

потраченных на обучение, а также уровень жизни, оцененный через валовой национальный доход на душу населения. Положительные показатели наблюдаются в гендерном показателе. Индекс человеческого развития женщин выше, чем в странах Европы или Азии, в отличие от большинства государств, он даже выше, чем у ИЧР мужчин. Сказывается большой разрыв в ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин (почти 10 лет), высокий уровень образования женщин (в среднем продолжительность обучения составляет 15,7 года), а также рекордно низкий показатель материнской смертности: в 2018 г. он составляет четыре женщины на 100 тыс. рожениц, по данным 2019 г. – две женщины на 100 тыс. Уровень участия женщин в экономике более чем на 10 % ниже, чем мужчин. И это та область, где требуются дополнительные усилия. Беларусь продолжает лидировать среди стран СНГ. Для сравнения Российская Федерация находится на 49 месте, Казахстан так же, как и мы – на 50, Украина – на 88.

Все направления формирования и развития человеческого капитала необходимо рассматривать с двух сторон [2]:

- 1) формирование человеческих способностей (укрепление здоровья, приобретение образования, совершенствование профессиональных навыков;
- 2) реализация приобретенных способностей для производительных целей или для культурной либо политической деятельности.

Таким образом, все эти направления дают возможность определить экономические представления развития человеческого капитала, который включает повышение образовательного и профессионального уровня, экономическую культуру, отношения стимулирования, распределительные отношения, улучшение условий труда и, как следствие, – повышение уровня жизни.

Литература

1. Корчагин, Ю. А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях / Ю. А. Корчагин. – Воронеж : ЦИРЭ, 2004. – 106 с.
2. Ложко, В. В. Теоретические основания формирования человеческого капитала как главного ресурса регионального социально-экономического развития / В. В. Ложко // Проблемы соврем. экономики. – № 4.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 01.04.2020.
4. Архив общемировых отчетов и статистических обновлений (англ.). United Nations Development Programme. – Дата доступа: 01.04.2020.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ПРОГНОЗА ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА

Е. А. Алексахин

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научные руководители: М. Н. Андриянчикова, В. В. Клейман

Долгое время все мы имели дело с неоклассической мейнстрим-экономикой, занимающейся изучением рационального поведения. В рамках этой модели человек (точнее его будет назвать человеком экономическим) является рационально действующим механизмом. Он руководствуется только своими убеждениями и имеет устойчивые предпочтения, на основе которых (и с учетом имеющейся информации) принимает решения.

Что же такое поведенческая экономика?

Экономическое поведение может проверяться, предсказываться и анализироваться. И главная идея здесь как раз-таки и состоит в том, что оно рационально. Но все же «за кадром» всегда присутствует определенная доля иррациональности человеческого поведения, которое и формирует систематические отклонения от рациональных действий. И их важно изучать и учитывать при построении экономических моделей.

Поведенческая экономика – это и есть та область знаний, которая занимается данными вопросами. Она показывает систематические сбои в рациональном поведении людей и совершаемые ими при принятии решений ошибки.

Основоположником поведенческой экономики считается Даниэль Канеман (Daniel Kahneman), лауреат Нобелевской премии 2002 г. за «включение данных психологических исследований в экономическую науку, в особенности тех, что касаются суждений человека и принятия решения в ситуации неопределенности». Несмотря на то что Д. Канеман по образованию психолог, его работы получили большое признание в современной экономической теории.

Чем занимается поведенческая экономика. Если мы спросим у людей, что им кажется лучше: получить 1000 р. сейчас или 1100 р. завтра, большинство ответит, что лучше 1000 р. сейчас. А если мы спросим, предпочтут они получить 1000 р. через 30 дней или 1100 р. через 31 день, то большинство ответит, что лучше 1100 р. через 31 день. Это объясняется тем, что людям больше интересна гарантированная выгода в близкой перспективе, а в более долгой перспективе пара дней значения уже не имеет.

С позиции рационального мышления эти ответы являются не самыми очевидными, но с позиции психологии они считаются самыми популярными. И это служит примером иррациональности в межвременных выборах. Поведенческая экономика изучает подобного рода отклонения и пытается понять, по какой причине в такой, похожей или совершенно другой финансово-экономической ситуации, человек реагирует нерационально, а также как это можно применить на практике.

Несмотря на явные результаты многочисленных экспериментов, доказывающих нерациональность человеческого поведения или опровергающих постулаты теории, у поведенческой экономики появились и оппоненты. Так, основоположник экспериментальной экономики Вернон Смит, который получил Нобелевскую премию одновременно с Канеманом, на протяжении долгих лет считал, что эксперименты в области экономики подтверждают, а не опровергают, принципы рационального поведения. Кто же прав в споре о человеческой рациональности? Тот факт, что и защитник, и оппонент рационального поведения разделили в 2002 г. Нобелевскую премию пополам, говорит, скорее всего, о том, что правильного и определенного ответа на этот вопрос пока не существует. Какие темы охватывает современная поведенческая экономика?

Также поведенческая экономика взаимодействует со многими психологическими явлениями, исключаемыми классической экономикой. Она трактует те или иные экономические явления любого масштаба с позиции психологии, поведенческих механизмов, рациональности и иррациональности.

Поведенческие аномалии являются одной из основных специализаций поведенческой экономики. Примеры таких аномалий:

- эффект обладания;
- эффект предпочтений;
- неприятие несправедливости;

- стадное поведение;
- предпочтение текущего потребления;
- ловушка утопленных затрат и т. д.

