

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ И ГЕНЕЗИС МЕТОДОЛОГИИ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Л.А. ВОРОНИНА, доктор экономических наук,
профессор кафедры мировой
экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: labvectorplus@gmail.com*

*А.М. ШАПОШНИКОВ кандидат
экономических наук, директор
дирекции процессинговых технологий,
ООО «Сибинтек-Софт»
e-mail: horen25@mail.ru*

Аннотация

Классическая экономическая теория исходит из предположения, что все экономические субъекты имеют свободный доступ к информации, а также способность к обработке этой информации, т.е. из представления о рациональной природе человека. Поведенческая экономика доказывает иррациональность поведения человека при принятии экономических решений и показывает важность учета факторов экономической и психологической природы для прогнозирования поведения человека как субъекта экономических взаимоотношений.

Ключевые слова: индивидуализм, нерациональность, ограниченная рациональность, поведенческая экономика, рациональное поведение, экономический человек.

Эволюция экономической науки сопряжена с изменением трактовки ее предмета. На разных этапах развития предметом экономики были вопросы материального благополучия общества, проблемы социальной сферы, порядок организации обмена и потребления, проблемы формирования и распределения богатства; порядок организации хозяйственной деятельности людей и др. Общим во всех подходах к определению предмета экономической науки является то, что в его основе лежит поведение человека в области экономических отношений. Следовательно, можно сделать вывод, что предметом экономической теории являются отношения, формирую-

щиеся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в условиях ограниченности ресурсов.

А. Смит первым из экономистов взял за основу целостной теоретической системы представление о природе человека. Он выделял следующие свойства человека, которые оказывают влияние на все сферы экономических взаимоотношений [20, с. 27–29]:

– тяга к взаимному обмену. Это свойство человеческой природы ведет к разделению труда;

– личный интерес, эгоцентризм, естественное и присутствующее у всех желание к улучшению собственного положения [20, с. 253].

Концепция человеческой природы Д. Рикардо в целом совпадала с концепцией Смита. В качестве наиболее важной черты человека, которая обуславливает его поведение в экономических отношениях, Д. Рикардо выделял собственный интерес. По Д. Рикардо, собственный интерес человека не сводится только к денежному, что приводит к разным нормам прибыли в разных сферах экономики. Д. Рикардо обращал внимание на существенную разницу в экономическом поведении отдельных классов. Так, капиталисты ведут себя в соответствии с логикой собственного интереса, поведение рабочих подчинено привычкам и «инстинктам» [18, с. 86, 95], а землевладельцы лишь получают ренту и не властны над своим экономическим положением. При этом Д. Рикардо полагал, что стремление к собственному интересу самоочевидно. Но

только у капиталистов собственный интерес присутствует практически в чистом виде.

Модель «экономического человека», которую предлагали английские классики экономики, имеет следующие особенности:

- определяющую роль в мотивации экономического поведения имеет собственный интерес;

- каждый экономический субъект наделен определенными знаниями и информацией в части экономических взаимоотношений;

- имеются определенные классовые различия в поведении;

- главенствующим мотивом для предпринимателя является максимизация прибыли с учетом неденежных факторов благосостояния.

А. Смит и Д. Рикардо полагали, что названные черты имеются у всех без исключения людей, но в большей мере развиты у капиталистов. Поведение человека, с точки зрения классиков экономики, всегда рационально.

Основным недостатком классической экономической школы было то, что в них отсутствовало обоснование предлагаемой модели человека экономического. Авторы этой концепции полагали ее априори верной и не требующей доказательств. Например, К. Лесли отмечал, что А. Смит использовал априорные и индуктивные методы, иногда основанные на чистых гипотезах, а также на опыте, и отказ от каких-либо исправлений, которые могут потребоваться при проведении испытаний на опыте [25]. Критики этого подхода отмечали в первую очередь его узость и в дальнейшем уделяли больше внимания вопросам морали, а также мотивации.

Дж.С. Милль подверг критическому анализу концепцию «экономического человека». Он не разделял убежденность А. Смита и Д. Рикардо в том, что личный интерес и эгоизм присущ всем людям и отмечал, что предмет политической экономии является не человек вообще, а именно субъект, желающий обладать богатством и способный сравнить все варианты достижения этой цели, абстрагируясь от любых других человеческих страстей и мотивов [14, с. 321]. Подход А. Смита и Д. Рикардо Дж.С. Милль считал односторонним: на самом деле поведение человека

гораздо сложнее, тем не менее он отмечал, что подобная абстракция, при которой «главная цель рассматривается как единственная» [14, с. 323], как раз и есть научный способ анализа общественных явлений. А сама политэкономия является наукой абстрактной, имеющей дело не с фактами, а с априорными предпосылками.

