

Издаётся с 1983 г.

8/2014

Выходит 12 раз в год

www.uptp.ru

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖУРНАЛ

Официальное издание

Международного научно-исследовательского института проблем управления

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Юрий ЕМЕЛЬЯНОВ,

председатель издательского совета,
д.э.н., генеральный директор МНИИПУ

Тибор Амбот,

доктор экономических наук, профессор,
руководитель секретариата МАРЕБ ВАН

Евгений Велихов,

академик, академик-секретарь

Отделения нанотехнологий

и информационных технологий РАН

Станислав Емельянов,

академик РАН, научный руководитель
МНИИПУ

Ангел Иванов,

постоянный представитель Болгарии

в Совете МНИИПУ

Александр Кулешов,

академик РАН, директор

Института проблем передачи информации РАН

Санзбэгзийн Тумур-Очир,

вице-министр образования, культуры
и науки Монголии

А. Сараса Микели,

постоянный представитель

Республики Куба в Совете МНИИПУ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

Ашот ХАЧАТУРЯН,

главный редактор журнала, д.э.н., профессор,
зам. генерального директора МНИИПУ

Сергей КРАСИЛЬНИКОВ,

д.э.н., профессор РЭУ им. Г.В.Плеханова

Сергей МЯСОЕЛОВ,

д.с.н., профессор, проректор РАНХ и ГС
при Президенте РФ, Президент Российской
ассоциации бизнес-образования

Борис ПОРФИРЬЕВ,

член-корр. РАН, зам. директора Института
народнохозяйственного прогнозирования РАН

Дмитрий СОРОКИН,

член-корр. РАН, зам. директора

Института экономики РАН, зав. кафедрой

Финансов университета при Правительстве РФ

Александр ТАТАРКИН,

академик РАН, директор Института экономики
Уральского отделения РАН

Сергей ФИЛОНОВИЧ,

д.ф.-м.н., профессор, декан Высшей школы
менеджмента НИУ-ВШЭ

Валерий ЦВЕТКОВ,

член-корр. РАН, директор Института проблем
рынка РАН

Юлия НАУМОВА –

ответственный секретарь журнала, к.э.н.

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ

Институт экономики Национальной Академии наук Республики Армения

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Международная кадровая академия (Украина)

Институт Европы, России и стран Центральной Азии (КНР)

Союз Немецкой Экономики в РФ

Представительство немецкой экономики в РФ

Журнал «Проблемы теории и практики управления»

входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
рекомендуемых ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

8 Александр Бузгалин, Андрей Колганов

Российская экономическая система: некоторые итоги «реформ»

Анализируются итоги 20-летней трансформации российской экономики. Представлены основные результаты преобразований в области структуры общественного производства, качества жизни и параметров социального неравенства.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

20 Роман Луговской

Новое законодательство в сфере стратегического планирования в Российской Федерации

Проанализированы положения Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Показано, что необходимо дальнейшее совершенствование российского законодательства, регулирующего вопросы, связанные с обеспечением государственного стратегического планирования в России.

24 Кирилл Гоменюк

Информационно-аналитический инструментарий в системе государственного заказа

Рассматривается связь эффективности системы государственных закупок с открытостью информации о функционировании отрасли. Приводится структура аналитической системы, повышающей прозрачность закупочной деятельности.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

32 Николай Воронов, Федор Удалов, Ольга Алехина

Централизованная система управления: есть ли ей альтернатива?

В концептуальном аспекте оценивается роль централизованной системы управления в решении экономических проблем. Подчеркивается, что при выборе системы управления необходимо учитывать национальные особенности России.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

39 Алексей Новичихин

Топливо-сырьевой регион: адаптация и корректировка программ развития

Описывается подход, позволяющий принимать адекватные управленческие решения, касающиеся развития социально-экономических систем в топливо-сырьевых регионах России. Проектирование нововведений осуществляется с помощью процедур диагностики, планирования, адаптации и корректировки.

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

46 Анатолий Валетов

Развитие инвестирования в экономику города Москвы

Показано, что активизация процессов глобализации и усиление межрегиональной конкуренции требуют пересмотра инвестиционной политики. Анализируются показатели инвестиций, поступивших в экономику Москвы в 2012–2013 гг., а также меры, предпринимаемые правительством города для привлечения зарубежных инвесторов.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

52 Клавдия Дрогобыцкая

Архитектура как инструмент организационного управления

Разъясняется смысловое содержание термина «архитектура» в контексте организационного управления. Намечены перспективы использования архитектурных моделей, способствующих функционированию и развитию организации.

