УДК 330.16
DOI 10.5281/zenodo.17665076

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© 2025. *Я. С. Давлианидзе, Е. А. Кондрашова*

Рассмотрена содержательная сущность поведенческой экономики и ее исторические аспекты возникновения как науки. Выделены основные области научного познания поведенческой экономики в соответствии с психологическим и экономическим подходами. Представлен структурированный перечень основных преимуществ поведенческой экономики как современного междисциплинарного направления на стыке психологии и экономической теории. Систематизированы основные направления поведенческой экономики, объясняющие иррациональное поведение людей в кризисных ситуациях.

Ключевые слова: нейроэкономика, ограниченная рациональность, поведенческая экономика, рациональное поведение, экономические решения.

Постановка проблемы. Современная экономическая наука переживает сложный и многоуровневый период радикальных преобразований, связанных с активным развитием теоретико-методических и практических подходов к парадигме поведенческой экономики. В отличие от традиционных экономических моделей, предполагающих полную рациональность экономических агентов, поведенческая экономика формирует новые подходы к пониманию механизмов принятия экономических и управленческих решений, что имеет критическое значение для разработки эффективной экономической политики и бизнес-стратегий.

Анализ последних исследований и публикаций. Многоаспектность развития поведенческой экономики порождает обширное поле для научных изысканий и дискуссий, касающихся влияния поведенческих паттернов потребителей на процесс принятия управленческих решений в условиях цифровой трансформации и роста неопределенности.

Проблематика совершенствования знаний о поведенческой экономике отражена в научных трудах многих ученых. Фундаментальные теоретико-методологические основы до создания термина «поведенческой экономики» заложены в работах таких ученых как Г. Тард, П. Рейно, Г. Саймон, А. Ньюэлл, У. Найссер, Л. Фестингер и др.

В свою очередь Д. Канеман и А. Тверски исследуют, как экономический субъект принимает решения, какие мотивы влияют на экономический выбор. Критикой модели «человека экономического» занимались и до Д. Канемана, но именно он и его соавтор А. Тверски впервые начали систематически изучать психологию принятия решений.

Также стоит отметить работы Т. Шеллинга, которые заложили концептуальные основы для развития поведенческой экономики, продемонстрировав принципиальную ограниченность традиционных моделей рационального выбора. Его идеи сохраняют эвристическую ценность для понимания механизмов принятия решений в условиях неопределенности, природы социальных норм и институтов и поведенческих аспектов экономической политики.

Несмотря на признание поведенческой экономики в российском академическом пространстве, её практическое применение остается фрагментарным. В связи с этим сохраняется потребность в комплексном ознакомлении научного сообщества с методологическими возможностями и ограничениями этого подхода. Первые работы

 © Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025

современных отечественных авторов, посвященные возможностям использования методов психологии в экономической науке, были опубликованы в России в середине 1980-1990-х гг. [10].

Р. И. Капелюшников в работе «Поведенческая экономика и «новый» патернализм» демонстрирует, что поведенческая экономика страдает от внутренних противоречий, пытаясь совместить несовместимые принципы свободы выбора и патерналистского вмешательства [5].

И. Е. Рудакова определила поведенческую экономику как новый раздел фундаментальной экономической науки, новый тип и стиль научного мышления, а также обосновывает необходимость изучения роли человека в цифровой экономике и выявляет взаимосвязь экономического поведения человека и его психологии [11].

Выделение нерешённых проблем. Данные российской базы e-library и статистический анализ с применением сервиса Google Books Ngram Viewer свидетельствуют о значительном росте интереса к междисциплинарным исследованиям на стыке экономики и психологии. Динамика публикационной активности в сфере поведенческой экономики и экономической психологии демонстрирует экспоненциальный рост: если в период 2006-2010 гг. было зафиксировано лишь 55 работ, то в 2011-2015 гг. их число возросло до 318, а в 2016-2020 гг. достигло 1289. За неполный период 2021-2024 гг. уже опубликовано 590 новых работ. Однако стоит подчеркнуть, что основной объем научных публикаций сосредоточен на анализе результатов зарубежных исследований в области поведенческой экономики. В литературе по-прежнему мало исследований, расширяющих границы поведенческой экономики, что требует разработки новых аналитических инструментов и междисциплинарных подходов.