Основоположник английского утилитаризма Джереми Бентам был по сути не экономистом, а философом, но считал, что философия должна оказывать поддержку экономике. Дж. Бентам полагал, что важнейшим предметом каждой мысли человека является благосостояние в том или ином его проявлении [1, с. 52]. Само же благосостояние равно разнице между суммой страданий и суммой удовольствий за определенный временной промежуток. В свою очередь интересы общества представляют собой результат суммирования интересов всех членов общества.

Вслед за Дж.С. Миллем представители исторической школы уделяли внимание когнитивным элементам экономического человека. К. Лесли не допускал вероятности свободного перелива капитала между отраслями для увеличения прибыли, поскольку, по его мнению, не каждый человек в состоянии просчитать прибыльность своей сферы экономики, следовательно, подходы экономистов-классиков не распространяются на общества с интенсивным развитием [25].

Маржиналистов, среди которых можно особо выделить К. Менгера, О. Бем-Баверка, Ф.фон Визера, У.С. Джевонса, больше интересовала не область производства и распределения, а область потребления и обмена потребительских благ. Следовательно, объектом анализа были не взаимоотношения индивидов и общественных групп, формирующиеся в связи с производством и потреблением товаров и услуг, а отношение человека к последним, лежащее в основе процессов потребления. Традиционно область личного потребления не входила в сферу анализа политической экономии, поскольку индивидуальные качества потребителя усложняли применение абстракции «экономического человека». В связи с этим представители дан-

ного направления в экономике должны были распространить рациональное поведение и на сферу потребления.

Образцом экономического субъекта у маржиналистов являлся не «экономический человек», а универсальный, не относящийся ни к одному классу индивид – потребитель Бентама, с учетом определенных дополнений: как у А. Смита, человек у маржиналистов стремился к максимальному благосостоянию при наименьших затратах и решал задачи оптимизации при помощи дифференциального исчисления. Такой человек-оптимизатор был наделен следующими свойствами:

- стремление к максимальной полезности или прибыли (минимальным тяготам и издержкам);

- стабильность системы индивидуальных предпочтений;

- способность к сопоставлению поставленных целей со средствами их достижения, а также способность к выбору оптимального варианта;

- способность на основе обладания полной информацией выбирать оптимальный вариант;

- возможность немедленно реагировать на изменение внешних условий.

Подход маржиналистов был подвергнут значительной критике со стороны, но и сами представители маржинализма старались сделать максимально реальным своего человека-оптимизатора.

Так, А. Маршалл пытался объединить все достижения классической и исторической школ экономики и маржинализма, заложив основы «неоклассицизма» направления в экономике. А. Маршалл стремился придать модели человека свойства реальных агентов производства, подчеркивая, что следует рассматривать не просто абстрактного «экономического человека», а реального человека с его проблемами, потребностями, привычками [13, с. 83], причем потребности он называл научной основой экономической науки [13, с. 152]. Экономические закономерности А. Маршалл формулирует для частично равновесного состояния, т.е. ситуации, при которой два мотива имеют равную силу: тяга к

удовольствиям, которые определяют размер спроса, и желание избегать тягот. В результате ключевым моментом такого равенства является рациональное поведение человека-гедониста, что сближает концепцию А. Маршалла с концепциями Бентама и Джевонса.

Таким образом, на протяжении многих десятилетий ученые-экономисты стремились создать универсальную, обобщенную модель человека, характерную для рыночной экономики. Только одни рассматривали поведение человека в связи с его стремлением к обогащению, другие – с точки зрения ограниченности ресурсов, третьи – в процессе выбора оптимального поведения и т.д. В любом случае экономика предстает как наука о поведении человека. Это привело к формированию новой научной подотрасли – поведенческой экономики, которая учитывает психологию человека. Учет психологических особенностей человека позволяет повысить объясняющую способность экономической теории за счет добавления новых факторов поведения экономических субъектов, детально объясняющих поведение личности в какой-либо конкретной ситуации. Причем если традиционно поведение людей в экономике рассматривалось через призму определенных условий: ограниченности ресурсов, необходимости выбора и т.д., но без учета индивидуальных особенностей, то поведенческая экономика как раз обращает внимание на эти особенности личности. Представители поведенческой экономики обращают внимание не только и не столько на поведение как процесс, сколько на стимулы и ограничения, определяющие результат этого поведения [22, с. 266–270]. Такой подход позволяет взглянуть на экономику как на одну из наук о человеке, наряду с психологией, философией, социологией и др.

