

<http://edjr.ru/article/23-03-17>.

3. Дмитриев, В.А. Ценовая дискриминация в интернет-торговле / В.А. Дмитриев // Современные тенденции в экономике и управлении: Новый Взгляд. – 2016. – №40-1. – С. 157-167

## СИСТЕМА ПОНЯТИЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Дершень В.В.*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Пархименко В.А. – к.э.н., доцент*

Приведен обзор основных понятий поведенческой экономики и развития данной области исследований. Рассмотрены ограничения, которые влияют на рациональность принимаемых решений и феномены нерациональности, спровоцированные данными ограничениями. Также приведен обзор основных областей применения методов поведенческой экономики.

При разработке экономических моделей предполагается, что все агенты совершенно рациональны. Это упрощение позволило ученым создать мощные модели для анализа множества различных экономических проблем и рынков. Но люди ведут себя сложно и, несмотря на попытки принимать рациональные решения, их ограничения в познавательных способностях и силе воли не позволяют это сделать. Экономисты и психологи отмечают систематические отклонения от рационального поведения, принятого в стандартных экономических моделях [1]. Включение идей психологии в традиционный экономический анализ и исследование влияния ограничений при принятии решений послужило толчком для развития поведенческой экономики.

Поведенческая экономика – комбинация психологии и экономики, которая изучает, что происходит на рынке, где субъекты испытывают сложности и ограничения [2]. Исследования в этой области показывают, в каких случаях поведение отличается от рациональной модели и какое влияние это поведение оказывает в контексте экономических отношений.

Рациональность потребителя означает, что потребитель будет поступать так, чтобы получить наибольшее удовлетворение от потребления. Тем не менее, существуют три ограничения, которые не позволяют потребителю быть полностью рациональным: ограниченная рациональность, ограниченная сила воли и ограниченный личный интерес.

Ограниченная рациональность основывается на выводах теории перспектив, разработанной психологами Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски [3]. Во-первых, люди получают полезность не от уровня благосостояния (или потребления), а скорее от прибылей и убытков по отношению к некоторой контрольной точке. Во-вторых, люди более чувствительны к потерям, чем к прибыли, то есть они проявляют избегание убытков. В-третьих, люди проявляют уменьшающуюся чувствительность к прибылям и убыткам. В-четвертых, теория включает взвешивание вероятностей: люди взвешивают результаты по субъективным, преобразованным вероятностям или весам решений, переоценивая малые вероятности и недооценивая высокие вероятности. На основании перечисленных выше выводов Ричард Талер разработал теорию ментального учета и отметил такие эффекты, как эффект эндаумента, эффект невозвратных издержек, эффект легких денег и др.

Ограниченная сила воли предполагает, что оценка полезности одного и того же события во времени может меняться и люди нередко игнорируют свои будущие потребности. Это иллюстрируется моделью двух личностей («Planner-Doer», «Принципал-Агент») [3].

Ограниченный личный интерес подразумевает ограниченный эгоизм людей, стремление к справедливости и субъективные оценки действий. Так, при оценке справедливости транзакции учитываются обстоятельства действия, оценивается убыток или выигрыш вследствие проведения транзакции и происходит сравнение с субъективным эталоном. Кроме того, люди стараются избегать несправедливости и действовать взаимно.

Кроме упомянутых ограничений людям свойственно принимать во внимание предположительно малозначимые факторы, которые не должны влиять на рациональный выбор, например, место покупки, выгодность сделки, невозвратные издержки и др.

Методы поведенческой экономики нашли применение в различных сферах. Так, образовались направления поведенческих финансов, поведенческой теории игр. Кроме того, Ричард Талер и Касс Састейн разработали теорию подталкивания – концепцию, которая подразумевает не прямое влияние на процесс принятия решений с помощью позитивного подкрепления и не прямых указаний. Данная теория получила поддержку среди политиков Великобритании и США.

### **Список использованных источников:**

1. Злотников А. Социологическая составляющая концепций нобелевских лауреатов по экономике / А. Злотников // Наука и инновации. – 2018. – №. 183.

2. Mullainathan, S. Behavioral economics / S. Mullainathan, R. H. Thaler – National Bureau of Economic Research. – 2000. – №. w7948.

3. Талер, Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Ричард Талер ; [пер. с англ. А. Прохоровой]. – Москва : Эксмо, 2018. – 384 с. : ил.