Цель работы заключается в системном анализе истоков и траектории развития поведенческой экономики, определяющей её место в системе современных экономических парадигм.

Материалы и методы исследования. Информационной базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, изучавших вопросы поведенческой экономики. Методологическую основу исследования составили общенаучные методы: сравнительный анализ классических и поведенческих моделей и исторический анализ генезиса и развития поведенческой экономики.

Результаты исследования. Глобальные экономические трансформации приводят к пересмотру устоявшихся экономических парадигм, формируя новые институциональные структуры, категории и детерминанты, существенно воздействующие на принятие экономических решений. Одним из таких новых направлений является поведенческая экономика.

Поведенческая экономика прошла сложный эволюционный путь от маргинальных идей до признанного научного направления (рис. 1). Ее развитие можно разделить на пять основных этапов, каждый из которых внес значительный вклад в понимание того, как принимаются экономические решения:

1. Донаучный этап (XVIII–XIX века).

А. Смит (1723–1790 гг.) – в «Теории нравственных чувств» описал влияние эмоций и социальных норм на экономическое поведение.

Дж. Бентам (1748–1832 гг.) – разработал идеи утилитаризма, подчеркивая, что люди стремятся к удовольствию и избегают страданий.

Г. Лебон (1841–1931 гг.) – изучал психологию толпы, что позднее легло в основу поведенческих финансов.

2. Критика классической модели (1900–1950-е гг.).

© Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025

Т. Веблен (1899 г.) – ввел термин «институциональная экономика», критикуя упрощённые модели поведения.

Джон Мейнард Кейнс (1936 г.) – объяснил рыночные колебания через «животные инстинкты» (иррациональные мотивы).

Г. Саймон (1950-е г.) – предложил теорию ограниченной рациональности: люди принимают решения, исходя из неполной информации и когнитивных ограничений.

3. Рождение поведенческой экономики (1960–1980-е гг.) – период формирования поведенческой экономики как отдельной дисциплины.

Д. Канеман и А. Тверски – разработали теорию перспектив, показав, что люди по-разному оценивают потери и выгоды (эффект неприятия потерь), а также описали когнитивные искажения [4].

Р. Талер – ввел понятие ментального учёта – люди мысленно разделяют деньги на «корзины» (например, тратят кредитные деньги легче, чем наличные), а также развил идеи поведенческих финансов, анализируя иррациональность инвесторов [13].

4. Признание и институционализация (1990–2010-е гг.) – поведенческая экономика становится мейнстримом.

Нобелевские премии [15]:

2002 г. – Д. Канеман получил премию за интеграцию психологии в экономику.

2017 г. – Р. Талер награжден за вклад в *behavioral economics* и теорию «подталкивания».



Рис. 1. Этапы зарождения и развития поведенческой экономики

5. Современный этап (2020-е и будущее) – наука развивается в нескольких направлениях:

- Нейроэкономика – изучение мозговой активности при принятии решений (использование fMRI, EEG).

- AI и Big Data – алгоритмы предсказывают поведение на основе цифровых следов.

 © Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025

- Поведенческая экономика развития – анализ бедности, финансовой грамотности, социальных программ.

Анализ эволюции научных парадигм поведенческой экономики, с точки зрения ключевых аспектов в ее развитии, позволил определить, что поведенческая экономика представляет собой фундаментальный сдвиг в понимании экономического поведения и принятия решений, а также ищет объяснения отклонений от традиционных рациональных моделей. Она объединяет традиционные экономические модели с открытиями психологии. Ее перспективы выходят далеко за рамки академической области и стимулируют кардинальные преобразования в бизнесе, политике и обществе в целом. Следовательно, поведенческая экономика формируется на основе ряда психологических и экономических наук (рис. 2).