Традиционная экономика предполагает, рассматривает человека как существо рациональное. Возможно не во всех своих поступках, но по меньшей мере в процессе экономических взаимоотношений, т.е. предполагается, что человек обладает (во всяком случае может обладать) всей полнотой информации, которая необходима для выстраивания оптимальных экономических отношений и на

основе данной информации может просчитать и оценить последствия выбора, который ему необходимо сделать в рамках данных отношений. Это позволяет человеку рациональному делать разумный и взвешенный выбор. В основе же рационального поведения лежит собственный интерес.

Именно этот подход опровергает поведенческая экономика, представители которой полагают, что рационального «*Homo economicus*» не существует в природе. Наше мышление и поведение глубоко иррационально, причем эта иррациональность носит системный и предсказуемый характер.

Дэн Ариэли противопоставляет два основных, на его взгляд, экономических подхода. Один из них заключается в том, что участники рыночных отношений реализуют оптимальные поведенческие стратегии; другой же отрицает само наличие рационального экономического поведения человека как субъекта экономических отношений [7].

Поведенческая экономика изучает иррациональные феномены поведения в экономических взаимоотношениях. Человек предстает не как идеальная модель, а как индивид с собственными интересами и особенностями индивидуального восприятия экономических явлений, на экономический выбор которого влияют когнитивно-психологические особенности.

S. Mullainathan и R. Thaler дают такое определение поведенческой экономики: совместный подход психологической и экономической науки, изучающий экономические взаимоотношения в условиях ограниченных познавательных способностей и наличия трудностей в принятии решений у отдельных экономических агентов [30].

Г.А. Антипов отмечает, что поведенческая экономика изучает влияние социальных, культурных и эмоциональных факторов на принятие решений экономическими агентами, а также последствия данного влияния на рыночные отношения: цены, прибыль, размещение ресурсов [2, с. 76–85].

Специалисты отмечают, что расширение взаимодействия экономики со смежными науками выражается, с одной стороны, в воз-

действии социальных дисциплин на развитие экономической науки, с другой – в применении достижений экономики в развитии общественных наук. Данная тенденция отражает продолжающееся развитие междисциплинарных отношений, расширение границ объекта и предмета отдельно взятой отрасли науки [8, с. 44–49].

Например, нобелевский лауреат в области экономики 1986 г. Дж. Бьюкенен полагает, что инструменты, которые используются для исследования экономического поведения, применимы и к другим проявлениям деятельности человека, требующим выбора [6, с. 104–113]. Дж. Бьюкенен предложил теорию общественного выбора, в основе которой – распространение экономических явлений на политические процессы и три методологических подхода: индивидуализм, концепция «экономического человека» и подход к политике как к обмену. Обмен в экономике и политике направлен на достижение прибыли, только в политике прибылью являются голоса избирателей.

Еще один лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. Г. Беккер также предлагает применять экономический подход к изучению социальных процессов. Так, по мнению Г. Беккера, человек в принятии важных решений в социальных взаимоотношениях руководствуется экономическими соображениями, делая это как осознанно, так и нет. Например, решение о вступлении в брак и разводе человек принимает на основе анализа положительных и отрицательных результатов вероятного выбора [4], т.е. такие решения подчиняются законам спроса и предложения и т.д. Этим же закономерностям подчиняются такие психологические явления, как удовлетворенность, зависть, альтруизм, эгоизм и др. Экономический подход, по мнению Г. Беккера, является всеобъемлющим и применим к любому человеческому поведению.

Г. Беккер выделяет три основных принципа, на которых основывается человеческое поведение:

– действуя рационально, стремясь достичь наилучшего из возможных результатов, люди

могут руководствоваться как эгоистическими, так и альтруистическими соображениями;

– в поведении людей как в экономических, так и в неэкономических взаимоотношениях присутствуют «неявные издержки», издержки упущенных возможностей;

– человек в своем выборе основывается на устойчивых предпочтениях применительно к основным потребительским благам, а не к определенным товарам и услугам [11, с. 17–32].