61 Сергей Саркисов

Риски страховых организаций в качестве объекта комплексного управления

Риски страховых организаций представлены в качестве объекта комплексного управления в современных условиях. Обосновывается утверждение, что величина предпринимательского риска зависит от выбора ответственными лицами альтернативных вариантов решений, а также от оценки возможных последствий.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

67 Виктор Суйц, Дмитрий Волошин

Выявление искажений в корпоративной финансовой отчетности

В центре внимания авторов – предупреждение, профилактика и выявление злоупотреблений при представлении компанией результатов своей финансово-хозяйственной деятельности. Приводятся методы судебно-бухгалтерской экспертизы, призванной обнаруживать и конкретизировать искажения финансовой отчетности.

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ

78 Николай Новичков, Валентина Смирнова

Организационные сообщества в социальных сетях

Рассматриваются особенности организационных сообществ в социальных сетях, их миссия, классификация, а также иные аспекты, изучаемые в рамках развития современных организаций. Освещены вопросы лидерства, культуры, ценностей организации и др.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

XV Международная конференция по истории управленческой мысли и бизнеса «Проблемы подготовки менеджеров: вчера-сегодня-завтра»

86 Вадим Маршев

Организация, менеджмент, менеджеры

Раскрываются мотивы, ведущие к осознанию человеческой потребности в осуществлении совместных работ, в создании организаций. Оцениваются роль и место менеджмента в общественной практике, показана важность применения современных технологий в обучении соответствующих специалистов.

92 Евгений Савеленок

Чему и как учить менеджера: теология управления

Анализируются составляющие теории менеджмента, касающиеся смысла и содержания управления. Новая область исследований, основанная на управлении ценностями – нейромениджмент – позиционирована как альтернатива теологии управления.

-
- 99 **Наталья Хмелькова**
Трансдисциплинарный подход в маркетинге и менеджменте
Рассматриваются роль и место образования в формировании современного менеджера. Указывается, что часть научно-образовательного сообщества озабочена недостаточным уровнем образованности и низким уровнем компетентности управленческих кадров.
- 108 **Светлана Сазанова**
Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект
Описываются различные подходы к изучению поведения экономических субъектов. Приводится авторская гипотеза, базирующаяся на ценностно-рациональном поведении человека.
- 114 **Диана Бекоева, Владимир Тихенький**
Компетентностная модель эффективного менеджера
Анализируются возможности научного определения качеств, которыми должен обладать современный менеджер. Разъясняется различие между таким понятиями, как компетенция и компетентность.
- 119 **Бэла Батаева**
Женщины в руководстве компаний: особенности продвижения и подготовки
Представлены результаты исследований, показывающие значение гендерного равноправия в повышении эффективности управленческих решений в политической и экономической сферах. Приведена зарубежная практика по разработке программ для подготовки женщин-руководителей.
- 123 **Борис Герасимов**
Профессиональная подготовка российских управленцев в контексте вызовов времени
Процесс преподавания дисциплин в сфере менеджмента рассматривается с позиций использования в нем современных методов, в частности проблемно-ситуационных игр. Приводится сценарий конкретной игры «Профессионализм менеджера».
- 129 **Виктор Аксенов, Андрей Шахов**
Обучение управлению: выбор модели образования
Рассматривается подход к выбору модели образования при подготовке менеджеров. Обосновывается мнение, что «школа компетенций» – это концепция вчерашнего дня, а не прорыв в будущее.
- 135 **Валентина Герасименко**
Компетенции менеджеров и задачи университетского образования
Описываются проблемы, актуальные для системы управленческого образования. Подчеркивается необходимость полного учета требований к управленческим навыкам и компетенциям в условиях растущей конкуренции между российскими и зарубежными университетами в данной сфере.
- 139 **Андрей Кузьмичев**
К 110-й годовщине первого в мире курса по управлению производством
Исследуется история возникновения и развития менеджмента как науки. Представлены цели и задачи, стоящие перед современной системой обучения менеджеров.
-

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ценностно-рациональный аспект



