

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАПРАВЛЕНИЯ. ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д. К. Храмцов, Е. А. Пенкрат

Белорусский государственный университет, г. Минск;

hdaniil59@gmail.com;

науч. рук. – Ю. Л. Астрах, ст. преп.

В данной работе рассматривается история возникновения, методология, базовые положения поведенческой экономики как самостоятельной дисциплины. На основании проведенных изысканий, приводится «поведенческий портрет» белорусской молодежи.

Ключевые слова: поведенческая экономика; экспериментальная экономика; ограниченная рациональность; модели принятия решений; эффект фрейминга; эффект эндаумента; либертарианский патернализм.

«Самый важный урок моих исследований заключается в том, что экономические агенты – это живые люди и экономические модели должны это учитывать» © Р. Талер

Преамбулой к данной работе послужила цитата нобелевского лауреата по экономике 2017 года, Ричарда Талера, специалиста в области поведенческой экономики. На наш взгляд, эти слова наиболее точно отражают проблему современной экономической науки, во многом утратившей связь с объективной реальностью, в своем слепом преследовании «идеальных форм» и воплощения в жизнь кабинетных теорий.

В первой части нашей статьи мы бы хотели рассмотреть генезис поведенческой экономики, ее развитие, методологические особенности, основные положения данной теории. Во второй части мы несколько подробнее остановимся практическом применении поведенческой экономики и попробуем составить «поведенческий портрет» наших соотечественников.

Итак, **поведенческая экономика** – это область экономической науки, которая изучает влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений и поведение людей. Кроме того, предметом интереса поведенческих экономистов являются рыночные аномалии.

Давайте теперь перейдем к истории поведенческой экономики. К предтечам данного направления можно отнести – Ксенофонта, Аристотеля, Платона, Адама Смита и прочих исследователей экономистов/философов, что так или иначе затрагивали вопрос принятия решений и психоэмоциональных факторов, что влияют на это самое решение.

Официальным стартом поведенческой экономики можно считать концепцию «ограниченной рациональности» за авторством Герберта Саймона, который считал, что люди скорее стремятся найти удовлетворительное решение, а не оптимальное, вопреки позиции неоклассиков.

За наибольший вклад в развитие данного направления, «отцами» поведенческой экономики принято считать Дэниэля Канемана и Амоса Тверски, основной работой которых являлась статья «Теория Перспектив» 79-го года. Если свести основные положения теории перспектив к единому тезису, то человек в рамках теории перспектив с приростом богатства все меньше ощущает эффект от этого прироста, индивид оценивает любую ситуацию из нейтрального статуса-кво, а также, был заложен фундамент для дальнейшего развития теории эффекта эндаумента, когда индивид оценивает выше стоимость/ценность уже принадлежащего ему блага.

Ну а теперь, давайте же перейдем к более поздним и более известным работам в области поведенческой экономики.

МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В рамках исследования мы выделили основные 2 модели принятия решений, – упрощенную неоклассическую и поведенческую. Если обобщить механизмы обеих моделей, то у неоклассиков, индивид обладает полнотой информации, способен ее анализировать без влияния эмоциональных факторов, а в качестве результата он хочет видеть лишь оптимальный/максимальный результат. Поведенческая модель представляет более приближенный к реальности взгляд на принятие решений индивидом, где не вся информация доступна и не вся информация поддается анализу, так же, важным фактором является эмоциональное состояние индивида, плюс ко всему, итоговый результат должен быть приемлемым/удовлетворительным, что не всегда является оптимальным решением.