С учетом данных принципов, как утверждает Г. Беккер, можно использовать модель рационального выбора для объяснения всего человеческого поведения и в целом – для изучения социального мира.

Отличие модели Г. Беккера от классической модели «*homo economicus*» состоит в первую очередь в том, что он анализирует выбор личности в любой области, а не только в экономике, а также в том, что Г. Беккер ввел понятие человеческого капитала, который учитывает как накопленный опыт личности (персональный капитал), так и воздействие социума (социальный капитал). И до Г. Беккера экономисты не отрицали влияния прошлого опыта и окружения на экономическое поведение человека, но именно он первым формализовал этот постулат и включил его в свою модель [12, с. 129–142].

Обобщив и проанализировав существующие подходы, предлагаем следующее определение: поведенческая экономика – междисциплинарная наука, включающая элементы экономики, психологии, социологии, этики, философии и других наук, доказывающая нерациональность поведения человека в экономических взаимоотношениях и учитывающая факторы экономической и психологической природы, а также ситуации, в которых человек находится при выстраивании прогнозов поведения в экономических взаимоотношениях. Поведенческая экономика использует достижения традиционной экономики, экономической теории, в частности, такие, как оптимизация и равновесный подход, дополняет и развивает их. Литература по поведенческой экономике изобилует примерами того, как в разных ситуациях люди принимают решения

в области экономических отношений. И если классическая экономика – это наука, сугубо теоретическая, то поведенческая экономика – наука вполне прикладная. Использование экспериментов, методов из смежных дисциплин – экономической психологии и др. – дает возможность применять достижения поведенческой экономики в практической деятельности экономистов, маркетологов, психологов, социологов и т.д.

Основные концепции поведенческой экономики

Еще Д.М. Кейнс в книге «Общая теория занятости, процента и денег» обращал внимание на факторы психологии поведения людей, которые оказывают влияние на особенности расходования доходов, мотивацию к потреблению, сбережению и инвестированию. Но родоначальником поведенческой экономики называют Д. Канемана, нобелевского лауреата 2002 г. Исследования Д. Канемана, психолога по образованию, получили большое признание в современной экономической теории.

Д. Канеман и его коллеги заложили фундамент поведенческой экономики. Статья Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [28, с. 263–291] перевернула представление экономистов о рациональности человеческого поведения. Д. Канеман доказал, что во многих случаях действия людей вступают в противоречие с тем, как это трактует экономическая теория.

Д. Канеман и А. Тверски после целого ряда проведенных экспериментальных исследований пришли к выводу о неспособности людей рационально определять плюсы и минусы существующих альтернатив. Авторы сделали, в частности, следующие выводы:

– люди проявляют разные реакции в ситуации потери или выигрыша;

– вне зависимости от наличия математических знаний люди не в состоянии объективно оценивать вероятность тех или иных событий, учитывая распространенные стереотипы и заблуждения, а также собственные ощущения.

Теория перспектив (Prospect Theory) Д. Канемана и А. Тверски содержит четыре основных компонента, которые ставят под сомнение целый ряд классических экономических постулатов [28, с. 263–291]:

Точка отсчета. В качестве аргумента функции полезности агентов Д. Канеман и А. Тверски выводят не итоговое состояние богатства, а его динамику относительно определенной точки отсчета. Отмечая такую точку, все последствия возможных альтернатив агент кодирует в виде положительных (преимущества) и отрицательных (убытки) отклонений от нее.

Избегание потерь. Равноценное в абсолютном выражении изменение богатства относительно выбранной точки отсчета ведет к большим абсолютным изменениям полезности, в случае убытка, чем в случае прибыли.

Убывающая чувствительность к выгодам и убыткам. Предельная полезность выгод и убытков уменьшается по мере их роста.

Неверное восприятие вероятностей. В процессе выбора в условиях риска субъекты экономических отношений преимущественно завышают возможности, близкие к нулю, и занижают возможности, близкие к единице.

