Экономическая политика может оставаться постоянной, так как она обеспечивает существование рыночной экономики. Управление же экономикой может содержательно меняться под влиянием перемен, происходящих в экономике. Но при этом оно остается неизменным в своих функциях. Дело в том, что рыночный механизм не всегда может поддерживать системно-структурное развитие экономики. И эта деструктивность рынка всегда гасится не рыночным путем, а формированием, по словам Ф. Хайека, «расширенного порядка», в который входит и корректирующая деятельность государства.

Экономическая политика государства должна опираться на научную концепцию управления экономикой, базой которой является синтез идей различных школ экономической науки, востребованных временем. Это связано с тем, что подлинная наука учитывает и гносеологические корни экономических явлений, и реальные тенденции их развития и может предсказать их будущность. Она не оставляет места субъективизму, волевым спонтанным решениям.

Экономическая политика государства реализуется посредством создаваемого им механизма. Основным содержанием механизма осуществления экономической политики государства являются: государственное прогнозирование, программирование и планирование; организация выполнения программ и планов, контроль за их выполнением, корректировка экономической политики государства.

Механизм управления экономикой дополняет рыночный механизм, взаимодействуя с ним. Вместе они формируют разные режимы хозяйствования соответственно многообразным фор-

мам экономических отношений, разнообразные модели стимулирования государственного или частного предпринимательства.

Управление экономикой начинается с принятия управленческих решений. Управление — это совокупность приемов координации, мотивации и контроля целенаправленных действий людей в обществе. Главной в этой совокупности приемов является координация, для осуществления которой нужна мотивация и контроль. Тогда управление обеспечит задуманные результаты — упорядочение экономических процессов в результате скоординированных действий людей. Значит, управленческая экономика раскрывает движение и развитие экономики через координацию и упорядочение действий людей [11].

Управленческая экономика изучает механизмы управления на микроуровне (внутрифирменное планирование), на макроуровне (государственное управление) и управление на глобальном уровне.

В координации деятельности людей и упорядочении рыночных процессов огромную роль играет институционализация экономических отношений, которая представляет собой, по словам Д. Норта, структурные изменения, вносимые людьми во взаимодействие друг с другом для достижения определенных результатов [12].

Развитие рыночной системы сопровождается ростом технического прогресса, укрупнением производства, внедрением правовых форм организации предпринимательства, повышением роли социальных отношений и социального контроля, мотивации и стимулирования труда. В этих условиях создается возможность упорядочения и координации рыночных отношений между агентами рынка через заключение договоров (контрактов).

Поскольку индивиды в рыночной системе зависимы друг от друга, то требуется установление определенного порядка путем введения системы ограничений на поведение людей. Эту функцию выполняет *институт* как носитель компромисса между субъектами рыночных сделок [13].

Институт — ряд форм и правил, ограничивающих поведение экономических агентов и упорядочивающих взаимодействие между ними. К нарушителям установленных правил применяются *санкции*. Значит, существует и механизм выявления нарушений — *контроль*.

Следовательно, институт выступает посред-

ником в отношениях между индивидом и обществом, экономя на транзакционных издержках. *Транзакционные* издержки связаны с обменом и защитой правомочий собственности. И чем выше транзакционные издержки, тем выше спрос на институциональное регулирование.

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки условий совершения сделок фиксируются положениями *контракта* или договора [14].

Появление контрактов в рыночной экономике свидетельствует о том, что наряду со стихийной формой организации экономической деятельности через рынок теперь существует и планомерная форма путем объединения индивидуальных действий людей на основе инструкций и распоряжений, оформленных в виде контракта.

Лучшим образцом такой формы организации экономической деятельности людей сегодня является *фирма* как коалиция владельцев кооперирующихся факторов производства, связанных между собой сетью взаимовыгодных контрактов и направленная на минимизацию транзакционных издержек. В фирме управление ресурсами зависит от предпринимателя. Фирма альтернативна рынку. В ней отношения регулируются не рыночными сигналами, а командам в условиях иерархической системы.

Фирма нуждается в объективном контроле со стороны рынка. Но и рынок нуждается в фирмах как импульсе для развития экономики. Внутрифирменные отношения — это отношения сознательного регулирования производства, отношения координации, для эффективности которых важное значение имеют нерыночные формы и методы (приказы, личное доверие, внутрифирменные правила, традиции, моральные факторы).

Сегодня фирма представляет сложный многоотраслевой комплекс промышленных, торговых, финансовых предприятий национального и международного уровня. Механизм современной фирмы — это контрактные отношения на трех уровнях: с партнерами (горизонтальный уровень), с дочерними и внучатыми предприятиями (вертикальный уровень), с государством (макроэкономический уровень), а также с партнерами мировой экономики.

Будучи сплетением контрактов на разных уровнях, фирма противопоставляет стихийной рыночной экономике планомерную систему со-

знательного управления. Фирма осуществляет внутрифирменное планирование, согласовывает отношения с партнерами на всех уровнях, координирует свои действия в производстве, на рынке, управляет всеми процессами своей организации.

