

## **НОВОЕ ВИДЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Поведенческая экономика неоспоримо стала одним из наиболее перспективных и общественно значимых направлений исследования экономической науки. На сегодняшний день у научного сообщества скопилось множество фактов подтверждающих влияние иррационального поведения человека, как на микро-, так и на макроуровне. Благодаря тому, что поведенческая экономика учитывает особенности человека как психоэмоционального существа, данная наука находит и доказывает связи между рациональным и иррациональным поведением человека.

Поведенческая экономика – это новое направление экономической мысли, зародившееся на западе и постепенно развивающееся во всём мире. Поведенческая экономика получает своё распространение благодаря внедрению самых современных достижений в области психологии, социологии и других наук, изучающих общество и причинно-следственные связи в нём. Как отмечает Н. И. Захаров, «поведенческая экономика является наукой, занимающей важное место в семействе наук и основным смыслом (предметом) которой является исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов» [1, с. 11].

К. Камерер, один из наиболее известных экономистов работающих в этом направлении, отмечает в своей статье, что: «В ядре поведенческой экономики лежит убежденность, что увеличение реальности психологических оснований в экономическом анализе улучшит экономическую теорию на ее собственных началах, давая возможность проникать в суть [процессов], делать лучшие прогнозы относительно реальных феноменов и предлагать лучшую политику» [2, с. 3].

Противоречия в неоклассической модели, которые подтверждались эмпирическим путём, становились всё более заметными. Эксперименты, проводимые учёными, подтверждали ограниченность уже устоявшихся моделей в экономической теории. Как отмечает Р. Талер: «...сложнее игнорировать исследования, которые описывают неверно сделанный выбор в более значимых сферах жизни, таких как управле-

ние сбережениями для выхода на пенсию, ипотека, инвестирование в рынок ценных бумаг. И уж совсем невозможно закрывать глаза на серию "бумов", "пузырей" и "обвалов", которые мы наблюдали на финансовых рынках начиная с 19 октября 1987 года – дня, когда цены на акции упали более чем на 20% по всему миру, хотя никакого новостного повода для этого не было. После этого сначала взмыли, а потом обвалились акции высокотехнологичных компаний. Этот обвал быстро превратился в «пузырь» цен на жильё, который, лопнув, привел к мировому финансовому кризису» [3, с. 19].

По мнению исследователей поведенческой экономики, которых также называют бихевиористами, в неоклассической теории существует ряд допущений, которые приравниваются к некой погрешности заранее предусмотренной экономической моделью. Например, среди данных исключений можно выделить неограниченность вычислительных способностей человека. Подразумевается, что индивид в момент выбора способен точно определить для себя субъективную полезность каждого блага или их наборов, просчитать и сравнить полезность от потребления данного блага в долгосрочной перспективе, а также сравнить их транзакционную полезность и совершить рациональный выбор.

Поведенческая экономика подвергла сомнению определение человека, как абсолютно рационального субъекта, указывая на то, что предложенная неоклассиками модель не применима в общих случаях, но она может применяться в качестве идеальной модели поведения человека. В поведенческой экономике на первый план выходят психологические особенности мышления человека, его положение и взаимоотношения в обществе, а также больше внимания уделяется воздействию на человека извне. Поведенческая экономика совершенствует ранее предложенную неоклассическую теорию, не изменяя её основ.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Захаров, Н.И. Поведенческая экономика, или почему в России хотим, как лучше, а получается как всегда : монография / Н.И. Захаров. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 213 с.
2. Camerer, C. F. Behavioral Economics: Past, Present, Future / Colin F. Camerer, George Loewenstein. – Princeton University Press, 2004. – P. 3–52.
3. Талер, Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер ; [пер. с англ. А. Пороховой]. – Москва : Эксмо, 2021. – 384 с.