

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВАЯ ОБЛАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

А. В. Власов, Г. С. Гаибов

BEHAVIORAL ECONOMICS AS A NEW FIELD OF RESEARCH IN ECONOMIC SCIENCE

A. V. Vlasov, G. S. Gaibov

Аннотация. *Актуальность и цели.* Современные ученые, изучая экономическую науку и исследуя различного рода экономические процессы и явления, стараются все больше обогатить экономическую науку и выявить основные перспективы и тенденции развития самой экономики как науки. С этой целью ученые обращаются за помощью к другим наукам и используют их методологию и инструментарий. В XXI в. широко развивается и доминирует в современной экономической науке неоклассическая концепция экономики. В центре данной научной теории стоит «экономический человек», который, опираясь на свои знания, опыт и предпочтения, старается получить максимальную выгоду и поступает рационально. Но не всегда создается такая идеальная картина, и бывают ситуации, когда над экономическим человеком берут верх эмоции, его поведение отклоняется от рационального и нередко становится нерациональным. Изучением различного рода аномалий и парадоксов в поведении человека экономического занимается особая область экономической науки – «поведенческая экономика». Дан обзор основных аспектов новых направлений в рамках экспериментальной экономики – поведенческой экономики и нейроэкономики. Рассматриваются историческое становление, идеи сторонников и специфические методологические проблемы двух данных направлений экономической науки. *Материалы и методы.* Методологической основой послужил теоретический анализ аспектов развития поведенческой экономики. При исследовании применялись анализ исторического становления и ретроспективный анализ данной области экономики. Методологическим инструментарием послужили общенаучные методы, такие как дедукция, индукция, синтез и логический анализ. *Результаты.* Ярко представлена роль поведенческой экономики в целом в экономической науке. Подробно описан генезис данной области экономики и выявлены присущие ей современные проблемы. На основе собранного материала о поведенческой экономике приведена информация практически по всем достижениям и открытиям сторонников данного направления. *Выводы.* Сделан вывод о том, что, несмотря на все проблемы, с которыми сталкивается поведенческая экономика, проведенные исследования и эксперименты приносят новые знания экономистам, помогают в изучении аномалий в поведении экономического человека и дают ответы на вопросы об отклонении поведения от рационального при принятии экономических решений. Следует отметить, что поведенческой экономике потребуется время для формирования ее как самостоятельной области экономической теории.

Ключевые слова: поведенческая экономика, нейроэкономика, «экономический человек», принятие решений, рациональное поведение, ограниченная рациональность, теория перспектив.

Abstract. *Background.* Modern scientists studying economic science and exploring various kinds of economic processes and phenomena are trying to enrich economic science

more and more and to identify the main prospects and trends in the development of the economy as a science. To this end, scientists turn to other sciences for help and use their methodology and tools. In the 21st century the neoclassical concept of economics is widely developed and dominant in modern economic science. At the center of this scientific theory is an economic man who relying on his knowledge, experience and preferences tries to get the maximum benefit and acts rationally. But such an ideal picture is not always created, and there are situations when an economic man takes over the emotions and his behavior deviates from the rational and often becomes irrational. The study of various kinds of anomalies and paradoxes in the personal economic behavior is engaged in a special field of economic science – “behavioral economics”. This article is devoted to a review of the main aspects of the new directions in the experimental economics – the behavioral economics and neuroeconomics. The article discusses historical formation, ideas of supporters and specific methodological problems of these two directions of economic science. *Materials and methods.* The methodological basis was the theoretical analysis of the developmental aspects of the behavioral economics. The article used analysis of historical formation and a retrospective analysis. Methodological tools were general scientific methods, such as deduction, induction, synthesis and logical analysis. *Results.* In the work, the authors managed to describe most clearly the role of the behavioral economics in economic science. It was possible to describe in detail the genesis of this area of the economics and to identify its inherent modern problems. Based on the collected material on the behavioral economics, the article provided information on almost all achievements and discoveries of supporters of this direction. *Conclusions.* It is concluded that despite all the problems faced by the behavioral economics, its studies and experiments bring new knowledge to economists and help in studying the anomalies in the behavior of the economic person and provide answers to questions about the deviation of behavior from rational in making economic decisions. It should be noted that the behavioral economics needs time to form as an independent field of economic theory.