Фирма создает особые условия для жизнедеятельности человека, ибо ею востребованы обширные и разносторонние знания. Это экономическая ниша, где человек может самовыразиться. Не случайно главной в фирме является кадровая компонента: предприниматели, менеджеры, ученые, инженеры, рабочие — с их мастерством, профессионализмом, инновационным потенциалом. Процветание и известность фирмы есть производные от таланта, труда и совести ее коллектива [11].

Таким образом, создание институциональной системы в рыночной экономике с сильными рыночными институтами — частной собственностью, контрактов, фирмы, правовых и судебных организаций, финансового рынка, квалифицированного органа управления и контроля — является обязательным условием для координации и упорядочения действий агентов рынка, для управления экономическими процессами.

Государство в современной рыночной экономике — еще один вид организации, имеющей *контрактную* природу [14].

Граждане делегируют часть своих прав государству, что фиксируется в Конституции, играющей роль *социального контракта*. Добровольная передача части прав гражданам государству связана с уверенностью, что государство успешнее справится с реализацией ряда функций, которые порождаются изъянами рыночного механизма. Это — защита прав собственности, создание каналов обмена информацией, разработка стандартов мер и весов, правоохранительная деятельность, производство чистых общественных благ, формирование социозэкологической системы. Во всех сферах государство получает право, основанное на социальном контракте принуждения и власти. Но государство выступает гарантом не во всех сделках, а только в тех, которые связаны с меньшими издержками. Следовательно, не существует абсолютной границы государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь безотносительно к конкретным историческим условиям.

Необходимость в деятельности государства

вызывается потребностями развития самой рыночной системы, обнаруживающей не только плюсы, но и минусы своего функционирования. Следовательно, рыночный механизм нуждается в *коррекции*, которую способно осуществить только государство. Функции государства развиваются в двух направлениях:

- поддержание и облегчение функционирования рыночного механизма (обеспечение правовой базы и защита от конкуренции);
- усиление рыночного механизма в соответствии с изменением условий развития.

В современной экономике государство — это и предприниматель, и крупный инвестор, и организатор НИОКР, и потребитель конечной продукции. Оно непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Государство как *сознательный* субъект макроэкономической деятельности должно осуществлять свои управленческие функции осторожно, чтобы в рыночном механизме не было сбоев, постоянно контролировать результаты регулирования и принимать меры для погашения негативных последствий. Следовательно, государственная управленческая деятельность не должна переходить границы, угрожающие рыночному механизму. В результате государство интегрируется в рыночное хозяйство, появляется *смешанная* система экономики.

Раскрывая механизм управления всей экономикой, управленческая наука акцент ставит на *сознательном* управлении экономики государством. При этом *стихийное саморегулирование* является *основой* для сознательного управления экономикой. Это подтверждается:

- *историей экономики*: смешанная с государственным управлением экономика появилась на базе стихийного рыночного механизма;
- рождением *маркетинга и менеджмента* как ответной реакции фирм на действия рынка (снизить риски, неопределенность, управлять изнутри);
- появлением *контрактной* системы управления, которая строится на взаимовыгодной основе в условиях стихийных рыночных отношений;
- появлением *социально-ориентированной* экономики, которую поддерживает не только государство, но прежде всего рынок. Это выражается в ориентации рынка: на растущие и меняющиеся потребности людей и удовлетворение

этих потребностей; на развитие человеческого потенциала; на многообразие форм собственности, и прежде всего на развитие акционерной собственности, позволяющей получать пенсии и страховые премии, доходы от инвестиций пенсионных фондов и страховых компаний.

В условиях взаимодействия рыночного механизма с государственным управлением расширяется и углубляется результативность государственного воздействия на экономику. Государство выступает социальным гарантом стабильности экономики, равенства людей, гарантирует гражданский мир и целостность общества, развивает демократическую форму организации общества [11].

Важной составляющей частью управленческой экономики является сегодня управление *глобальными процессами*. Современная глобальная экономика обладает определенным потенциалом дальнейшего развития. В ней продолжают действовать факторы всеобщей глобализации, усиливающие взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, процессы интеграции; развитие качественно новой технологической базы, процессов компьютеризации и телекоммуникационных сетей, ускоряющих и облегчающих рыночные операции; процессы государственного управления экономикой и антикризисного регулирования, политика модернизации и инноваций, социального развития. Все это придает новые характеристики современной социально-экономической системе.

С одной стороны, непосредственно производительной силой сегодня является наука, а знание и образование приобретают решающее значение; происходит гигантское ускорение оборотов товара и капитала; используются всемирные компьютерные сети; идет рост фиктивного капитала, создаются виртуальные технологии товаров и услуг; усиливается социальная ориентация экономики; создаются институты регулирования и управления мировой экономики.