СВЕТЛАНА САЗАНОВА

кандидат экономических наук, доцент
Высшая школа бизнеса МГУ им. М.В. Ломоносова

119234, г. Москва, Ленинские горы, 1, стр. 52
sazanova@mgubs.ru

ключевые слова: менеджер, экономический субъект, ценностно-рациональный подход

** Гипотеза рациональности экономических субъектов в течение уже длительного времени критикуется достаточно жестко на том основании, что она может привести к выводам, однозначно противоречащим наблюдаемой реальности*

** Перспективы роста и развития глобальной экономики большинство экспертов связывают с развитием технологий, что в свою очередь определяется совершенствованием системы образования как института, предполагающего наличие инновационного мышления*

** Все большую актуальность приобретает исследование ценностно-рационального поведения экономических субъектов и роли институтов в формировании ценностей, влияющих на принятие экономических решений*

Современный менеджер в своей деятельности взаимодействует с коллективами людей и отдельными контрагентами и потому неизбежно сталкивается с различными типами человеческого поведения. Дискуссии о сущности и характеристиках экономического поведения в современной экономической науке не потеряли своей актуальности, тем более что разворачиваются они в междисциплинарном контексте на стыке экономики, психологии, социологии, философии и других общественных наук.

Действительно, человеческое поведение как объект исследования экономической науки «слишком сложен, чтобы создать исчерпывающую науку, его полностью описывающую и тем более пред-

сказывающую» [1, с. 160–162]. Достаточно долгое время внимание большинства исследователей было обращено на целерациональность как на единственно достоверную и эвристически плодотворную характеристику экономического поведения людей. Но в современном мире, очевидно, такой подход является эвристически ограниченным.

Модель экономического человека А. Смита восходит к традиции «ложного» (по определению Ф. фон Хайека) рационализма XVIII века, яркими представителями которого являлись Ж.Ж. Руссо и Ф. Кенэ. Подобные представления о поведении хозяйствующих субъектов критиковали А. де Токвиль и Э. Берк, сторонники картезианства, утверждавшие,

что человек по своей природе существо иррациональное, ему свойственно заблуждаться в силу несовершенства его аналитических способностей.

Руссо и Кенэ противопоставляли рационализм человека Нового времени традиционализму средневековья. Рационально хозяйствующий фермер и мануфактурист противопоставлялись феодалу и крестьянину, деятельность которых была основана на следовании традициям. Эффективность капиталистического хозяйства противопоставлялась убыточности феодального, и было убедительно доказано, что «чистый продукт» (следовательно, богатство и общественное благосостояние) создается только рационально мыслящими субъектами (модель экономического кругооборота Ф. Кенэ [2, с. 279–288]). Маржиналисты развили и формализовали понятие рациональности как способности к охвату, сравнению, ранжированию всех возможных альтернатив.

Востребованность и широкое распространение «ложного», или «экономического», рационализма, на наш взгляд, объяснялась тем, что он:

как методологический принцип открыл широкие возможности формализма и абстрактных методов в исследовании экономического поведения человека (методологическая функция экономической науки);

позволял объяснить поведение производителя и отчасти потребителя в условиях ресурсных ограничений (познавательная функция);

оказал существенное влияние на общественную идеологию, оправдав стремление к получению прибыли (мировоззренческая функция).

Однако более глубокое изучение деятельности капиталиста и предпринимателя позволило Й. Шумпетеру считать их различными типами экономических субъектов в силу различий их экономического поведения [3]. Право на имущество (средства производства) побуждает капиталиста действовать рационально,

распределяя ограниченные экономические ресурсы таким образом, чтобы получить максимальный эффект. Предприниматель может и не обладать правом на такие средства производства, как земля и капитал, но в его распоряжении, помимо трудового, есть еще и уникальный ресурс – предпринимательская способность. Это порождает экономическое новаторство, стремление к созданию новых комбинаций использования ограниченных ресурсов, новых благ и услуг. Характеризуя поведение предпринимателя, Шумпетер отдавал приоритет его дару предвидения, развитой интуиции и сильной воле и отводил вторичную роль собственно интеллектуальным способностям. Фактически Шумпетер обратил внимание на два аспекта экономического поведения, остававшимися без внимания исследователей – иррациональность и влияние институтов (по крайней мере, института собственности).

Влиянию институтов на экономическое поведение уделяли внимание также К. Маркс, Е. Бем-Баверк, Г. Шмоллер и другие представители европейской экономической мысли XIX века, однако факторы экономической среды и профессионального сообщества не способствовали широкому распространению подобных идей.