Что касается избегания потерь, Д. Канеман и А. Тверски рассуждают о проблеме выбора между сохранением статус-кво и принятием альтернативы [9, с. 31–42]. В этом случае преимущества альтернативных вариантов могут быть рассмотрены как выигрыши, а их недостатки – как потери. Поскольку потери переживаются сильнее, чем выигрыши, то субъект при принятии решения чаще склоняется к сохранению статус-кво. Авторы ссылаются на Р. Талера, который ввел понятие «эффект начального запаса» (endowment effect) [32]. Если отказ от части собственности более неприятен, чем преимущество от приобретения аналогичной ценности, цены покупки будут существенно меньше цен продажи. Следовательно, самая высокая цена, которую человек отдаст за актив, будет ниже цены, которую этот же человек готов заплатить за отказ от актива, ранее приобретенного. В подтверждение этого утверждения Р. Талер

приводит результаты ряда исследований поведения покупателей и продавцов [26; 27; 29], которые подтвердили значительные расхождения между ценами покупки и продажи как в планируемых, так и в действительных транзакциях. Эти данные опровергают представления классической экономики, согласно которым цены покупки и продажи равны, если не учитывать транзакционные затраты и эффект богатства. Стремление к избеганию потерь делает стабильность приоритетнее, чем изменения. Помимо предпочтения стабильности над изменениями, сочетание приспособляемости и несклонности к потерям предохраняет от сожаления и зависти, снижает привлекательность упущенных альтернатив и начальных запасов других индивидов [9, с. 31–42].

Исследования Д. Канемана и А. Тверски получили продолжение в работах других экономистов, в частности, М. Рабина, Г. Саймона, М. Алле и Д. Ариэли и др.

В 1950-е гг. Г. Саймон (лауреат Нобелевской премии по экономике 1978 г.) предложил идею ограниченной рациональности в противовес рациональной модели человека, которая рассматривается в неоклассической концепции. На вопросы: Действительно ли люди ведут себя настолько рационально? Развита ли когнитивные способности человека настолько хорошо, чтобы исполнялись все предпосылки неоклассической модели? Не оказывают ли воздействие на выбор человека психологические и нравственные факторы, внешние обстоятельства? Г. Саймон дает отрицательные ответы. Он, рассматривая экономическое поведение человека, учитывает его ограниченную рациональность и неидеальные когнитивные способности [19], тогда как модель полной рациональности отражала прямую зависимость полезности от предпочтений. В этой модели индивидуальные предпочтения человека заданы и являются отражением системной оценки благ каждым из них. Согласно этому подходу, человек не может ошибаться в экономическом выборе. Наделенный всей полнотой информации о существующих вариантах выбора, идеальной памятью и математическими данными,

он может безошибочно просчитать свои преимущества в принимаемых решениях [16, с. 240–247].

Концепция ограниченной рациональности Г. Саймона подразумевает максимизацию [31]:

- индивидуального благосостояния при несовершенстве когнитивных способностей человека;
- материальных (денежных) ресурсов;
- времени на принятие решений, информации о существующих вариантах поведения и т.д.

Данная модель отражает не только индивидуальные предпочтения, которые учитывает и неоклассический подход к рациональности (рыночные элементы функции полезности), но и те, которые не попадают в модель рациональности (нерыночные элементы – обеспечение социальных интересов, общественное благо, благотворительность, забота о социально незащищенных членах общества и т.д.).

В свою очередь расширение числа переменных в функции полезности, которое отражает поведение человека, приближенное к реальности, ставит новые препятствия, а именно усложнение модели, трудности в ее расчете и применении [1, с. 55–56].

К. Эрроу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 г. тоже сомневался в рациональности (оптимизации) человека. По его мнению, оптимизация не является необходимым или достаточным условием для формулирования экономической теории [8, с. 44–49].

Дж. Акерлоф, М. Спенс и Дж. Стиглиц выдвинули концепцию неполноты, асимметрии информации (в отношении теории рынков) (Нобелевская премия 2001 г.), согласно которой люди не являются хорошо информированными субъектами экономических рыночных взаимоотношений, они действуют в условиях неполноты информации [8, с. 44–49].