Key words: behavioral economics, neuroeconomics, economic man, decision-making, rational behavior, limited rationality, prospect theory.

Введение

Современная экономика является инновационной. В ней, наряду с факторами производства и природными ресурсами, особое место занимают интеллектуальные ресурсы, а именно – интеллект и знания. Каждый день знания и интеллект помогают принимать субъектам экономики (отдельным лицам, компаниям, государствам) различные решения, в том числе экономические, тем самым определяя характерные черты и специфику их поведения.

Начиная с XX в. в экономике выделяется новая отрасль – поведенческая экономика. Это такая область экономической теории, которая изучает психологические особенности человеческого восприятия и суждения, влияние эмоциональных и когнитивных факторов на поведение и принятие экономических решений субъектами экономики и последствия этого влияния на рыночные переменные (цены, прибыль, издержки, ресурсы и т.д.) и на рынок в целом.

Современная экономика изучает рациональное поведение. Рациональные агенты эгоистичны, обладают стабильными предпочтениями и на основе максимально точной и доступной информации принимают оптимальные согласованные решения. Психология восприятия и психология поведения си-

стематически создают отклонения от рационального поведения, являясь неотъемлемыми участниками экономической и финансовой жизни общества.

Главными целями поведенческой экономики являются учет, исследование и анализ регулярных «сбоев» в рациональном поведении и систематических ошибок экономических агентов при принятии экономических решений.

История становления поведенческой экономики

Проникая вглубь истории экономической науки, можно уверенно сказать, что с начала своего развития экономика всегда была тесно связана с психологией. Об этом утверждает тот факт, что шотландский экономист Адам Смит в 1759 г. даже опубликовал книгу с названием «Теория нравственных чувств», где он с помощью таких понятий, как «справедливость», «честолюбие» и «тщеславие», давал психологически обоснованные объяснения поведения индивида.

Но развитие экономической психологии, в особенности поведенческой экономики, больше всего связывают с развитием неоклассической экономической теории, так как большинство поведенческих моделей, концепций и областей исследования основаны именно на теориях, выдвинутых представителями этой экономической школы. Центральное место в изучении поведенческой экономики отводится исследованиям вокруг такой неоклассической концепции, как «экономический человек» (человек, стремящийся к личной выгоде и обогащению), в которой человеческое поведение полностью считается рациональным.

Начиная с XX в. постепенно развивается экономическая психология, в частности модели ожидаемой и межвременной полезности. На основе данных моделей стало возможным выдвигать гипотезы о процессах принятия решений в условиях неопределенности и выборе, растянутом во времени. При проверке этих гипотез был обнаружен парадокс выбора, которым впоследствии занялась поведенческая экономика.

В 1968 г. американский экономист, лауреат Нобелевской премии Гэри Беккер издает работу «Преступление и наказание: экономический подход», где он в принятии экономических решений включает и психологические факторы, но тем не менее придерживается аксиом теории полезности. Другой американский ученый, лауреат Нобелевской премии Герберт Саймон, который считается одним из создателей современной теории управленческих решений, разработал теорию ограниченной рациональности, где он объяснял, как люди стремятся к удовлетворению, вместо того, чтобы максимизировать полезность.

В 1979 г. исследователем в области когнитивной психологии Даниэлем Канеманом в соавторстве с Амосом Тверски в журнале «Quarterly Journal of Economics» была опубликована статья под названием «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска». В этой статье авторами подробно были изложены результаты большого количества проведенных ими экспериментов, в ходе которых людям предлагалось совершать выбор между различными альтернативами [1]. На основе этих экспериментов авторы пришли к выводу, что люди по-разному реагируют на эквивалентные ситуации в за-

висимости от того, выигрывают они или теряют, недооценивают вероятность событий, которые реально произойдут, и переоценивают гораздо менее вероятные события. Даниэль Канеман явился основоположником поведенческой экономики и в 2002 г. был удостоен Нобелевской премии по экономике за «включение данных психологических исследований в экономическую науку, в особенности тех, что касаются суждений человека и принятия решений в условиях неопределенности» [2].