Есть также аномалии в рыночных ценах и доходах:

- календарный эффект (сюда можно отнести январский эффект, эффект дня недели, эффект праздника, эффект месяца года и т. д.);
- гипотеза эффективного уровня оплаты труда.

Методы поведенческой экономики. В поведенческой экономике применяются такие методы, как эксперименты, полевые исследования, опросы, наблюдения и т. д. Необходимые сведения достаточно просто получаются при помощи экспериментальной имитации (к примеру, имитация продажи акций и т. п.).

В практике поведенческой экономики условия максимально приближаются к реальным. Нередко специалисты даже прибегают к функциональной магнитно-резонансной томографии, при помощи которой можно определять отделы мозга, задействованные в процессе принятия финансово-экономических решений.

Несмотря на то что поведенческая экономика все еще находится на пути своего становления и ей необходима обобщающая базовая теория, невзирая на то, что сейчас она состоит из ряда разрозненных моделей, ученые уже смогли получить с помощью нее важные с практической точки зрения результаты. Они выражаются в частных теориях, моделях и парадоксах.

Рассмотрим некоторые из них.

Теория перспектив. Она была создана в 1979 г. и считается одной из ключевых в поведенческой экономике. Ее авторы – Амос Тверски и Даниэль Канеман. Теория позволяет оценить риски, а именно потери и выигрыши, и обобщает практические наблюдения за поведением людей. Суть ее такова: человек будет избегать риска в потерях с положительным исходом, а в случае, когда велика вероятность проигрыша, предпочтет рисковать. Данная теория, кстати, имеет огромное значение для оценки рынка труда.

Парадокс Алле. Парадокс был обнаружен французским экономистом Морисом Алле при помощи математического анализа. Смысл данного парадокса в процессе принятия решения сводится к следующему: человек видит рациональность в поведении, достигая абсолютной надежности, а не получая максимально ожидаемую полезность. Рационализм тяготеет именно к ожидаемой полезности, но эксперименты показали, что человек далеко не всегда делает рациональный выбор.

В подтверждение этих парадоксов было проведено исследование студентов Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого. Суть эксперимента заключалась в том, что людям предлагалось участие в двух лотереях на следующих условиях:

Первая лотерея. За участие предоставляется 1000 \$ при условии обязательного участия в одной из двух лотерей. Какую лотерею вы выберете? А = с вероятностью в 100 % получаете еще 500 \$, В = с вероятностью 50 % получить еще 1000 \$ или с вероятностью 50 % ничего не получить.

Вторая лотерея. За участие предоставляется 2000 \$ при условии обязательного участия в одной из двух лотерей. Какую лотерею вы выберете? А = с вероятностью в 100 % вы теряете 500 \$, В = с вероятностью 50 % вы потеряете 1000 \$ или с вероятностью 50 % ничего не потеряете.

Результаты эксперимента предоставлены в диаграммах (рис. 1).

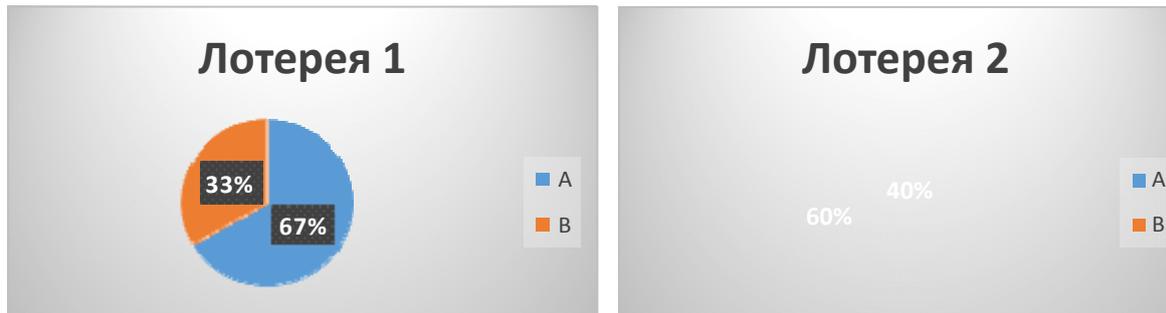


Рис. 1

Знания, предлагаемые поведенческой экономикой, крайне важны для каждого современного человека. И в первую очередь это касается, конечно же, менеджмента организаций.

Поведенческая экономика отражает процессы подготовки, анализа, измерения, накопления, идентификации, представления и интерпретации нефинансовых данных, основываясь на которых руководство организаций может принимать как оперативные, так и стратегические решения, позволяющие влиять на развитие этих организаций.

Различные эксперименты в области поведенческой экономики дают обоснования многим психологическим эффектам, связанным с нерациональными установками людей, и доказывают, что на финансово-экономические, а также управленческие решения влияют ситуативные суждения и эмоции.

Поведенческая экономика смещает фокус научно-практического интереса ученых в область поведения потребителей и психологии покупателей, а полученные знания можно применять для комплексной информационной поддержки и обеспечения стабильного развития любых организаций и предприятий.

Что же касается пользы поведенческой экономики для обычных людей, то она выражается главным образом в том, что поведенческая экономика подталкивает нас с вами к совершению более рациональных экономических действий. Она дает нам важные знания для лучшего понимания финансово-экономических механизмов, мотивирует к критическому восприятию информации и помогает принимать более правильные решения и намного эффективнее выстраивать свое поведение.

Литература

1. Ариэли, Д. Предсказуемая иррациональность / Д. Ариэли. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010.
2. Талер, Р. Nudge: Архитектура выбора / Р. Талер, К. Санстейн. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017.
3. Ариэли, Д. Позитивная иррациональность. Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Д. Ариэли. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010.