

УДК 330.1:316

А. Г. Злотников (zlot@tut.by),
кандидат экономических наук, доцент, профессор
Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации

Л. М. Злотникова (Lidia_zlotnikova@mail.ru),
кандидат экономических наук, доцент
Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации

НОВАЯ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА РИЧАРДА ТАЛЕРА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ

Рассматривается вклад в науку лауреата Нобелевской премии по экономике 2017 года Ричарда Талера. Дан анализ теории новой поведенческой экономики. Идеи новой поведенческой экономики отражают ведущую тенденцию в экономической науке – взаимопроникновения и ее взаимосвязи с другими науками. Показана критика Р. Талером основных постулатов классической экономической теории – оптимизации и равновесия. Р. Талером разрешено главное противоречие классической экономической теории, в результате чего произошло наполнение экономических теорий социальным смыслом. Рассматриваются основные положения новой поведенческой экономики.

The contribution to science of the Nobel Prize winner in the economy of 2017 by Richard Thaler is considered in the article. The analysis of the theory of the new behavioral economics is given. The ideas of the new behavioral economics reflect the leading trend in economic science – interpenetration and its interaction with other sciences. The criticism of the basic postulates of classical economic theory by R. Thaler, optimization and equilibrium are shown. R. Thaler resolved the main contradiction of classical economic theory, as a result of which there was the filling of economic theories with social meaning. The basic provisions of the new behavioral economics are considered in the article.

Ключевые слова: Ричард Талер; Нобелевская премия по экономике; новая поведенческая экономика; оптимизация; равновесие; homo economicus; homo sapiens; «рационалы»; «люди»; ограниченная рациональность; асимметрия информации.

Key words: Richard Thaler; Nobel Prize in economics; new behavioral economics; optimization; balance; homo economicus; homo sapiens; “rational”; “people”; bounded rationality; information asymmetry.

Введение

Лауреатом Нобелевской премии по экономике 2017 года стал американец Ричард Талер с формулировкой «за вклад в поведенческую экономику» («for his contributions to behavioural economics»). Популярно в средствах массовой информации его награду называют премией за иррациональность [1]. Действительно, иррациональное поведение людей – важный компонент положений новой поведенческой экономики. Эта иррациональность позволила Р. Талеру, во-первых, разрешить главное противоречие классической экономической теории и, во-вторых, наполнить социальным смыслом экономические теории. Сущность нового подхода к экономической науке и самим экономическим процессам представлена в книге Р. Талера «Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать» [2]. В решении Нобелевского комитета 2017 года эту новизну и заслуги нобелевского номинанта объясняют – «за интеграцию экономики с психологией» (for integration economics with psychology).

Премия, врученная Ричарду Талеру в 2017 году, уже вторая Нобелевская премия, посвященная взаимодействию психологического подхода и анализа экономических процессов. Предыдущая премия, отмечающая этот подход, была присуждена в 2002 году Даниэлю Канеману и Вернону Смиту с формулировкой «за психологические и экономические исследования процессов принятия

решений в условиях неопределенности». Хотя Нобелевская премия между ними была разделена с одной формулировкой, но их исходные методологические посылки различны. В. Смит разделяет концепцию «человека экономического» А. Смита (вероятно, и фамилия Вернона этого требует), а Д. Канеман ее отрицает [3, с. 14].

В различии этих методологических подходов нобелевских номинантов 2002 года заложено основное противоречие экономических теорий, представленное двумя важнейшими работами основоположника классической экономической теории Адама Смита. Это: «Исследование о природе и причинах богатства народов» и «Теория нравственных чувств», где представлены вроде бы противоположные оценки «человека экономического» – и как эгоиста («О богатстве народов...»), и как альтруиста («Теория нравственных чувств»). Именно с анализа сущности этих работ и их «противоречий» при вручении Р. Талеру нобелевской награды была начата презентация новизны его поведенческой экономики, ибо без уяснения основополагающих положений Адама Смита не понять научных заслуг Ричарда Талера.