Р. Талер высказывается об ограниченности модели «человека рационального» и неспособности данной модели объяснить решения и поступки людей. Тогда как иррациональность, по его мнению, систематична и предсказуема [21]. Homo economicus (человека

рационального) Р. Талер называет выдуманным, люди в своем экономическом выборе совершают ошибки, нерациональные поступки, что становится причиной просчетов в экономических прогнозах, зачастую приводящих к серьезным негативным последствиям. Но развитие экономической теории приводит к тому, что ее субъектом становится реальный человек, на принятие решения которым оказывает влияние целый комплекс факторов, как рациональных, так и иррациональных.

Но достижения классической экономики Р. Талер не отвергает. Он пишет, что теорию о человеке рациональном можно использовать в качестве точки отчета для построения более реалистических моделей. Кроме того, в некоторых случаях при решении простых экономических задач или при решении задач экономическими субъектами, наделенными специальными знаниями, модель поведения человека рационального вполне применима [21].

Р. Талер выделяет три фактора психологии человека, которые оказывают влияние на процесс принятия экономических решений: ограниченная рациональность, восприятие справедливости (социальные предпочтения) и проблема самоконтроля [32].

Ю.М. Осипов отмечает, что хозяйствующему субъекту присущи не только экономические мотивы в процессе формирования экономических предпочтений, но также личностные мотивы, обусловленные его мировоззрением, особенностями психологических реакций и стимулов. По словам Ю.М. Осипова, хозяйствующий субъект – это не счетная машина, хотя он наделен способностью к расчетам и решению задач, тем не менее он всего лишь человек со своими особенностями, слабостями, пристрастиями, увлечениями и предпочтениями во всем их многообразии и сочетании [17, с. 81–82].

Ю.М. Ясинский и А.О. Тихонов обращают внимание на асимметричность информации, которая поступает к субъектам экономических взаимоотношений [23, с. 35–58]. Каждый человек обладает определенным, индивидуальным набором знаний в области принятия решений, наделен индивидуальными

ми особенности восприятия информации, а также свойствами психики, что приводит к индивидуальным искажениям в восприятии информации.

Поведенческая экономика доказывает, что субъект экономических отношений не является полным рационализатором своих решений, в противовес представлениям традиционной экономики, поведенческая экономика допускает, что человеку свойственно иррациональное экономическое поведение. Такой подход позволяет понять, каким образом особенности когнитивно-психологического развития человека оказывают влияние на экономический выбор в реальной действительности, и объяснить экономические и неэкономические мотивы экономического поведения хозяйствующих субъектов [5, с. 26–34].

Помимо личностных факторов на поведение субъекта экономических отношений влияет поведение других субъектов, со своими представлениями, взглядами, системой ценностей и т.д.

Одним из недостатков, а точнее, даже необработанностью поведенческой экономики является избыток примеров, экспериментов в работах представителей этой науки и отсутствие фундаментальной теоретической базы. Но, на наш взгляд, это можно объяснить тем, что поведенческая экономика как отдельное научное направление сформирована только несколько десятилетий назад. Д. Ариэли по этому поводу отмечает, что отсутствие теоретического фундамента поведенческой экономики объясняется разнообразием вариантов иррационального поведения, которое не позволяет объединить их в единую теоретическую модель. А большое количество эмпирических исследований подчеркивает прикладной характер дисциплины и возможность применения результатов таких экспериментов в практической деятельности. Д. Ариэли предлагает экономистам меньше доверять интуиции и больше полагаться на экспериментальную проверку своих гипотез [7].

Но, несмотря на несформированность цельной теоретической базы поведенческой экономики, ее представители утверждают, что иррациональность поведения экономи-

ческих субъектов является предсказуемой, и предлагают общую систему детерминант когнитивно-психологического характера, которые оказывают воздействие на процесс экономического выбора.

Так, Р.И. Капелюшников пишет, что часто понимание и интерпретация экономической ситуации, в которой находится человек, отличается от того, как это представляется с позиции модели рационального выбора. На принятие решения в реальности оказывает воздействие информация, не имеющая по сути никакого значения, бывают излишне самоуверенны; ценят предметы, которыми владеют сами, выше, чем аналогичные, но которыми владеют другие; ищут закономерности там, где их нет, нарушают собственные планы, действуют по инерции, импульсивно, под влиянием эмоций, не всегда могут верно оценить вероятность наступления тех или иных событий и т.д. [10, с. 18].