Стремление к получению прибыли за счет наращивания объемов выпуска продукции, с одной стороны, стимулировало рациональную организацию производства, совершенствование производственных, технологических и организационных процессов, а с другой – порождало кризисы перепроизводства продукции, которые с 1825 г. приобрели устойчивый повторяющийся характер. Мировой кризис 1929–1934 гг. побудил исследователей обратить серьезное внимание на потребителя.

У. Митчелл одной из основных причин перепроизводства считал разрыв между «искусством делать деньги» и «искусством тратить деньги». Т. Веблен открыл «демонстративное потребление»,

основанное отнюдь не на рациональных мотивах. Но подлинный интерес к потребителю и мотивам его поведения сформировался лишь по восстановлении экономик стран после Второй мировой войны, с окончанием эпохи массового насыщения базовых потребностей.

Изучение экономического поведения неизбежно приобрело междисциплинарный характер: исследования экономистов, социологов и психологов расширили представление о рациональности человека вообще и в узком экономическом смысле в частности.

Рассмотрим предпосылки переосмысления поведенческой парадигмы в сфере научного знания.

Дж. Кейнс выделял объективные и субъективные факторы, влияющие на принятие людьми экономических решений. Объективными он считал факторы, обусловленные внешними обстоятельствами, но связанные с рациональным расчетом; субъективными – факторы, опосредованные «психологическими особенностями человеческого характера» [4].

Г. Саймон доказал ограниченную рациональность человека в силу когнитивных ограничений, продолжив тем самым исследовательскую традицию «истинного рационализма». С. Линденберг предположил, что человек принимает решения и действует самостоятельно («человек действующий»), но социум наделяет его некой социальной ролью и корректирует поведение человека с помощью различных санкций («человек контролируемый»); тогда детерминантами поведения человека являются ролевые ограничения и санкции. К. Бруннер и У. Меклинг полагают, что экономический субъект – это человек изобретательный, оценивающий, максимизирующий полезность, действующий в условиях ограничений, ожидающий.

Таким образом, гипотеза рациональности экономических субъектов в течение уже длительного времени критикуется достаточно жестко и аргументировано. К. Эрроу отмечал, что экономисты

редко строго следуют этой гипотезе, поскольку она может привести к выводам, однозначно противоречащим наблюдаемой реальности [5].

Б. Рассел предположил, что индукция определяется эмоциональным интересом случаев, а не их количеством. Гипотеза Рассела означает, что человек выделяет и систематизирует ту информацию, которая представляет для него наибольший эмоциональный (не рациональный!) интерес, а затем прибегает к индукции и делает (рациональные!) выводы [6].

О. Уильямсон доказал, что экономический агент эгоистичен, склонен к оппортунизму, ограниченно рационален в силу несовершенств когнитивных способностей, принимает решения в условиях информационной асимметрии. Но именно это и побуждает его выстраивать отношения с другими (такими же) агентами (модель «отношенческого человека») и осуществлять экономическую деятельность [7].

Л. Тевено считает, что рациональность экономического субъекта заключается в способности к согласованности действий и к использованию понятных для всех участников координат (концепция интерпретативной рациональности), что позволяет ему понять интересы и действия контрагентов [8].

Д. Канеман развил идею когнитивных ограничений и показал, какие именно эвристические ошибки не дают возможность человеку принимать действительно рациональные решения. Анализируя эвристические принципы принятия решений (эвристика репрезентативности, нечувствительность к априорной вероятности результата и др.), он отмечает, что в их основе лежит сравнение со сложившимися представлениями людей (стереотипами) о тех или иных вещах, событиях фактах и т.д. [9].

А. Аузан прямо указывает на то, что в силу ограниченной рациональности человек использует некие иные алгоритмы поведения, которые могут рассматриваться как поведенческие установки,

принятые человеком не столько в результате рационального поиска или конструирования, сколько вследствие ценностного выбора, пусть даже не всегда осознанного. Именно «ценностные ключи», или «социокультурные коды», по его мнению, создают картину мира человека и определяют допустимые/недопустимые способы поведения [10, с. 174].