Профессор Пер Стрёмберг, член Нобелевского фонда, представляя 10 декабря 2017 года на церемонии вручения Нобелевской премии заслуги Ричарда Талера, начал с анализа работ Адама Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» и «Теория нравственных чувств». В «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776), посвященном анализу того, как рынки создают экономическое благосостояние, А. Смит обосновал идею о том, что «невидимая рука» направляет рыночный механизм, который мотивирует поведение экономических субъектов исключительно корыстным стремлением максимизировать прибыль, производить именно те товары, которые требуются домохозяйствам [4].

Но полтора десятилетия ранее А. Смит, профессор нравственной экономики университета Глазго, в другой великой работе «Теория нравственных чувств» (1759), как сообщает в своей презентации Пер Стрёмберг, объяснил существование моральных норм в обществе. Адамом Смитом описано поведение человека как борьба между нашими «страстями», сосредоточенными на немедленном удовлетворении, с одной стороны, и «беспристрастным зрителем», нашим долгосрочным ориентированным и рациональным «Я» – с другой. Таким образом, А. Смитом отражено объективно существующее противоречие в социальной природе людей – борьба между противостоящими внутренними силами заставляет людей колебаться между глупостью и мудростью, импульсивностью и ответственностью, чувствами эгоизма и заботой о других. Мораль и нормы помогают этому беспристрастному зрителю держать свои страсти под контролем, что необходимо для нормального функционирования общества.

Но экономисты последующих поколений старались не обращать внимания на более раннюю работу Адама Смита, предпочитая не видеть этого интеллектуального противоречия смитовского наследия. В классической экономической теории абсолютизировалась только одна сторона наследия А. Смита, отраженная концепцией «*homo economicus*» и решаемая экономической теорией в пользу этого «человека экономического». И такое решение экономической теорией приписывалось Адаму Смиту, с чем (приписыванием А. Смиту) Ричард Талер не согласен. При этом Р. Талер, как и В. Смит замечает, что самая популярная фраза из книги А. Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов», хваленая, так называемая «невидимая рука», в самом ее тексте появляется только один раз, и сам А. Смит пишет об этом как бы между прочим. Но именно этот аспект большинство теоретиков поставили в центр классической экономической теории.

Что из себя представляет экономическая интерпретация «*homo economicus*»? Экономика, исследуя социальные проблемы, смотрит на человека как на «компетентного эгоиста»: 1) ею человек рассматривается, как некий атомизированный индивид с независимыми предпочтениями, вне конкретных социальных связей, как нечто усредненное – своеобразный «профессор экономики»; 2) это от природы эгоистичное существо, стремящееся только к своей выгоде, что и предопределяет его поведение; 3) предполагает, что человек существо рациональное, – знает свою выгоду и, выбирая цель, просчитывает издержки процесса ее достижения; 4) человек рассматривается как хорошо информированный участник процесса производства, знающий и свои потребности, и пути их удовлетворения.

В отношении первой и четвертой характеристик «*homo economicus*» большинство ученых пришли к выводу, что они частично, а не абсолютно верны. Для примера скажем, что в отношении недостаточной обоснованности «хорошо информированного “*homo economicus*”» в 2001 году Нобелевская премия по экономике была вручена Дж. Акерлофу, М. Спенсу и Дж. Стиглицу за концепцию асимметричной информации, т. е. неполноты ее. И решения, принимаемые, как простыми людьми, так и специалистами, вписываются в законы малых чисел.

Что касается рациональности поведения человека в экономической сфере, то и здесь экономисты приводили массу примеров нерационального поведения людей и других субъектов экономического процесса. С конца XVIII в. критике рационализма «человека экономического» уделено внимание не одно поколение мыслителей. Но особенно такая критика охватила последние полвека. Р. Талер отмечает, что и до него другими нобелевскими лауреатами в отношении рациональности человека экономического высказывались обоснованные сомнения. Так, лауреат Нобелевской премии по экономике 1978 года Герберт Саймон, удостоенный ее за новаторские исследования процесса принятия решений внутри экономических предприятий, написал несколько работ об «ограниченной рациональности», имея в виду ограниченные способности человека решать сложные задачи. Был согласен с сомнением Г. Саймона в отношении рациональности «человека экономического» и Кеннет Эрроу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 года. Свои сомнения в рациональности (оптимизации) «человека экономического» К. Эрроу объяснял тем, что оптимизация не является чем-то необходимым или достаточным для того, чтобы сформулировать хорошую экономическую теорию. Но «на протяжении многих лет, – отмечает Р. Талер, – замечания критиков парировались слабыми отговорками и неправдоподобными альтернативными объяснениями тех эмпирических наблюдений, которые ставили под сомнение экономические постулаты» [2, с. 11].

