

Денисова Анастасия Михайловна

*Студент Стерлитамакского филиала Башкирского государственного
университета*

Научный руководитель – Иваненко Илона Анатольевна

г. Стерлитамак, Россия

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРАКТИКЕ

***Аннотация:** на рубеже веков появилась, а затем существенно закрепились концептуально новая экономическая теория – поведенческая экономика. Как и все новое она вызвала некоторую настороженность и противостояние научного экономического сообщества.*

***Ключевые слова:** поведенческая экономика, бихевиористы, исследования, рациональность, финансы, экономический человек, психология, экономические агенты.*

BEHAVIORAL ECONOMICS: THE ESSENCE, THE MAIN DIRECTIONS, THE APPLICATION IN PRACTICE

***Annotation:** at the turn of the century, a conceptually new economic theory, behavioral economics, appeared and then became essentially entrenched. Like all new it caused some wariness and opposition of the scientific economic community.*

***Keywords:** behavioral economics, behaviorists, research, rationality, finance, economic man, psychology, economic agents.*

Около 20 лет назад появилась концептуально новая экономическая теория – поведенческая экономика. С тех пор за вклад и успехи в этой области экономической науки присуждены две Нобелевские премии – в 2002 году Д.

Канеману и в 2017 году Р. Талеру. Поведенческая экономика значительно подвинула, а в будущем, возможно, заменит превалирующую на сегодняшний день неоклассическую концепцию экономической теории. Многие отечественные ученые-экономисты в данный момент не намерены расширять предметную область экономической науки посредством введения соответствующей области науки, или специальности, в учебные планы подготовки современных менеджеров и экономистов, а также считают поведенческую экономику неким экзотическим увлечением.

В поведенческой экономике основу составляет направление психологии, изучающее взаимоотношения души и тела. Ключевой задачей является поиск ответа на вопрос, как изменение физических величин во внешнем мире влияет на их восприятие субъектом (Ариэли Д., 2010; Канеман Д., 2016, Талер Р., Санстейн К., 2018). Изначальная задача была такова: существуют измеряемые физические величины (частота звука, сила света, количество денег), человеком они воспринимаются субъективно (высота тона, яркость, ценность), необходимо найти психофизические законы, связывающие субъективные ощущения в мозгу наблюдателя с объективным значением величин в материальном мире.

В качестве самостоятельного направления в Западной научной литературе поведенческая экономика появилась в 1960-1970 годах и активно развивалась такими выдающимися учеными-психологами как Д. Канеманом, Р. Талер, П. Словик, А. Тверски, и экономистами В. Смитом, Р. Шиллером, Дж. Акерлофом, Д. Ариели.

В российской экономической мысли первые исследовательские работы в области экономической психологии принадлежат А. Китову, В. Соколинскому, С. Малахову. Огромный вклад в теорию экономической психологии внес Б. Райзберг, он выделил основные направления исследования: психология трудового поведения, психология денежного поведения, управленческая психология.

В работах Р. Дж. Шиллера и Дж. Акерлофа «*Spiritus Animalis*, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для

глобального капитализма?», С.Д. Левитта и С. Дж. Дабнера «Фрикономика» и «Суперфрикономика», Р. Френка «Дарвиновская экономика» отражено развитие поведенческой экономики в современных условиях.

Изучение поведенческой экономики основывается на проведении экспериментальных наблюдений, различных опытов, тестирований, опросов, но в последние года все чаще применяют эконометрический анализ данных, собранных в ходе полевых исследований. Главным в теории поведенческой экономики является отказ от теории традиционного рационального поведения и анализ иррациональной составляющей поведения экономических агентов.

Согласно неоклассической концепции, «экономический человек» - это общее понятие, представление о рационально мыслящем человеке, который располагает совершенной информацией, обладает определенным набором предпочтений, правильно подсчитывает выгоды и издержки, способен рассчитывать вероятность наступления возможных результатов и строит свои планы и действия, основываясь на принципе получения максимальной выгоды. Но в результате экспериментов, проводимых экономистами-бихевиористами был выявлен некий парадокс: в реальности поведение людей не всегда рационально и не всегда укладывается в рамки, заданные на основе модели экономического человека. Для того чтобы понять, как функционирует экономика и как эффективно ею управлять, нужно понять каким именно образом размышляют участники рынка и агенты, принимая различные экономические решения. А для этого нужно изучить и понять иррациональное начало, которое стоит за человеческими мыслями, чувствами и поступками. Также для изучения различных аспектов работы головного мозга при принятии экономических решений ученые прибегают к помощи функциональной магнитно-резонансной томографии.