Внутри самой поведенческой модели выделяется 3 основных направления, в рамках которых и происходят исследования экономистов-бихевиористов, – это вопрос **нестандартных предпочтений** (*предпочтения с точками отсчета, неустойчивые предпочтения, социальные предпочтения*), **нестандартных убеждений** (самоуверенность – неверное убеждение в собственные предсказательные способности, проективное смещение, смещение к подтверждению, закон малых чисел и т.д.) и вопрос **нестандартного принятия решений** (*ограниченное внимание, фрейминг, убеждение и внушение, эмоции и счастье*). Методологически, представителей поведенческой экономики от других экономистов отличает набор используемых инструментов для получения и анализа дан-

ных. Во многом, представители поведенческой экономики в своих работах опираются на статистические наблюдения, эксперименты (естественные, лабораторные, полевые), отчего бихевиористов часто принимают за специалистов родственного направления – экспериментальной экономики [3]. Наиболее действенным/практичным на наш взгляд является экспериментальный подход к изучению проблем экономики, но также можно отметить и нейробиологические исследования, проводимые специалистами поведенческой экономики.

ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В качестве мейнстрима поведенческой экономики можно признать исследования Ричарда Талера, третьего «отца» поведенческой экономики наряду с Канеманом и Тверски.

Основное достижение Р.Талера, за которое отчасти ему и была вручена нобелевская премия было создание «*Теории подталкивания*». Данную эвристическую модель можно свести к практическому набору действий/механизму, согласно которому человека можно «*мягко подтолкнуть*» к нужному решению, основываясь на ограничении информации/манипуляции его эмоциональным состоянием. Так же стоит упомянуть модель *либертарианского патернализма* [5], что является логическим продолжением подталкивания в области экономической политики государства. Здесь, за счет ограничения потока информации (частного случая фрейминга), упрощения взаимодействия индивида со средой, регулярного напоминания о ранее совершенных действиях, использования социальных норм для контроля за рыночной конъюнктурой.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ

Данное направление довольно слабо представлено в научной среде нашей страны, наиболее значимой работой по этой теме является «Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование» поэтому, уже мы решили проверить, как работают постулаты поведенческой экономики в Беларуси.

В рамках исследования было проведено два социологических опроса, назначением первого соцопроса было выявление уровня рациональности поведения белорусских студентов, а также проверка соответствия реакций белорусских и американских респондентов на базовые вопросы/техники поведенческой экономики. Второй соцопрос проводился в рамках проекта Национального Банка Республики Беларусь, «Финансовая грамотность молодежи» и должен был дать базовое представление

об уровне финансовой грамотности наших соотечественников, их финансовых целях и базовых ценностях.

Экономическое состояние Беларуси как поведенческая модель состоит в том, что относится к таким ценностям как работа, деньги, равенство, частная собственность, конкуренция и инновации. А также подразделяется на потребление или сбережение. Обработав статистические данные из нашего социального опроса/исследования по теме белорусам свойственен относительно высокий уровень финансовой грамотности, то есть, экономические решения принимаются с большей долей рациональности. Среднему жителю Беларуси свойственно составлять финансовые планы, откладывать деньги, вкладывать их по мере возможности. Сравнительно небольшое количество респондентов рассматривает в серьез вопрос кредитования, отдавая предпочтение стандартному накоплению наличных денег. Большинству молодых людей свойственна определенная степень недоверия к финансовой системе и нежелание «жить в долг». Так же, как и респонденты из США, Белорусы подчиняются схожему действию от эффекта эндаумента, фрейминга. Больше остальных, наших сограждан беспокоит трата в области туризма и развлечений, ремонта и строительства, затраты в области образования.

Библиографические ссылки

1. *Richard H. Thaler*, Behavioral Economics: Past, Present, and Future, *American Economic Review* 2016, 106(7): 1577–1600, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.106.7.1577>
2. *Sunstein C. R* Nudging: A very short guide: Discussion Paper. – Cambridge: Harvard law school, 2014. – N 799. – 8 p.
3. *Майборода, Т. Л.* Поведенческая и экспериментальная экономика: теория и практика [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие для студентов специальности 1-25 80 01 «Экономика» / Т. Л. Майборода, А. А. Кравченко, Д. В. Майборода ; под ред. Т. Л. Майбороды. – Минск: БГЭУ, 2020. – 254 с.
4. Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее декодирование / К. В. Рудый [и др.]; под науч. ред. К. В. Рудого. Минск, 2017.
5. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – М.: ЭКСМО, 2017. – 368 с.