В чем суть постулатов, аргументированная критика которых была дана Талером? Это два центральных постулата экономической теории, а именно: экономические агенты стремятся к оптимизации (рационализации), а рынки достигают стабильного равновесия. При этом экономисты (К. Эрроу, Дж. Хикс, П. Самуэльсон и др.) для описания оптимальных решений экономическую теорию превратили в формальную математическую науку. «Основной постулат экономической теории гласит, что человек делает выбор исходя из возможного оптимального результата. Из всех услуг и товаров он выберет лучшие из тех, что может себе позволить. Более того, считается, что «рационалы» совершают выбор беспристрастно. Другими словами, мы выбираем, опираясь на то, что экономисты называют рациональными ожиданиями, – констатирует Р. Талер. Другой постулат, – продолжает он, – условная оптимизация, означающая, что выбор совершается при ограниченном бюджете. Этот постулат связан с важным понятием экономической теории – эквilibриумом. В условиях конкурентных рынков, где цены могут свободно подниматься и опускаться, эти флуктуации происходят так, что предложение оказывается равно спросу. Проще говоря, можно сказать, что «Оптимизация + Эквilibриум = Экономика». Это очень сильная комбинация, другие социальные науки не могут похвастаться чем-то похожим» [2, с. 10].

Заслуга и особенность талеровской аргументации состоит в обосновании системности критики этих постулатов: «Люди вели себя как угодно, но только не так, как выдуманное существо, населяющее экономические модели. Я никогда не стремился показать, что с людьми что-то не так; мы все – просто человеческие существа, *homo sapiens*. Скорее я видел проблему в модели, которую используют экономисты, модели, которая подменяет *homo sapiens* (человека разумного) на *homo economicus* (человека рационального), – отмечает Р. Талер, – а это означает, что экономические модели дают ошибочные прогнозы, последствия которых могут оказаться гораздо более серьезными» [2, с. 9].

По мнению Ричарда Талера, традиционная экономическая теория устарела: «человек рациональный» – слишком ограниченная модель, чтобы объяснить решения и поступки людей. «Иррациональность не случайна и не бессмысленна – напротив, она вполне систематична и предсказуема» [2, с. 4]: «человек совершает выбор вовсе не беспристрастно. В словаре экономистов, может, и нет слова "самонадеянность", но все же это неотъемлемая черта человеческой природы, а кроме нее есть еще масса других предубеждений, которые заставляют людей принимать необъективные решения» [2, с. 10]. Его новая поведенческая экономика направлена на переосмысление человеческого поведения. В отличие от выдуманного мира *homo economicus* (человека рационального или, как его Р. Талер называет, рационала), «люди часто ведут себя неправильно, а это означает, что экономические модели дают ошибочные прогнозы, последствия которых могут оказаться очень серьезными... Так, никто из экономистов не предвидел кризиса 2007–2008 годов, и, что еще хуже, многие считали, что и кризис, и его последствия были чем-то, что просто не могло случиться» [2, с. 9].

Изучая последствия ограниченной рациональности, социальных предпочтений и отсутствия самоконтроля, он показал, как эти человеческие черты систематически влияют на индивидуальные решения, а также на рыночные результаты. Этот аспект Талер иллюстрирует проблемой подарка. Рационал не будет ждать подарка в день годовщины свадьбы или в день рождения. Что такого особенного в дате? Вообще, рационалам непонятна сама идея делать подарки. Лучший подарок для него – наличные: на них можно купить то, что является оптимальным для него. «Но если ваша

жена не экономист, я бы не советовал преподносить наличные в качестве подарка ... И даже если ваша жена – экономист, дарить деньги – все же не лучшая идея» [2, с. 11].