О. Виханский и А. Наумов отмечают сильное влияние ценностей «на предпочтения человека, на принимаемые им решения и поведение в коллективе», определяя ценности как «набор стандартов и критериев, которым человек следует в своей жизни» [11, с. 103]. Авторы подчеркивают, что ценности (надличностные и личностные) формируются в процессе воспитания, носят достаточно устойчивый во времени характер и наряду с расположениями, верованиями, принципами составляют критериальную основу поведения человека.

Структурируя процесс принятия решений, Г. Клейнер выделяет ряд факторов, обуславливающих нарушение рационального выбора конкретным субъектом (недостаток информационных и иных ресурсов; некорректная или неэффективная технология анализа; сознательное нежелание выполнять все необходимые действия; неосознаваемая антипатия «к определенного рода мыслительной, аналитической или волевой деятельности, необходимой для прохождения этапов принятия решения» [12, с. 222]), а также раскрывает психологические факторы нарушения рациональности выбора. Клейнер обосновал существование органической иррациональности как особого вида неполной рациональности выбора.

Критическое осмысление модели рационального экономического поведения раскрывает ее недостатки, ограниченную эвристическую значимость и позволяет понять, почему на смену ей приходят модели ограниченно-рационального поведения (Г. Саймон), органической (процедурной) рациональности (О. Уиль-

ямсон) и органической иррациональности (Г. Клейнер).

В сфере экономической практики также можно выделить предпосылки переосмысления поведенческой парадигмы. Современная глобальная экономика находится в процессе трансформации, обусловленной тем, что мировой экономический кризис обнажил проблемы экономической системы, основанной на доминировании финансового капитала. На дихотомию финансового и промышленного капитала обращал внимание еще Т. Веблен, указывая на то, какие проблемы она может породить и фактически предсказав мировой кризис 1929–1934 гг. Г. Форд-старший отрицательно оценивал роль финансовых капиталистов (дельцов с Уолл-стрит) в перераспределении общественного продукта.

Политические и экономические события во второй половине XX века привели к росту влияния финансового капитала на экономическую динамику даже не в национальном, а в глобальном масштабе. Экономический рост и развитие за счет стимулирования потребления, на основе расширения кредитования породили рост задолженности корпоративного и финансового секторов, а также государственного долга в большинстве стран. Следовательно, на данном технологическом этапе экономический рост за счет кредитования вряд ли возможен. Эта модель себя исчерпала, несмотря на достаточно развитые финансовые инструменты глобальной финансовой системы. Перспективы роста и развития глобальной экономики большинство экспертов связывают с развитием технологий, что в свою очередь определяется совершенствованием системы образования как института, основанного на формировании инновационного мышления (а не тиражировании устаревших стереотипов).

Современный потребитель принимает решения в условиях многообразия товаров, услуг и информации, что, учитывая когнитивные ограничения, сильно за-

трудняет его выбор, побуждая его действовать интуитивно и/или под влиянием рекламы, мнения «соседей» и т.д. (т.е. не вполне рационально). Поэтому, на наш взгляд, большой интерес представляют исследования психологических и биологических основ поведения человека, в частности феноменов эмоционального интеллекта [13] и иррационального поведения [14], которые еще более расширяют представление о мотивах и стимулах экономических решений. Необходимо также отметить, что в условиях деперсонифицированного обмена и высокой неопределенности современной глобальной среды возрастает значение этических норм ведения бизнеса. Следование этическим нормам снижает риски всех участников и свидетельствует о позитивном влиянии институтов на экономическое поведение.

Таким образом, очевидно влияние институтов, формирующих ценности, на поведение предпринимателей, бизнесменов, потребителей. Как нам представляется, все большую актуальность приобретает исследование ценностно-рационального поведения экономических субъектов и роли институтов в формировании ценностей, влияющих на принятие экономических решений. Природа институтов сложна и многообразна, что обуславливает широкий спектр объяснений природы института. Наибольший интерес представляет, с нашей точки зрения, институт как «стереотип (привычка, по выражению Т. Веблена) мысли», детерминирующий поведение экономического субъекта. Ценности субъекта формируются в процессе социализации, когда институты являются очевидными детерминантами социального поведения индивида.

Экономическая деятельность людей определяется мотивами и стимулами, природа которых различна. Существенные различия между мотивами и стимулами как факторами, влияющими на деятельность экономических субъектов, заключаются в том, что мотив – конкре-

тизированная потребность деятельности, побудительная причина поведения и действий; в то время как стимул – внутренний или внешний фактор, вызывающий реакцию в ответ на какое-либо воздействие. Таким образом, мотив первичен; стимул, вторичный и производный от мотива, может носить положительный или отрицательный характер, усиливая или, напротив, снижая мотивацию.