С другой стороны, эти процессы происходят: в условиях глобализации экономических отношений; космополитического производства и обращения товаров; преобладания доли услуг в экономике; виртуализации финансов; размывания государственных границ в процессе интеграции, слияния экономических и политических целей общества.

В этих условиях важнейшее значение при-

обретает *управленческая* составляющая, которая определяет возможности эффективного функционирования и развития производства, обмена, распределения, потребления на основе взаимодействия стихийных рыночных регуляторов и сознательного межгосударственного управления.

Все это говорит о необходимости опоры государств на национальное предпринимательство, их партнерства с бизнесом, основанного на доверии при совершенствовании форм и методов государственного управления, для дальнейшего развития и усиления стран и их устойчивого положения в мире [11, 17].

Таким образом, сегодня как никогда необходимо независимое, честное, высокопрофессиональное управление на всех уровнях. Управленческая деятельность во всем ее многообразии должна соответствовать общепринятым стандартам и находиться в рамках установленных обществом ограничений. А экономическая политика государства не должна вступать в противоречие с благосостоянием [15].

Итак, управленческая и поведенческая экономики являются междисциплинарными направлениями, которые комплексно учитывают воздействие различных факторов на принимаемые экономическими агентами решения. Больше того, по мере развития общественного производства происходит не просто сближение, а даже конвергенция управленческих и поведенческих теорий. Экономика, сохраняя свои базовые основания, все более обогащается науками институциональными, социальными, поведенческими. Их объединяет экономика, а отличие состоит в функционально-отраслевой специализации. Перманентным и органическим атрибутом современной экономики становится и поведенческая экономика, в центре внимания которой находится поведение человека. Это связано с тем, что современный человек является не просто «рабочей силой», «винтиком» экономики; он — ее интеллектуальное начало и универсальный двигатель в современных динамично меняющихся условиях. Это порождает новые, более высокие и разнообразные требования к самому человеку и его поведению в сфере экономики. Все более мощное влияние человеческого поведения на современную экономику обусловлено тем, что в него включаются уже не только узкоутилитарные, экономико-материальные потребности и интересы, но и более разнообраз-

ные ценностно-мотивационные установки, которые непрерывно усложняются по мере общественного развития [16].

Следовательно, постулаты и управленческой, и поведенческой теорий не являются взаимоисключающими; обе теории имеют точки соприкосновения по вопросам поведения или деятельности экономических субъектов. Рассматривая объект исследования с разных позиций, они дополняют друг друга, что допускает на практике возможность учитывать и управленческую, и поведенческую теории. При этом следует отметить, что в данных направлениях теорий особая роль отводится государству. И в поведенческой экономике, и в управленческой государство может способствовать преодолению поведенческих провалов и смягчению изъянов рынка (в управленческой экономике).

Важно, чтобы государство в лице государственных чиновников, создавая нормативную базу, осуществляя административное регулирование, не оказывало прямое воздействие на одни предприятия в ущерб другим. Регулирование должно быть равным для всех предприятий отрасли, поддерживая справедливую конкурен-

цию и перераспределение ресурсов. Прогнозирование социально-экономических последствий, планирование деятельности должно быть адекватным текущей ситуации и тенденциям развития. Должны быть исключены завышенные и заниженные оценки и параметры, которые будут препятствовать принятию оптимальных решений другими субъектами. Государство должно обладать информацией об истинных общественных предпочтениях, а также учитывать, что некоторые когнитивные ошибки могут быть устранены индивидами.

В целом, при условии сбалансированного развития управленческой и поведенческой теорий и практики создаются предпосылки для разрешения и сглаживания актуальных проблем предприятий, организаций, людей.

Таким образом, рациональное сочетание управленческой и поведенческой теорий может существенно повысить качество и результативность управленческих решений, принимаемых на различных уровнях.

Эффективному управлению экономикой нет альтернативы.

Библиографический список

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
2. Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992.
3. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып.3.
4. Беянин А.В. Дэниель Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1.
5. Сажина М.А. Экономический олимп. Очерки о лауреатах Нобелевской премии по экономике. Изд. Дом «Деловая литература». М., 2007.
6. Смит В. Microeconomic Theory as an Experimental Science, 1982.
7. Талер Р. От Homo economicus к Homo sapiens (пер.с англ.) / Логос. 2014. № 1.
8. Симочкин Д.И. Объединяя экономику и психологию: теоретические и практические аспекты (Нобелевская премия по экономике 2017) // Мир новой экономики. 2018. № 2.
9. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. 2013. № 10.
10. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Изд-во «Новости», 1992.
11. Сажина М.А. Управленческая экономика. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017.
12. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М., 2010.
13. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1995.
14. Сажина М.А. Научные основы экономической политики государства. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М., 2011.
15. Гэлбрейт Дж. Экономика невинного обмана. М.: Европа, 2009.
16. Сафрончук М.В. Поведенческая экономика в макроэкономическом анализе // Вестник Академии. 2017. № 1.
17. Лифшиц А.С. Управленческая экономика как наука и практическая деятельность // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2014. № 7.