Комитет мемориальной премии Альфреда Нобеля в области экономики, обосновывая выбор очередного лауреата в 39-страничном реферате «Вклад Ричарда Талера в поведенческую экономику» свое решение аргументировал ведущей ролью социальных аспектов моделей поведения и взаимодействия человека в экономической сфере. В нем указано на сложность и неоднозначность поведения людей: «хотя мы стараемся принимать рациональные решения, у нас ограничены познавательные способности и ограниченная сила воли. Хотя наши решения часто руководствуются личными интересами, мы также заботимся о честности и справедливости. Более того, познавательные способности, самоконтроль и мотивация могут значительно различаться у разных людей» [5, с. 3].

До Р. Талера, экономисты, создавая свои модели экономического поведения, упрощали их, считая, что агенты рынка – совершенно рациональны. Но тем не менее, экономисты, социологи, философы, психологи документировали систематические отклонения от рационального поведения, принятого в стандартной неоклассической экономике. Включение этих отклонений в традиционный экономический анализ породило область поведенческой экономики – процветающую область исследований, оказывающую значительное влияние на многие отрасли экономики. На основе этого Нобелевский комитет констатировал, что «Ричард Талер сыграл решающую роль в развитии экономики поведения в течение последних четырех десятилетий. Он предоставил и концептуальные, и эмпирические доказательства в деле характеристики поведенческой экономики. Включив новые идеи из человеческой психологии в экономический анализ, Талер предоставил экономистам богатый набор аналитических и экспериментальных инструментов для понимания и прогнозирования поведения человека. Его анализ оказал значительное кумулятивное влияние на экономическую профессию; это вдохновило большое число исследователей на разработку формальных теорий и эмпирических тестов, которые помогли превратить несколько противоречивое, периферийное поле в основную область современных экономических исследований» [5, с. 3]. Талеровская поведенческая экономика – не новая дисциплина: это все та же экономика, но значительно обогащенная знаниями из области психологии и других социальных наук. Характеризуя новую поведенческую экономику, Р. Талер пишет: «Сейчас поведенческая экономика – это развивающаяся отрасль экономики, и в большинстве ведущих университетов мира уже есть исследователи, работающие именно в этой области. Не так давно представители этого направления и другие ученые, занимающиеся изучением поведения человека, стали частью сообщества политических консультантов» [2, с. 14]. Кстати, и сам Ричард Талер в течение ряда лет был советником американского президента Барака Обамы.

Анализируя экономические процессы на основе психологического подхода, Р. Талер выделил в этом влиянии три аспекта человеческой психологии: когнитивные ограничения (или ограниченную рациональность), проблемы самоконтроля и социальные предпочтения.

Еще Герберт Саймон ввел в научный обиход термин «ограниченная рациональность», но не заметил того, что позже выявил Ричард Талер: чем ограниченно рациональный человек отличается от полностью рационального человека. Главное, что здесь сделал Р. Талер – в экономические теории были включены «люди» вместо «рационалов». Его методологический подход, объединивший экономический и психологический анализ, исходит из анализа *индивидуальных* решений, что связано с *личными* интересами, пониманием того, «что такое хорошо» и «что такое плохо» на *индивидуальном* уровне. Действия, как и познавательные способности, самоконтроль и мотивация *разных людей* могут значительно различаться.

В результате в экономических моделях стали фигурировать реальные люди, что сделало экономику более человеческой. Анализируя функционирование ограниченной рациональности, Р. Талер объясняет упрощением аналитической деятельности людьми процесса принятия финансовых решений. Люди по законам малых чисел исходят из односторонней оценки своего решения, а не его общего эффекта. На основе этого в его новой поведенческой экономике была сформулирована концепция «ментального учета» (*mental accounting*). Этот ментальный учет сопровождается характеристикой феномена «эндаумента» (*endowment* – целевой капитал некоммерческой организации), который в экономической терминологии означает, «то, что тебе принадлежит, является частью твоего эндаумента. Я постоянно сталкивался с наблюдением, что люди ценят один и тот же предмет более высоко, если он является частью их эндаумента, чем те, которые им доступны, но еще им не принадлежали» [2, с. 20].

