

ного производителя, структуре управления предприятием, специфике его деятельности и уровню интенсивности производства. Важнейшей задачей при этом является организация отбора вариантов таким образом, чтобы выбранная альтернатива была наиболее эффективной с позиции предприятия в целом, а не его отдельных частей.

На этапе реализации отобранных инновационных проектов, то есть непосредственно в ходе производственного процесса, возможно определенное ограниченное вмешательство. Учитывая специфику производственного процесса в молочном животноводстве необходимо предусматривать возможность осуществления корректирующих действий на самых низких уровнях управления, ведь речь идет о биологических объектах, поэтому решение следует приниматься оперативно.

Последним этапом является контроль, задачей которого является определение того, насколько выбранный вариант интенсификации обеспечивает достижение целей.

Ведущие сельскохозяйственные предприятия все шире применяют информационные технологии для совершенствования методов разработки и принятия решений в процессе производства молока, а также проведения оперативного анализа и контроля, позволяющего оперативно отслеживать показатели интенсификации процесса производства молока и его эффективности.

УДК 330.88

Анастасия Рослякова

(Украина)

Научный руководитель В.В. Антощенко, к.э.н., доцент
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенка

ДИЛЕММА МЕЖДУ КЛАССИЧЕСКОЙ И ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКОЙ

На рубеже тысячелетий, на стыке психологических и экономических исследований, появилась, а в последующие годы существенно закрепились концептуально новая экономическая теория – поведенческая экономика (behavioral economics). Как все новое, она вызвала настороженность и оппозиционность научного экономического сообщества. Но все понимали, что решения в экономике принимают обычные люди – с эмоциями, проблемами и недостатками.

Сейчас экономика развивается достаточно интенсивно, успешно сочетая различные научные школы, теории, модели и концепции.

Адам Смит, «отец-основатель» классической экономической науки, еще в XVIII веке написал не только «Богатство народов» («Wealth of Nations», 1776), но и ранее «Теорию нравственных чувств» («The Theory of Moral Sentiments», 1759), где прямо говорит о том, что наше поведение диктуется не только стремлением к богатству, но и чувствами и эмоциями, такими как чувство справедливости и стремление к равенству, тщеславие и гордыня, гнев и любовь.

Исходный посыл классической экономики состоит в том, что человек рационален. Он сравнивает все появляющиеся альтернативы, а затем логично выбирает из них самую разумную. Если он вдруг поступает иррационально, т.е. допускает ошибку, он быстро извлекает из нее урок, самостоятельно или под действием неких рыночных сил. На основании этого делаются выводы о стереотипах покупательского поведения или законах рыночной экономики, таких как спрос-предложение. Одним словом, рационалисты считают, что человек способен выбрать абсолютно лучшее (полезное) предложение.

Но человек иррационален. Он иррационален не случайным, а вполне предсказуемым образом. Таковы особенности работы человеческого мозга. Люди подвержены различным видам отвлекающего влияния со стороны окружающих и воздействию собственных эмоций. Люди считают, что они сами устанавливают правила и принимают решения в своей реальной жизни. Но они скорее живут в мире своих фантазий, в действительности являясь заложниками в чужой игре с малопонятными правилами. В результате они часто совершают ошибки. Вот очень краткий обзор основных тезисов в поддержку иррациональности: 1. Чем больше у нас есть, тем больше мы хотим; 2. Важную роль играют «якоря» (наши привычки, вкусы, политические и религиозные убеждения); 3. Сила нуля (когда мы можем что-то получить бесплатно, мы тут же забываем про все минусы); 4. Социальные нормы (награды) иногда эффективнее рыночных; 5. Сильные эмоции превращают нас в совершенно других людей, которые могут не контролировать себя; 6. Отказ от долгосрочных целей в пользу немедленного вознаграждения; 7. Мы переоцениваем то, чем владеем; 8. Людям свойственна потребность

обязательно иметь альтернативные (запасные) варианты; 9. Эффект ожидания (каждый видит то, что он хочет увидеть); 10. Сила цены и эффект плацебо; 11. Мы не всегда ведем себя честно (мы склонны считать, что забрать домой карандаш с работы совсем не то же самое, что украсть деньги из кассы); 12. Человек – существо публичное (мы пытаемся одновременно получить личное удовольствие и произвести определенное впечатление на окружающих [1]).

В начале XX в. много американских психологов отказались от идеи «изучать» психику. Они решили, что нужно и возможно исследовать лишь внешние, доступные непосредственному наблюдению проявления, то есть поведение людей. Причем бихевиористы (от англ. Behaviour – поведение) считали, что поведение обусловлено, имеет свои причины, и эти причины всегда можно однозначно найти. Таким образом, бихевиористы начали изучать внешние проявления психики, то есть поведение людей, которая, по их мнению, могла быть описана простой схеме «стимул – реакция». Основателем бихевиоризма, является Джон Бродес Уотсон – американский психолог («Психология с точки зрения бихевиориста», 1913 г.).

В 2017 г. за исследования в области поведенческой экономики, а точнее за «построенный мост между экономикой и психологическим анализом процесса принятия решений индивидом» Нобелевскую премию получил американский экономист Ричард Талер. В конце 1980-х – начале 1990-х, Ричард Тэйлер (Richard Thaler) был первопроходцем, внедрявшим психологические методы в мир финансов.

На экспериментальных течениях бихевиоризма, объединяя экономическую теорию, нейробиологию и психологии, основано междисциплинарное исследовательское направление в науке – нейроэкономика. Основная задача этого направления – объяснение выбора при принятии решений, распределении риска и вознаграждении. Термин «нейроэкономика» придумал нейробиолог Пол Глимчер. Задача нейроэкономики состоит в том, чтобы определить, как человек принимает решение в жизни, что при этом происходит у него в голове, можно ли измерить, таким образом предпочтения человека и спрогнозировать его экономическое поведение.

В 2019 г. Нобелевский лауреат Роберт Шилер определил экономический нарратив, как заразную историю, которая способна потенциально повлиять на принятие экономических решений. Ученый экспериментально доводит, как истории, впечатляющие лю-

дей, способны менять их экономическое поведение, управлять рынками и провоцировать кризисы и чем эти истории похожи на эпидемии. Популярные нарративы, становясь вирусными и превращаясь в эпидемии, могут воздействовать как на индивидуальное, так и на коллективное экономическое поведение. Понимание их механизмов может кардинально улучшить нашу способность предсказывать такие события, как финансовый кризис, экономический спад и депрессия, а также лучше готовиться к ним и эффективнее реагировать на неблагоприятные последствия.

Список использованных источников

1. Zos-Kior M. The impact of migration processes on the management of socio-economic development and self-organization of the individual. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки». 2020. Випуск 1. С. 4–9.

УДК 331.5.024.5

Ангелина Силивончик, Маргарита Мигура
(Республика Беларусь)

Научный руководитель Коренная Н.П., ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Политика занятости, элементами которой являются рынок труда и безработица, является ключевым моментом в хозяйственном механизме регулирования рыночной экономики, в т.ч. в обеспечении устойчивого развития АПК. Теоретическими основами разработки оптимальной политики занятости выступают концепции занятости различных экономических школ и направлений, в основе каждой из которых лежит детально разработанный комплекс теоретических идей и оценок относительно процессов и явлений, происходящих на рынке труда.

Проанализируем наиболее известные подходы к рассмотрению механизма функционирования рынка труда.

Классическая концепция занятости (А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэй) – чистый капитализм способен обеспечить полную заня-