

держки со стороны общественных организаций и государства. Немаловажным является глубокое осмысление и понимание со стороны работников и собственников самого предприятия необходимости использования данной концепции в процессе оценки эффективности деятельности и решения социально-экономических задач.

Литература:

1. Laszlo, C. *The Sustainable Company: How to Create Lasting Value Through Social and Environmental Performance* / C. Laszlo. – Washington: D.C.: Island Press, 2003.

2. Отчетность в области устойчивого развития // Global Reporting Initiative (GRI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://https://www.globalreporting.org/languages/russian/Pages/Отчетность-в-области-устойчивого-развития.aspx>. – Дата доступа: 29.03.2013.

А.А. Мисуно

ООО «Бизнес решения»

(Республика Беларусь, Минск)

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ

В классической экономической теории подразумевается, что человек действует исключительно рационально, учитывая все возможные риски и максимизируя собственную выгоду, делает логически безупречный выбор. В таком русле экономическая теория развивалась до 30х годов XX века, пока И. Фишер и В. Парето не начали говорить о необходимости учета человеческого фактора в принятии решений (к примеру, Фишер указывал в «Теории процента» на необходимость учета психологии при анализе потребления экономическими агентами).

В действительности, реальная жизнь оказалась гораздо сложнее существовавшей экономической модели, где человек зачастую принимает решения основываясь не на логических заключениях, а скорее на интуиции, под действием эмоций, моральных принципов и убеждений.

Таким образом, экономическая наука уходит от идеи полной рациональности человека, как экономического агента, и зарождаются идеи, которые ложатся в основу поведенческой экономики («бихевиаристской экономики»). Экономисты задаются вопросом на столько ли существенны психологические факторы, влияющие на принятие решений человеком и способны ли они превзойти систему экономических стимулов.

На основе идей, заложенных в 1979 году в статье «Теория ожиданий: принятие решений в рискованных ситуациях» в 2002 году Даниель Канеман получил Нобелевскую премию по экономике «За включение данных психологических исследований в экономическую науку, в особенности тех, что касаются суждений человека и принятия решения в ситуации неопределенности».

Это еще больше привлекло внимание ученых к проведению исследований и социальных и психологических экспериментов, описывающих провалы «аксиом» традиционной экономики:

- несоответствующая реальности предпосылка об аксиоме независимости для теории ожидаемой полезности;

- предпосылка об однородности всех товаров (эффект начального запаса: агент ценит блага, которые были у него изначально, больше, чем те, которые он может приобрести в результате обмена);

- несовершенство человеческой памяти и вычислительных способностей, приводящее к не достижению наилучшего возможного результата;

- проблема дисконтирования (в реальности агенты более сфокусированы на краткосрочных интересах, чем на планировании дальнего горизонта) и т.д.;

Поведенческая экономика признает, что в реальной жизни человек может действовать на неэффективных рынках с неполной информацией, принимать участие в финансовых пирамидах, ценить больше то, что он может заработать в краткосрочной перспективе, чем в долгосрочной, уделять недостаточно внимания общественным интересам, подчиняться нерациональным указаниям со стороны правительственных организаций и т.д. [1].

Неоклассическая экономика более оптимистична, она идеализирует человека, в отличие от поведенческой. И это, по мнению одного из ведущих специалистов в области поведенческой экономики, Дэна Ариели, останавливает развитие человека, как экономического агента [2]. Признав наличие когнитивных ошибок и иррациональность своего поведения человек способен создавать механизмы совершенствования себя и мира.

Литература:

1. Поведенческая экономика // Лаборатория экспериментальной и поведенческой экономики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epee.hse.ru/pov>. – Дата доступа: 16.04.2012.

2. Ариели, Д. Предсказуемая иррациональность: скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели, пер. с англ. П. Миронов - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 281 с.

Н.В. Потапова

*УО «Брестский государственный технический университет»
(Республика Беларусь, Брест)*

ПРИНЦИП ОГРАНИЧЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ

Теория ограниченной ответственности является объективно необходимой, основополагающей и одной из самых противоречивых и неоднозначных областей экономической системы. Неоспоримое благо установления ограниченной ответственности экономических субъектов при строго формальном его применении сопровождается возможностями реализации недобросовестных целей и нарушения прав других участников экономических отношений.

Экономическая действительность находится в постоянном развитии, которое базируется на определенных законах, выстраивающих упорядоченность и недопускающих хаос. В качестве главного постулата важнейших и определяющих эволюционных изменений выступает принцип ограниченности.

Принцип ограниченности (restriction principle – PR) предполагает, что любые проявления реальности, заданные действительностью, включая возможности сознания, ограничены и конечны. Ограниченность является объективным и обязательным фактором любого развития, его неустранимым стимулом [1].

Фундаментальному свойству ограниченности подчиняются все составляющие действительности – материальные и энергетические, пространственные и временные, а также человеческое сознание, однако проявляется данное свойство в перечисленных сферах различным образом. В экономической среде его реализацией явилось установление принципа ограниченной ответственности – как основополагающего принципа функционирования субъектов экономических отношений. Ограниченная ответственность – правовая ответственность, при которой субъекты эко-