На основе такой ограниченной рациональности им определена роль в экономической деятельности социальных предпочтений, в основу которых положены теоретические и эксперимен-

тальные исследования Талера о справедливости, которые неодинаковы у разных групп людей и у разных народов. Его характеристика социальных предпочтений показывает, как предпочтения людей о справедливости могут помешать хозяйственным субъектам повышать цены и вызывать нехватку ресурсов во время кризиса. В связи с этим Р. Талером совместно с нобелевским лауреатом 2012 года Робертом Шиллером были заложены основы исследовательского поля поведенческого финансирования, посвященного изучению влияния когнитивных ограничений на финансовые рынки. Кстати, проблемы социальной справедливости рассматривались и ранее в работах многих лауреатов Нобелевской премии, примером которой является фундаментальная работа нобелевского лауреата Амартия Сены [6].

«Задача оптимизации для обычных людей часто оказывается слишком сложной, так что даже приблизиться к ее решению бывает, не удается» [2]. Большинство людей, включая даже выдающихся экономистов, не ведут себя как рациональные субъекты экономической теории. Или как в свое время заметил Л. Мизес: «На самом деле люди предпочитают иррациональные цели рациональным» [7, с. 829]. Да и сам Р. Талер, когда журналисты спросили его о том, как он распорядится денежной премией, на это ответил: «Попробую потратить их как можно более иррационально» [1]. И если для простого большинства «иррациональность не случайна и не бессмысленна», то в отношении экономических акторов, обладающих соответствующими специализированными навыками, т. е. тех, кто готовит решения, а тем более их принимает, не помешало бы быть «рационалом».

В обосновании Нобелевского комитета научных заслуг Ричарда Талера отмечается, что он «предоставил экономистам новое видение на психологию людей и новые модели для понимания и предвидения последствий их экономической деятельности. Это его видение включает: теорию ментального учета и новый подход к пониманию ограниченной рациональности; модель планирования деятельности людей на основе новых подходов к проблеме самоконтроля; а также на этой основе характеристику социальных предпочтений, раскрывающих нам новые перспективы в деле понимания справедливости и честности. И, наконец, что является не менее важным, он показывает, как политика, основанная на принципах поведенческой экономики, может помочь отдельным людям принимать оптимальные решения» [5, с. 24].

Вроде бы, кажется, что концепция человека экономического Р. Талером опровергнута. Но, критикуя рациональность человека экономического и обосновывая необходимость обновленного подхода к проведению экономических исследований, который признает существование и значимость прежде всего «людей», Р. Талер признает диалектический подход. Он заявляет, что есть и хорошая новость, которая заключается в том, что «нам не придется выбрасывать все, что мы знаем о функционировании экономики и рынков. Теории, построенные на предположении о том, что каждый человек является «рационалом», не стоит отвергать. Они пригодятся в качестве стартовой точки построения более реалистичных моделей. Также в некоторых отдельных случаях, когда решаемая человеком задача довольно проста, или когда экономические акторы обладают соответствующими специализированными навыками, модели поведения «рационалов» могут дать приемлемое представление о том, что происходит в реальном мире» [2, с. 12]. Этот реалистический подход лежит в основе разрешения кажущегося противоречия работ А. Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов» и «Теории нравственных чувств».

Новая поведенческая экономика теперь рядом с *homo economicus* ставит *homo sapiens*, тем самым разрешая это «противоречие» А. Смита. Эту хорошую новость в новой поведенческой экономике Р. Талера можно представить следующей схемой.