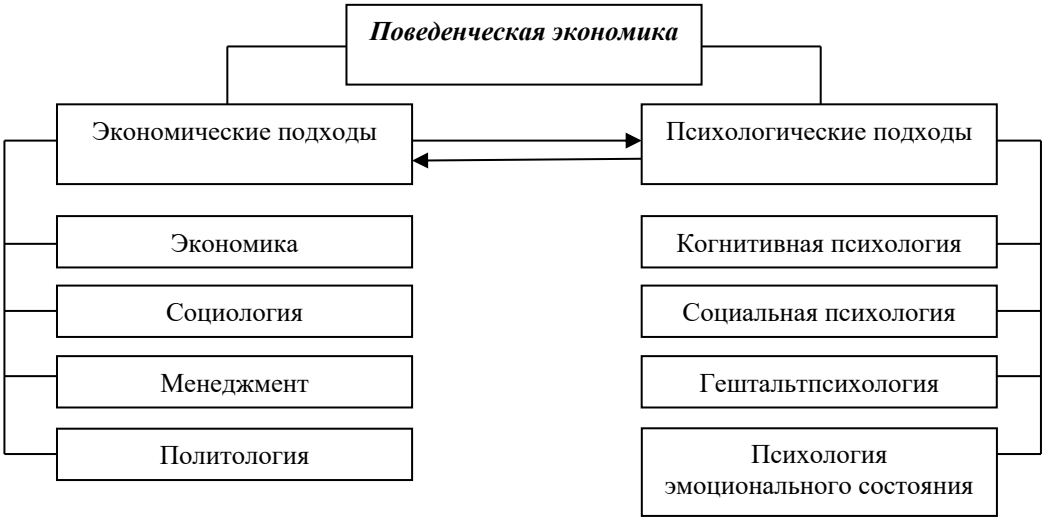


Рис. 2. Области научного познания поведенческой экономики

Можно утверждать, что поведенческая экономика уделяет особое внимание психологическим факторам, влияющим на принятие экономических решений; носит более прикладной характер, инициируя проведение контролируемых экспериментов и использование разнообразных практических инструментов; создает гуманитарную платформу для формирования единой модели «*homo oeconomicus*» в рамках социологических, психологических, когнитивных и экономических наук; широко использует применение математического аппарата для обоснования процессов принятия экономических и управленческих решений на основе ограниченной рациональности поведения экономических субъектов.

В настоящее время выделяют несколько основных направлений поведенческой экономики, каждое из которых помогает понять поведение людей, в том числе в кризисной ситуации, и лучше разобраться с перспективами выхода из состояния кризиса. Первое направление – эвристика – изучает закономерности принятия человеком решений, исходя из практических доводов, а не логической обоснованности. Второе направление – фрейминг – фокусируется на изучении влияния смысловых рамок на поведение человека. Применение смысловых рамок, использование различных нюансов формулировок создает значительный эффект, оказывая влияние на общественное мнение и поведение масс. При этом важно оформление подаваемой информации даже без ее умалчивания и искажения. Третье направление – импринтинг – означает процесс

© Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025

формирования привязанности к первоначально принятым решениям. Явление импринтинга в обществе во многом объясняется склонностью людей к стадному поведению. Четвертое направление поведенческой экономики связано с изучением экономических явлений в контексте «эффекта плацебо», задействующего механизмы, формирующие наши ожидания. Известны и другие направления поведенческой экономики, объясняющие иррациональность человеческого поведения, которые в настоящее время еще недостаточно четко оформились, но на которые в будущем также следует обратить пристальное внимание [12].

Таблица 1

Сравнительная характеристика парадигм традиционной и поведенческой экономики

Критерий сравнения	Традиционная экономика	Поведенческая экономика
Модель человека	*Homo economicus* (рациональный максимизатор полезности)	*Homo sapiens* (ограниченно рациональный, с социальными и эмоциональными факторами)
Ключевая предпосылка	Полная рациональность, устойчивость предпочтений, максимизация полезности	Ограниченная рациональность, зависимость от контекста, поиск удовлетворительного решения
Подход к риску	Нейтральное отношение в рамках теории ожидаемой полезности	Асимметричное отношение: сильное неприятие потерь (теория перспектив)
Методология	Дедукция, математическое моделирование, аксиоматический подход	Эксперименты (лабораторные и полевые), эмпирические данные, интердисциплинарный синтез
Восприятие информации	Беспристрастная обработка всей доступной информации	Когнитивные искажения (эвристики), влияние фрейминга, эмоций и социальных норм
Временные предпочтения	Экспоненциальное дисконтирование (постоянная ставка)	Гиперболическое дисконтирование (сильное предпочтение настоящего)
Принятие решений	Оптимизация на основе полной информации	«Подталкивания», эмоциональный и социальный выбор
Оценка благосостояния	Объективные показатели (ВВП, доход)	Субъективное благополучие, влияние относительного положения
Отношение к деньгам	Деньги взаимозаменяемы	Ментальная бухгалтерия (разные «счета» для разных денег)
Основные представители	А. Смит, А. Маршалл, П. Самуэльсон	Г. Саймон, Д. Канеман, А. Тверск