В 2008 г. американец израильского происхождения, профессор психологии и поведенческой экономики Дэн Ариели выпускает книгу под названием «Предсказуемо иррациональный», после чего поведенческая экономика приобретает еще более широкую аудиторию [3]. Далее, в 2010 г., выходит его вторая книга «Позитивная иррациональность», а в 2015 г. он выпускает еще одну книгу «Иррационально ваш». Данными трудами ученый придает толчок развитию и популяризации поведенческой экономики [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что поведенческая экономика является достаточно молодой областью экономической теории и, несмотря на то, что средневековые экономисты в своих трудах касались психологии, все-таки наиболее интенсивное развитие экономической психологии пришлось на XX в., и это привело к выделению особой экономико-психологической отрасли под названием «поведенческая экономика».

Методологические аспекты и области исследования

Изучение поведенческой экономики опирается на проведение экспериментальных наблюдений, разного вида опытов, опросов, тестирований, но в последнее время все чаще применяют эконометрический анализ данных, собранных в ходе полевых исследований. Основополагающим 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 обладает определенным набором предпочтений, располагает совершенной информацией, правильно подсчитывает выгоды и издержки, может рассчитать вероятность наступления возможных результатов и строит свои планы и действия, опираясь на принцип получения максимальной выгоды. Но эксперименты, проводимые экономистами-бихевиористами, выявили 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 управлять ею, надо понимать, каким именно образом размышляют агенты и участники рынка, принимая разного рода экономические решения. Но для этого надо понять и изучить иррациональное начало, которое стоит за человеческими чувствами, мыслями и поступками. Также для изучения различных аспектов работы мозга при принятии экономических решений пользуются функциональной магнитно-резонансной томографией [5].

На основе всех проводимых исследований бихевиористы приходят к выводу, что люди принимают разного рода экономические решения, не всегда соответствующие модели рационального выбора. Бихевиористы предполагают, 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 [6].

В теории поведенческой экономики и поведенческих финансов выделяют три основополагающих направления: эвристика, фрейм и рыночная неэффективность. Ниже описана суть и раскрыто содержание каждого направления (рис. 1).



Рис. 1. Ключевые направления исследования в поведенческой экономике [7]

Поведенческая экономика очень тесно связана со многими отраслями науки, и их развитие, конечно же, оказывает определенное влияние на нее. Развитие нейроэкономики, которая использует экономические модели для изучения мозга, в частности, прогресс в изучении реакции различных участков головного мозга на окружающую среду и ее изменения, облегчает проведение экспериментов и помогает изучить поведение людей при принятии ими экономических решений. В свою очередь поведенческая экономика имеет тесные отношения с областью изучения поведения животных, а именно с изучением реакции животных на определенные изменения в их жизни и изучением эволюции живых существ. Для наиболее точного изучения поведения индивидуумов также пользуются компьютерными симуляциями, 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.

Концепции. Модели. Парадоксы

Теория ограниченной рациональности. Американский ученый Герберт Саймон, оказавший заметное влияние на развитие теории организации, менеджмента и управленческих решений, основные свои усилия направил на фундаментальные исследования организационного поведения и процессов принятия решений. Ученый явился автором концепции ограниченной рациональности, который отвергал положения многих экономических моделей о

гиперрациональности и утверждал, что в реальности совершенно рациональные решения малоосуществимы. В своих работах он писал, что агенты ограниченной рациональности испытывают определенные затруднения при формулировании и решении сложных проблем, вызванные обладанием несовершенной, искаженной информацией. Саймон говорил, что когда перед экономическими агентами стоит выбор, они из-за сложности ситуации и невозможности рассчитать полезность конкретного возможного действия выбирают тот или иной вариант, основываясь на творческом, неосознанном мышлении (используя эвристический анализ), нежели на правилах оптимизации [8].