Homo economicus	Homo sapiens
Свободный, независимый	Ограниченная независимость
Эгоистичный	Альтруист
Рациональный	Относительная рациональность
Знающий	Неполнота информации

И в этом, как отмечал один из авторов настоящей статьи в своей работе «Социология и экономическая мысль» [8], заключается социологический подход к человеку, включенному в экономическую деятельность. Во-первых, с одной стороны, это индивид свободный, независимый, а с другой – его эта свобода ограничена конкретными условиями его существования, т. е. он не является пол-

ностью независимым. Во-вторых, с одной стороны, это – эгоист, а с другой стороны, он – одновременно и альтруист. В-третьих, с одной стороны, это «рационал» (в терминологии Р. Талера), а с другой стороны, это – человек с его страстями, предрассудками, самонадеянностью и другими чертами, что отражает его иррациональность. И, в-четвертых, с одной стороны, «люди» обладают определенным знанием о предмете и сфере своей деятельности, но, с другой – это знание, информированность большинства (не Эйнштейнов) – всегда неполная. А это означает, что экономическая составляющая *homo economicus* дополняется социологической интерпретацией.

Интеграция экономики с психологией, позволившая Р. Талеру сформулировать и «теорию подталкивания» («управляемого выбора»), за что ему было присвоено звание нобелевского лауреата, вписывается в доминирующую тенденцию на нобелевском небосклоне – тенденцию взаимопроникновения и взаимосвязи экономической науки с другими науками. В этой тенденции видны два вида взаимосвязи: во-первых, влияния других наук на развитие экономической науки и, во-вторых, распространения достижений экономической науки на социальные науки. Она отражает усиление междисциплинарных отношений, расширение границ объекта и предмета науки. Более половины лауреатов Нобелевской премии по экономике получили признание за свои работы на стыке экономики с другими социально-политическими науками.

Содержание идей нобелевских лауреатов свидетельствует, что эти идеи, как и новая поведенческая экономика Ричарда Талера, характеризуются социологическим подходом к экономическим процессам, а следовательно – о важности учета «человеческого капитала» в экономической сфере. А это требует изучения наследия как классиков-основателей экономической науки, так и представителей современной социолого-экономической науки, яркими представителями которой являются нобелевские лауреаты по экономике. С позиций интересов учебного заведения, в названии которого его сердцевиной является «торгово-экономический», новая поведенческая экономика должна занять важное место в образовательном процессе, что важно как в теоретическом, так и практическом плане.

Для подготовки специалистов-экономистов современного типа нужны, прежде всего, социологические знания, даже более чем некоторые специальные экономические дисциплины. Именно об этом свидетельствует история нобелевских премий по экономике. Один из первых ее номинантов, лауреат 1974 года Гуннар Мюрдаль считал, что выводы о социальной действительности, исходя из одних лишь экономических концепций, являются явно непродуктивными. И только «одна наука – социология, по его мнению, – концентрирует все внимание на совокупности общественных отношений и берет на себя ответственность за изучение тех сторон социальной действительности, которые менее тщательно исследуются другими дисциплинами» [9, с. 80].

О необходимости связи экономики с другими науками указывал и лауреат 1992 года Гари Беккер, расширивший сферы микроэкономического анализа, что «экономический способ моделирования человеческого поведения нередко привлекает своей аналитической мощью ... специалистов из других областей, изучающих социальные проблемы. Влиятельные школы теоретиков и эмпирических исследователей, опирающиеся на модель рационального выбора, активно работают в социологии, правоведении, политологии, истории» [10, с. 608].

А лауреат Нобелевской премии по экономике 2007 года Эрик Маскин, один из создателей теории оптимальных механизмов, с 2000 года являлся профессором социологии в Институте перспективных исследований (Принстон, Нью-Джерси), т. е. в момент объявления его номинантом по экономике был социологом. Также и один из нобелевских лауреатов 2001 года Джозеф Юджин Стиглиц, давший экономистам инструменты анализа широких спектров проблем на основе теории рынков с асимметрической информацией, также считает себя социологом [11, с. 29].