Обобщив исследования ряда представителей поведенческой экономики, можем выделить следующие когнитивно-психологические детерминанты: восприятие, интуиция, эмоциональные искажения, ожидания (Д. Канеман, А. Тверски, Т. Гилович); институты, трансакционные издержки (П. Слович); неформальные институты, восприятие, интуиция, эмоциональные искажения (В. Смит); ожидания, предпочтения (А. фон Хайек, Л. Фон Мизес, Д. Катона); знания, информация, эмоциональные искажения (Р. Талер, К. Санштейн); эмоции, относительность, ожидания, социальные нормы (Д. Ариэли) и др. Д. Канеман и А. Тверски подчеркивают значимость системы индивидуального восприятия в ситуации экономического выбора [9, с. 31–42]. Особенности когнитивной сферы индивида – значимый фактор субъективной интерпретации объективных хозяйственных процессов в процессе выбора и приводят к проявлению когнитивных искажений, в частности, следующих.

Перечисленные детерминанты вызывают когнитивные искажения: стадный инстинкт, эвристика осведомленности, отклонение в сторону статуса-кво, ошибочные ориентиры, предвзятость подтверждения, профес-

сиональная деформация, иллюзия контроля, отрицание вероятности, селективное восприятие, эффект консерватизма, эвристика доступности, отклонение, связанное с оптимизмом, иллюзия прозрачности и др.

На особенности экономического выбора оказывает влияние эмоциональное состояние, в котором находится человек. С. Camerer, S. Issacharoff, G. Loewenstein, T. O'Donoghue и M. Rabin выделяют психологически «горячие» состояния (гнев, страх, восхищение, возбуждение и др.), находясь в которых, люди могут принимать непродуманные решения; а также психологически «холодные» состояния (спокойствие, хладнокровие, здоровое размышление и др.), которые способствуют принятию взвешенных решений [24, p. 1211–1254], То есть, находясь в «горячем» состоянии, человек не способен объективно оценить реальные выгоды и издержки.

В целом, возможности поведенческой экономики как междисциплинарной науки представляются гораздо большими, чем возможности, например, экономической теории, психологии, маркетинга и других традиционных наук для объяснения и прогноза поведения субъектов экономических взаимоотношений. На наш взгляд, именно за интеграцией и дифференциацией знаний – будущее современной науки и тот факт, что исследования в области поведенческой экономики неоднократно отмечены Нобелевским комитетом, – тому наглядное подтверждение. Поведенческая экономика, продолжая и развивая достижения традиционной экономики, выделяет множество неэкономических детерминант поведения экономических субъектов. Теоретическая база этой отрасли науки полностью не сформирована, но, с одной стороны, это вопрос времени, с другой стороны, преимуществом поведенческой экономики является именно прикладной характер и возможность проведения разного рода экспериментов, разъясняющих поведение экономических субъектов.

По нашему мнению, не стоит противопоставлять рациональную модель человека и иррациональный подход. Более эффективен подход, учитывающий все факторы экономи-

ческого выбора: рациональные, поведенческие, психологические и др. На наш взгляд, поведенческую экономику следует рассматривать как науку, которая сможет совместить существующие модели поведения человека в ситуации экономического выбора и выстроить целостную, реальную, объективную и полную модель экономического поведения.

Поведенческая экономика – довольно новое понятие. Тем не менее еще теория спроса и предложения основывается на описании поведения взаимодействующих на рынке людей [15, с. 88].

Активное развитие данное научное направление получило после выхода в свет работ Д. Канемана и А. Тверски, которые доказали, что люди в своем экономическом поведении далеки от классического представления о рациональности. В дальнейшем Р. Талер показал важность этих отклонений для принятия решений в области экономических взаимоотношений. Теория перспектив Д. Канемана показывает важность «обрамления» (framing), т.е. контекста, в процессе принятия решений человеком как субъектом экономических взаимоотношений.

Классическая экономическая теория исходит из предположения, что все экономические субъекты имеют свободный доступ к информации, а также способность к обработке этой информации и не совершают ошибок при анализе выгод и издержек при выборе решения, т.е. из представления о рациональной природе человека. Такой подход удобен для выстраивания общих экономических теорий, но реальность в отличие от теории не так идеальна, наличие отклонений может привести к неверным выводам и необратимым ошибкам в прогнозировании.