Теория перспектив. Теория была предложена и развита в 1979 г. Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски и подробно изложена в статье «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска». За разработку данной теории они впоследствии получили Нобелевскую премию. Они показали, что большинство людей, принимая решения, опираются на интуитивные мотивы, нежели на рациональные, и что при равном значении потеря действует на человека сильнее, чем выигрыш [9]. Теория перспектив моделирует реальные жизненные ситуации: она описывает поведение индивидуумов, а именно то, каким образом люди оценивают выигрыши и потери в условиях неопределенности, когда каждый шаг связан с риском. В теории перспектив обобщены результаты многолетних экспериментов и эмпирических наблюдений и сделан вывод: люди избегают риска в ситуациях с положительными исходами и предпочитают рисковать в случае проигрышей [10]. Основным элементом теории перспектив выступает функция ценности: это исходит из того факта, что экономические агенты, руководствуясь собственным мнением, оформляют результат или сделку, рассчитывая на максимальную полезность, которую они ожидают получить. Стоит отметить, что теория перспектив может быть применена для исследования проблем рынка труда [11].

Теория поведенческих финансов. Ключевыми в исследованиях в области поведенческих финансов выступают моменты, связанные с решением проблем допущения систематических ошибок участниками рыночных отношений, влияющих на цену и прибыль. Также поведенческие финансы рассматривают те ситуации, когда некоторые участники рыночных отношений пытаются выиграть на неэффективности рынка, созданной из-за ошибок других участников. Причинами неэффективности рынка служат чрезмерная самоуверенность или излишний оптимизм, ограниченное внимание инвесторов, недостаточная реакция на информацию, задающую рыночные тенденции, шумовая торговля, «стадный» инстинкт, боязнь потери, жадность, неуравновешенность между решением накапливать и сохранять ресурсы [12].

Модель Талера. Некоторые финансовые модели, разработанные с целью эффективного управления денежными средствами, затрагивают и некоторые параметры теории поведенческих финансов. Одной из таких моделей является разработанная американским экономистом и теоретиком в области финансового и экономического поведения Ричардом Талером модель, объясняющая реакцию цены на информацию. Эта реакция проходит через три фазы, создающие тенденции в движении цен: недостаточная реакция – адаптация – гиперреакция. Характерной чертой последней фазы (гиперреакции) является то,

что средняя прибыль после хороших новостей ниже прибыли, следующей за плохими новостями, т.е. эта фаза реакции цены на информацию наступает тогда, когда рынок реагирует на новости слишком интенсивно. На практике такое может произойти при операциях с ценными бумагами, когда на одном этапе они могут быть переоценены, а на другом недооценены [13].

Модель гиперболического дисконтирования. Поведенческая экономика также изучает межвременной выбор. В моделях межвременного выбора одним из важнейших новых феноменов является гипотеза гиперболического дисконтирования [14]. Теория межвременного выбора всегда привлекала экономистов, особенно специалистов в области изучения и исследования потребительского поведения, проблем сбережения и инвестиций, проблем общественного благосостояния различных наций [15]. Модель гиперболического дисконтирования является некой альтернативой модели дисконтированной полезности П. Самуэльсона и описывает тенденцию дисконтирования полезности по гиперболически убывающей ставке межвременных предпочтений [16]. Данная модель прогнозирует решения экономических субъектов как динамически непостоянные во времени. Имеется в виду конфликт между оптимальным планом на будущее с позиции сегодняшней перспективы и оптимальным планом на будущее с позиции завтрашней перспективы. Модель гиперболического дисконтирования активно применяется в таких областях финансовых исследований, как использование кредитных карт и пенсионные сбережения [17]. Дисконтирование во многом зависит от направленности внимания и мыслей, ожиданий, настроения, символов и знаков, фреймов, уровня глюкозы в крови, а также шкалы, используемой для описания того, что дисконтируется. Свой вклад в развитие гипотезы гиперболического дисконтирования внесли такие ученые, как Джордж Эйнсли, Дэвид Лейбсон, Меттью Рабин, Тэд О'Донохью и др.