На основании всех проводимых исследований бихевиористы приходят к вводу, что люди принимают различные экономические решения, не всегда соответствующие модели рационального выбора. Есть предположение, что благодаря анализу психологических аспектов принятия решений можно

прогнозировать поведенческие ошибки, допускаемые индивидами, и проанализировать влияние умственных состояний индивидов на их поведение при принятии важных экономических решений.

В теории поведенческих финансов и поведенческой экономики выделяют несколько основополагающих направлений: фрейм, эвристика, рыночная неэффективность.

- Фрейм. Люди идя на поступки, используют смысловую рамку для понимания чего-либо и действий в рамках этого понимания, ибо они чувствительны к нюансам формулировок.
- Эвристика. Люди часто принимают решения неосознанно, опираясь на творческое мышление, которое не всегда имеет логическое объяснение.
- Рыночная неэффективность. Ошибки принятия решений, приводящие к таким рыночным аномалиям, как установка неверной цены, неверный расчет прибыли или неэффективное распределение ресурсов.

Поведенческая экономика тесно связана с другими отраслями науки, их развитие оказывает определенное влияние на нее. Развитие нейроэкономики, которая использует экономические модели для изучения головного мозга, в основном, прогресс в изучении реакции разных участков головного мозга на окружающую среду и ее изменения, облегчает проведение экспериментов и помогает изучить поведение людей при принятии ими различных экономических решений. В свою очередь поведенческая экономика имеет тесные отношения с областью изучения поведения животных, а именно с изучением эволюции живых существ и изучением реакции животных на определенные изменения в их жизни. Для наиболее точного изучения поведения индивидуумов также используют компьютерные симуляции, т.е. во время эксперимента имитируют жизненные ситуации на компьютере, где участникам экспериментов предлагают несколько вариантов, в процессе которых им нужно принять то или иное решение.

В поведенческой экономике модель человека основывается на том, что экономические агенты не являются рациональными. Человеком в поведенческой модели часто руководят психологические мотивы. В этом смысле это

исследовательское направление продолжает развивать кейнсианское наследие. Дж. М. Кейнс первым ввел в макроэкономический анализ психологические основы экономического поведения, такие факторы, как эффект толпы, или «стадное чувство», волны пессимизма или оптимизма, жадность, мотив предосторожности, склонность к сбережениям и т.д. данные поведенческие аспекты проявлялись в биржевом поведении людей. В периоды глубоких кризисных потрясений они делали безрезультатными усилия экономической политики стимулировать деловую или потребительскую активность традиционными неоклассическими инструментами. По выражению Дж. М. Кейнса, инвестиции и сбережения перестали слушаться процентную ставку.

Прежде всего, особенность поведенческой модели состоит в том, что экономические агенты ведут себя интуитивно, а не рационально. Низкие когнитивные, или калькуляционные возможности человека сочетаются с психологической мотивацией. Из наблюдений институциональной экономики следует то, что люди снижают издержки принятия решений, используя институты, иначе говоря, опираются на собственные привычки, «эталоны», традиции своей культурной среды и т.д. Из этого следует, что люди в принятии каких-либо экономических решений прибегают к простым правилам (эвристике), не следуя принципам оптимизации.

Поведенческая экономика растянула свое становление на целых 3 столетия. Ее основные положения, сформулированные Бернулли Даниэлем, долгое время лежали в закромах кладовой знаний человеческого сообщества «мертвым грузом». В конце 20 столетия они получили значительное развитие в работах Даниэля Канемана и Амоса Тверски, а в начале 21 столетия благодаря Ричерду Талеру и его коллегам нашли обширное практическое применение. Нацеленные прикладные направления развития поведенческой экономики крайне перспективны, а получаемые результаты дают надежду на успешное решение многих злободневных задач человечества. Отмеченные моменты являются вескими основаниями для учреждения специализированных кафедр поведенческой экономики в национальных учебных заведениях и открыть

соответствующую научную специальность в рамках существующей системы экономических наук.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власов Андрей Васильевич, Гаибов Гурбан Сохбат Оглы Поведенческая экономика как новая область исследования в экономической науке // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2017. №3 (23).
2. Дрогобыцкий И.Н. Поведенческая экономика: сущность и этапы становления // СРРМ. 2018. №1 (106).
3. Манахова И.В. Поведенческая экономика: учеб. пособие для студентов специальности 38.05.01 Экономическая безопасность, специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности». 2017. 120 с.
4. Сафрончук М.В. Поведенческая экономика в макроэкономическом анализе / М.В. Сафрончук // Вестник Академии. — 2017. — №1. — С. 45-48.