Наиболее социологическими считаются выводы и исследования Даниэля Канемана. В экономической науке на нобелевском небосклоне *Forbes* выделил 10 самых выдающихся лауреатов Нобелевской премии по экономике, чьи работы оказали самое существенное влияние и на мировую науку, и мировую экономику и чьи теории пользуются наибольшим спросом и по настоящее время. Один из этой десятки – лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 года Д. Канеман (номер 3 по номинации *Forbes*), получивший ее «за психологические и экономические исследования процессов принятия решений в условиях неопределенности», что позже Д. Канеман назвал «теорией перспектив». Его исследования легли в основу гэллаповских, а затем и международных исследований качества жизни. Барометр удовлетворенности жизнью, применяемый Институтом изучения общественного мнения Гэллапа (*American Institute of Public Opinion*), – результат работ Канемана, доказавшего, что субъективные ощущения людей – уровень счастья, оценка качества жизни – не менее, а может быть и даже более, важны, чем объективные характеристики их жизни.

Для этого Канеману потребовалось «операционализировать» (разложить) счастье, которое в разных странах ощущается по-разному, на компоненты [12].

Здесь следует отметить два момента. Во-первых, нобелевский номинант 2002 года Даниэль Канеман и нобелевский номинант 2017 года Ричард Талер – друзья-коллеги, что и определило интерес Р. Талера к пониманию сущности экономического поведения людей с психологических позиций. Во-вторых, признание заслуг Р. Талера вписывается в ряд указанных выше доминирующих тенденций в экономической науке, отмеченных нобелевскими премиями.

И это свидетельствует о необходимости совершенствования подготовки специалистов современного типа, отвечающего требованиям эпохи экономики знаний. Скажем, в структуре дисциплин по подготовке специалистов БТЭУ есть такая дисциплина, как «Психология». Но программа этой дисциплины в БТЭУ исходит из содержания, необходимого для специалистов педагогического профиля; специалистам экономического и торгового профиля нужно иное содержание, содержание которого подсказывает новая поведенческая экономика Ричарда Талера, получившего награду «за интеграцию экономики с психологией» (for integration economics with psychology).

В комментариях к характеристикам основных идей Р. Талера многие выделяют проблему (отсутствия) самоконтроля с использованием модели планировщика, которая Талером используется для описания конфликта между долгосрочным планированием и импульсивным «я» или краткосрочным делом (короткое искушение). О том, что такие знания нужны будущим специалистам торгового профиля (коммерсантам, маркетологам), свидетельствует концепция «подталкивания» Р. Талера, как элемент новой поведенческой экономики, – подталкивание покупателей к тем или иным действиям: заставить их приобретать различного рода товары, реагировать на «бесплатные» предложения, скидки и распродажи, приобретать новые модные товары, откликаться на торговые предложения типа «три товара по цене двух», «второй товар за полцены первого» и др. Это «подталкивание» используется и в других сферах: рекламе кредитования, пользования кредитными карточками, а не наличными деньгами, карточками рассрочки, ужесточения в отдельных сферах, скажем, с помощью контрактной системы, развития медицинского страхования, увеличения норм пенсионных отчислений и др.

В торговле Беларуси, прежде всего, в таких крупных торговых сетях, как «Евроопт», «Алми», «Рублевский», «Соседи», «2 гуся», эти элементы подталкивания широко практикуются. В системе потребительской кооперации элементы микроэкономического и микросоциологического менеджмента новой поведенческой экономики развиты недостаточно. Поэтому крупные торговые сети во многих районных центрах, а также в крупных сельских поселениях и поселках городского типа вытесняют систему потребительской кооперации. И даже в областных центрах. К примеру, закрылись в Гомеле белкоопсоюзские «Дискаунтер» и «Росинка». Полупустой стоит в окружении двух магазинов «Евроопт» и «2 гуся» белкоопсоюзская «Виктория».

И это ставит перед потребительской кооперацией задачу взять элементы подталкивания на вооружение, чему должна способствовать и коренная перестройка образовательного процесса в части усиления гуманитарной составляющей и расширения междисциплинарных связей в системе высшего экономического, маркетингового и коммерческо-торгового образования. Просто «люди» (термин Р. Талера) принимают экономические решения не из абстрактных математических формул, не из разного рода кривых, не из факторного анализа, совершают выбор вовсе не беспристрастно, а прежде всего из своих представлений о справедливости и честности, добре и зле, субъективных ощущений и предпочтений, личностных особенностей, даже иррациональных. И повторим высказывание Р. Талера: «иррациональность не случайна и не бессмысленна, напротив, она вполне систематична и предсказуема».