Парадокс Алле. Поведенческая экономика выявила множество аномалий и описала немало парадоксов, которым подвержены ограниченно рациональные индивиды. Во время исследований процессов принятия решений в условиях неопределенности и разнесенном во времени выборе французским экономистом, лауреатом Нобелевской премии по экономике «за вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов» Морисом Алле был обнаружен парадокс, впоследствии названный в честь него, отражающий противоречие гипотезе ожидаемой полезности. Ученый математически доказывает неприменимость теории максимизации ожидаемой полезности в условиях риска и неопределенности. Парадокс демонстрирует, что рационально ведущий себя экономический агент предпочитает не поведение получения максимальной ожидаемой полезности, а поведение достижения абсолютной надежности [18]. Из парадокса Алле можно сделать два вывода: во-первых, главным действующим лицом экономической теории является человек, и, во-вторых, этот парадокс ставит вопросы о рациональности человека и, следовательно, о принципиальной возможности построения рациональной экономической теории [19].

Парадокс Эллсберга. Это когнитивное искажение, описывающее такую ситуацию, когда сложно принять решение из-за несовершенства, недостатка

информации или неоднозначности. Парадокс Эллсберга иначе именуется «эффектом неоднозначности» или «нетерпимостью неопределенности». Этот парадокс был выявлен Даниэлем Эллсбергом в 1961 г. [19]. Эффект предполагает, что люди предпочитают выбрать то решение, для которого известна вероятность благоприятного исхода, нежели решение, вероятность благоприятного исхода которого еще неизвестна. Одним из объяснений такого выбора может служить то, что люди, скорее всего, используют эвристическое правило для избегания вариантов, в которых информация отсутствует [20].

Эксперименты Эллсберга показали, что для многих людей риск как известная вероятность и неопределенность как неизвестная вероятность – абсолютно разные понятия. Примеры Эллсберга показали проблемы с теорией Сэвиджа, по которой с неопределенностью можно работать так же, как и с риском, лишь заменив объективные вероятности субъективными.

Заключение

Если обобщить все мысли, касающиеся анализа и исследования проблем такой молодой науки, как поведенческая экономика, то можно сделать вывод о том, что психологи и экономисты, работая совместно, добились очень высоких и достойных результатов в области изучения и становления поведенческой экономики как нового перспективного направления в современной экономической науке. Представители поведенческой экономической теории заявляют, что центральным в их методологии научного исследования является тот факт, что не важно, отвечают или нет предпосылки теории критерию реалистичности, важно то, чтобы с их помощью на основе эмпирических исследований можно было сделать точные предсказания.

Подводя итоги, можно сказать, что поведенческая экономика в целом выступает как неполностью сформировавшаяся область экономической теории, представляющая собой комплекс исследований, состоящий из большого количества различных эмпирических наблюдений, экспериментальных анализов и опытов, на основе которых доказывает свою плодотворность при изучении разнообразных экономических явлений и процессов.

Библиографический список

1. Шатилова, А. Ю. Обзор теории перспектив Канемана и Тверски / А. Ю. Шатилова // Статья в журнале – научная статья. – 2016. – № 10-1 (24). – С. 347–350.
2. Наука и техника – электронная библиотека. Нобелевские лауреаты 2002 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://n-t.ru/nl/2002/nl.htm> (дата обращения: 09.11.2017).
3. Поведенческая экономика: предсказуемая иррациональность // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. – 21.06.2008. – URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1749> (дата обращения: 25.06.2017).
4. Павлов, И. Поведенческая теория – позитивный подход к исследованию экономической деятельности / И. Павлов // Статья в журнале – научная статья. – 2007. – № 6. – С. 64–79.