Поведенческая экономика доказывает иррациональность поведения человека при принятии экономических решений и показывает важность учета факторов экономической и психологической природы, а также ситуации, в которой эти решения принимаются, для прогнозирования поведения человека как субъекта экономических взаимоотношений. В условиях реальных экономических взаимоотношений даже рациональные по своей приро-

де люди склонны действовать иррационально, в ущерб собственным долгосрочным интересам. Динамика ситуации приводит к изменению ответной реакции и в целом экономического поведения. На выбор модели поведения помимо экономических факторов оказывают влияние психологические: эмоции, чувства, привычки, когнитивные ограничения. Поведенческая экономика рассматривает все экономические явления с точки зрения психологии, рациональности / иррациональности и поведенческих механизмов.

Особая ценность поведенческой экономики заключается в ее прикладном характере. Результаты экспериментов поведенческой экономики позволяют разъяснить поведение экономических субъектов, что может быть использовано как в научных исследованиях, так и в реальной деятельности различных сфер экономики.

Библиографический список

1. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.
2. *Антипов Г.А.* Поведенческая экономика: методологический нарратив // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Сер.: Гуманитарные и социальные науки. 2019. № 2. С. 76–85.
3. *Ариэли Д.* Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М., 2010.
4. *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ.; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М., 2003.
5. *Беликова С.В.* Поведенческие эффекты при формировании предпочтений экономического выбора хозяйствующего субъекта // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2017. № 1. Vol. 8. С. 26–34.
6. *Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 4. С. 104–113.
7. *Дэн Ариэли:* Особенности поведенческой экономики. Интервью. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. 21.06.2008. URL: <https://gtmarket.ru/library/articles/1750>.
8. *Злотников А.Г.* Социологическая составляющая концепций нобелевских лауреатов по экономике // Наука и инновации. 2018. № 4 (182). С. 44–49.
9. *Канеман Д., Тверски А.* Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.
10. *Капелюшников Р.И.* Поведенческая экономика и новый патернализм. М., 2013.
11. *Капелюшников Р.* Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // США: экономика, политика, идеология. 1993. №11. С.17–32.
12. *Комаровская Н.В.* Эволюция «homo economicus» // Вестник МГИМО Университета. 2016. № 46 (1). С. 129–142.
13. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. М., 1983.
14. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии. М., 1980. Т.1.
15. *Мэнкью Н.Г.* Принципы Экономикс. СПб., 1999.
16. *Олейнов А.Г.* Экономическая модель человека: от максимизации полезности к удовлетворению потребностей // Вестник МГИМО-Университета. 2010. № 6. С. 240–247.
17. *Осинов Ю.М.* Философия хозяйства. М., 2001.
18. *Рикардо Д.* Сочинения. М., 1955. Т. 1.
19. *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3.
20. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
21. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М., 2017.
22. *Шульгин М.В.* Экономическое поведение в фокусе междисциплинарных исследований // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. № 10 (57). С. 266–270.
23. *Ясинский Ю.М., Тихонов А.О.* Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или ее второе

дыхание? // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 35–58.

24. *Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T. and Rabin M.* Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the case for «Asymmetric Paternalism». *University of Pennsylvania Law Review*. 2003. Vol. 151. № 1. P. 1211–1254.

25. *Cliffe Leslie T.E.* The Political Economy Of Adam Smith. URL: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3113/leslie/leslie01.html>.

26. *Gregory R.* Measure of Consumer's Surplus: Reasons for the Disparity in Observed Values. Unpublished manuscript, Keene State College, Keene, N.H. 1983.

27. *Hammock J., Brown O.M. Jr.* Waterfowl and Wetlands: Toward Bioeconomic Analysis. Baltimore: Johns Hopkince. Univercity Press., 1974.

28. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. 47(2). P. 263–291.

29. *Knetsch J., Sinden J.* Willingless to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value // *Quarterly J. of Economics*. 1984.

30. *Mullainathan S., Thaler R.* Behavioral Economics / NBER Working Paper. 2000. № 7948. P. 1.

31. *Simon H.* A behavioral model of rational choice // *Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69.

32. *Thaler R.H.* Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W. W. Norton & Company. 2015. С. 258.

33. *Thaler R.* Using mental accounting in a theory of consumer behavior // *J. of Marketing*. 1984.

34. *Tversky A.* Rational choice and the framing of decisions // *Journal of Business*. 1986. Vol. 59. P. 251–278.

35. *Neumann J. von, Morgenstern O.* Theory of Games and Economic Behavior. Princeton: Princeton University Press, 1947.