В связи с нобелевской номинацией Р. Талера в Беларуси к теории поведенческой экономики появился интерес. Вышла о ней монография: «“Потому что так решили мы”: Поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование» [13]. Социологи в ней дают реальную характеристику экономического поведения, но выводы экономистов по результатам этого анализа противоречат сущности талеровской концепции. «Поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование» исходит из положения, что все беды белорусов в их иррациональности, которую надо изжить. В экономической теории Р. Талера уживаются и иррациональность, и рациональность. И это необходимо осознать и принять как объективную данность.

Заключение

Обосновываемая необходимость совершенствования подготовки специалистов высшего образования исходит из того, что современные социально-экономические проблемы не упрощаются,

а, наоборот, становятся более сложными, сложными даже не в арифметической, а в геометрической прогрессии. Нынешнее экономическое образование, где доминируют математические модели, способствует развитию болезни, которую Д. Канеман окрестил «ослепление теорией». Поэтому новый нобелевский лауреат констатирует: «Экономическое образование, которое получают нынешние студенты, дает огромные знания в области поведения «рационалов», но при этом в жертву приносится интуитивное знание о человеческой природе и *социальных взаимодействиях*. Выпускники экономических факультетов перестали понимать, что живут в мире, заселенном просто «людьми» [2, с. 84]. Талеровская новая поведенческая экономика, основанная на интеграции экономики с другими дисциплинами, помогает будущим специалистам ориентироваться в этом не простом, усложняющемся мире. И проводить экономическую политику с использованием принципов новой поведенческой экономики в деле принятия оптимальных решений, учитывая и иррациональные стороны человеческой природы.

Список использованной литературы

1. **Нобелевская** премия здорового человека: как получить миллион за иррациональность // Life.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://life.ru/1050417>. – Дата доступа : 12.10.2017.
2. **Талер, Р.** Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. – М. : Эксмо, 2017.
3. **Смит, В.** Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / В. Смит ; пер. с англ. ; под науч. ред. Р. М. Нуреева. – М. : ИРИСЭН : Мысль, 2008. – (Серия «Экономика»).
4. **Speech Professor Per Strömberg for the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017 at the Stockholm Concert Hall, 10 desember** // Nobelprize.org [Electronic resource]. – Mode of access : www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences. – Date of access : 12.12.2017.
5. **Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017. Richard Thaler: Integration Economics with Psychology. The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel** [Electronic resource]. – Mode of access : /advanced-economicsciences2017.pdf. – Date of access : 12.12.2017.
6. **Сен, А.** Идея справедливости [Текст] / А. Сен ; пер. с англ. Д. Кралечкина ; науч. ред. перевода В. Софронов, А. Смирнов. – М. : Изд-во Института Гайдара : Фонд «Либеральная Миссия», 2016.
7. **Мизес, Л. фон.** Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. фон Мизес ; пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – М. : НПО «Экономика», 2000.
8. **Злотников, А. Г.** Социология и экономическая мысль / А. Г. Злотников. – Минск : Современное слово, 2002.
9. **Мюрдаль, Г.** Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. – М. : Прогресс, 1972.
10. **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. : ГУ ВШЭ, 2003.
11. **Стиглиц, Дж. Ю.** Ревущие девяностые. Семена развала / Дж. Ю. Стиглиц ; пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова ; вступит. статьи Г. Ю. Семигина и Д. С. Львова. – М. : Современная экономика и право, 2005.
12. **Forbes: 10 нобелевских лауреатов по экономике, изменивших мир** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [/www.isedworld.org/2016/10/24/forbes](http://www.isedworld.org/2016/10/24/forbes). – Дата доступа : 17.11.2017.
13. **«Потому что так решили мы»: Поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование**. – Минск : Звезда, 2017.

Получено 17.02.2018.