5. Давыдов, Д. В. Модели поведения потребителей: экспериментальная проверка в региональных условиях / Д. В. Давыдов, А. А. Тарасов // Управление в социально-экономических системах. – 2003. – № 2 (6). – С. 57–66.
6. Ариели, Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Д. Ариели. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 296 с.
7. Википедия – свободная энциклопедия. Поведенческая экономика [Электронный ресурс]. – URL: http://wikipedia.org/wiki/Поведенческая_экономика (дата обращения: 05.07.2017).
8. Herbert, A. Simon. Rationality as Process and as Product of Thought // American Economic Review. – 1978. – May. – V. 68, no. 2. – P. 1–16.
9. Тишибаева, А. Р. Анализ теории перспектив нобелевского лауреата Даниэля Канемана / А. Р. Тишибаева // Наследие нобелевских лауреатов по экономике : сб. ст. всерос. науч.-практ. конф. (Самара, 09.06.2016). – Самара, 2016. – С. 219–224.
10. Kahneman, D. Prospect Theory: an analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, no. 2. – P. 263–291.
11. Kahneman, D. Choices, Values, and Frames / D. Kahneman, A. Tversky. – Cambridge, 2000. – P. 288–300.
12. Горецкая, В. А. Поведенческие финансы: использование теории перспектив в процессе принятия инвестиционных решений / В. А. Горецкая // Международный научный е-симпозиум «Финансы, денежное обращение и кредит: научные исследование, разработки и внедрения» (Москва, 28.08.2013). – Киров, 2013. – С. 6–16.
13. Siegel, J. J. Anomalies: The Equity Premium Puzzle / J. J. Siegel, R. H. Thaler // The Journal of Economic Perspective. – 1997. – Vol. 11, no. 1. – P. 191–200.
14. Harris, C. Hyperbolic discounting and consumption / C. Harris, D. Laibson. – Cambridge, 2001.
15. Shane, F. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review / F. Shane, G. Loewenstein, T. O'Donoghue // Journal of Economic Literature. – 2002. – June. – Vol. XL.
16. Samuelson, P. A Note on Measurement of Utility / P. Samuelson // Review of Economic Studies. – 1937. – Vol. 4. – P. 155–161.
17. Dasgupta, P. Uncertainty and Hyperbolic Discounting / P. Dasgupta, E. Maskin. – Princeton, 2004.
18. Naked Science – российский научно-популярный портал. Что такое парадокс Алле [Электронный ресурс]. – URL: <https://naked-science.ru> (дата обращения: 09.11.2017).
19. Принципы неопределенного будущего. Краткие научно-популярные тексты. Фундаментальные парадоксы экономики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.har.in.ru/texts.php> (дата обращения: 04.07.2017).
20. Википедия – свободная энциклопедия. Эффект неоднозначности [Электронный ресурс]. – URL: http://wikipedia.org/wiki/Эффект_неоднозначности (дата обращения: 09.11.2017).

Власов Андрей Васильевич
преподаватель,
Школа бизнес-информатики
Национального исследовательского
университета «Высшая школа экономики»
(ВШБИ НИУ ВШЭ);
аспирант,
Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации;
консультант,
DeMontroyal
E-mail: avvlasov@fa.ru

Vlasov Andrey Vasilyevich
lecturer,
School of business informatics
of National Research University Higher
School of Economics (HSBI NRU HSE);
postgraduate student,
Financial University
under Government of Russian Federation;
consultant,
DeMontroyal

Гаибов Гурбан Сохбат оглы
студент,
Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации;
стажер,
DeMontroyal
E-mail: qayibov.98@mail.ru

Gaibov Gurban Sohbat oglu
student,
Financial University under Government
of Russian Federation
intern,
DeMontroyal

УДК 330.16

Власов, А. В.

Поведенческая экономика как новая область исследования в экономической науке / А. В. Власов, Г. С. Гаибов / Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2017. – № 3 (23). – С. 31–40.