Экономическая деятельность людей рациональна в той мере, в какой человек может сравнить стимулы (норма прибыли, степень удовлетворения потребности), но в ряде случаев мотивы принятия тех или иных экономических решений иррациональны, поскольку могут определяться традициями, ценностями, влиянием других субъектов. Это подтверждает феномен демонстративного потребления: мотивом приобретения дорогостоящей вещи является следование ценностям, обусловленным принадлежностью к социальной группе (или желанием продемонстрировать эту принадлежность, пусть даже самому себе), стимулом может быть наличие собственных или заемных средств. Если результатом принятого решения является экономически неэффективное использование личного дохода, то такое решение будет иррациональным.

Можно предположить, что иррациональные решения – это решения, основанные на ценностях, следование которым важно для индивида настолько, что он осознанно отказывается от рациональных в пользу ценностно-обусловленных решений.

Авторская гипотеза относительно детерминант экономического поведения заключается в следующем. В силу ограниченности когнитивных способностей, влияния субъективных психологических факторов и высоких затрат на получение информации об альтернативах человек принимает экономические решения на основе ценностей, его поведение является ценностно-рациональным. Ценности определяют мотивы деятельности лю-

дей, но в то же время стимулы человек может оценивать в той или иной степени рационально.

Ценности носят субъективно-объективный характер: общество предлагает человеку альтернативы ценностных ориентиров, человек выбирает из них те, которые имеют для него субъективно большую ценность. Этот выбор не вполне рационален, поскольку человек частично опирается на «привычки мысли», полученные в процессе созревания личности, социализации. При этом осознано или подсознательно человек придерживается рационального неведения, так как выбор для него – всегда стресс. Носителями ценностей в обществе являются институты («привычки мысли»), трансляция институтов происходит через соответствующие организации (школа, церковь, общественные организации и др.). Выбор ценностных альтернатив определяет дальнейший экономический выбор субъекта, что в свою очередь определяет экономическую и институциональную динамику общества. Помимо ценностно-рационального мотива на экономическое поведение, без сомнения, влияет и эмоциональный мотив. Но часто проявление эмоций и управление (самоуправление) эмоциями выступают производными от выбора ценностных альтернатив самого человека и/или предшествующих поколений.

Дальнейшее развитие гипотезы о ценностно-рациональном поведении экономических субъектов представляется возможным в следующих направлениях.

Во-первых, интерес представляет исследование ценностей, их генезиса и эволюции. Это важно, по меньшей мере, с точки зрения понимания природы ценностных альтернатив (социокультурных кодов) как объекта исследования и объекта воздействия в контексте формирования макро- и микросреды принятия управленческих решений. Во-вторых, уточнению подлежит положение о неполной рациональности, которое следует переосмыслить в контексте органической иррациональности, что, безусловно,

требует дальнейших исследований. Оба аспекта развития данной гипотезы имеют значение как с теоретической (понимание природы экономического поведения), так и с практической точек зрения. Второе тесно связано с формированием ключевых компетенций эффективного менеджера, ведущего бизнес в условиях изменчивой глобальной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Абстракции в экономической науке // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2013. – № 1 (17).
2. Кенз Ф., Тюрго А., Дюпан де Немур П. Физиократы. Избранные экономические произведения. – М.: ЭКСМО, 2008.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Директмедиа Пабблишинг, 2008.
4. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978.
5. Эрроу К. Экономическая теория и гипотеза рациональности. – М.: ИНФРА-М, 2004.
6. Рассел Б. Человеческое познание. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1957.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
8. Тевено Л. Французская школа конвенций и координация экономического действия // Экономическая социология, электронный журнал. – 2006. – Т.7. – № 1 // www.ecos.msses.ru
9. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения. – Харьков: Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005.
10. Аузан А. Социокультурные коды в экономическом анализе // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2013. – № 1 (17).
11. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010.
12. Клейнер Г. Рациональность, неполная рациональность, иррациональность: психологические факторы. Homo institutus – Человек институциональный. – Волгоград: ВолГУ, 2005.
13. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
14. Ариэли Д. Поведенческая экономика. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.