Сравнительный анализ, представленный в табл. 1, демонстрирует, что поведенческая экономика представляет собой эволюцию экономической мысли, предлагая более комплексный и реалистичный взгляд на механизмы принятия экономических решений. На основании проведенного анализа можно выделить следующие ключевые трансформации, характеризующие новую парадигму поведенческой экономики:

1. Смена акцентов: Поведенческая экономика не отвергает традиционную, а расширяет её, делая модели более реалистичными за счет учета психологических факторов.

2. Методологический прорыв: Переход от чисто теоретического моделирования к экспериментальной проверке гипотез, что повышает практическую значимость экономической науки.

3. Практическая применимость: Поведенческая экономика предлагает конкретные

 © Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025

инструменты (*nudge*, архитектура выбора) для улучшения экономической политики и бизнес-решений.

4. Сила аргументации: Способность объяснять «аномалии» и систематические отклонения от рационального поведения, которые не могут быть объяснены в рамках традиционной парадигмы.

Несмотря на многообразие подходов, объединяющих традиционные экономические модели с открытиями психологии, перед учеными остаются нерешенные задачи как теоретического, так и прикладного характера. Эти задачи должны определять стратегические направления развития поведенческой экономики как науки, способной оказывать реальное влияние на экономическую политику и практику управления:

- разработка моделей, учитывающих когнитивные и эмоциональные факторы;
- создание надежных методов прогнозирования экономического поведения в условиях неопределенности и кризисов;
- развитие нейроэкономических исследований для углубленного понимания биологических основ экономического выбора;
- интеграция с традиционной экономической теорией для создания более комплексных аналитических моделей;
- применение поведенческих подходов к новым вызовам – изменению климата, цифровой трансформации, пандемиям и другим глобальным проблемам.

Реализация указанных задач способна привести к трансформации современной экономической науки и практики управления. Конгломерация поведенческих подходов с традиционными экономическими моделями открывает новые перспективы для создания более точных и адаптивных инструментов экономического анализа.

Выводы. В результате исследования выявлена и систематизирована трехуровневая эволюция поведенческой экономики: от критики предпосылки о рациональности через интеграцию психологических инсайтов к формированию самостоятельной научной программы с прикладным инструментарием. Эмпирически подтверждено, что основной прирост публикаций приходится на период после 2010 года, что коррелирует с присуждением Нобелевских премий по экономике за исследования в данной области (Д. Канеман, Р. Талер). Определены ключевые барьеры для распространения поведенческой экономики в России, включая недостаточную информированность научного сообщества о её методологических возможностях и ограничениях.

Таким образом, поведенческая экономика, формируя новую парадигму экономического развития, существенно расширила понимание механизмов принятия управленческих решений, выявив систематические отклонения от рационального поведения, установленного классическими экономическими моделями. Проведенный анализ демонстрирует, что учет когнитивных искажений, социальных норм и эмоциональных факторов позволяет разрабатывать более эффективные механизмы государственной и экономической политики, корпоративного управления, а также принимать индивидуальные финансовые решения и разрабатывать социальные программы.

Перспектива дальнейших исследований связаны с углубленным изучением нейроэкономических основ принятия решений, разработкой методов коррекции поведенческих искажений и созданием новых инструментов для управления экономическим поведением. Основное значение приобретает адаптация поведенческих моделей к вызовам цифровой экономики и глобальным социально-экономическим изменениям.

© Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексейчева, Е. Ю. Современные тенденции развития глобальной экономики в контексте исследований поведенческой экономики [Текст] / Е. Ю. Алексейчева, О. В. Шинкарева // Вестник Екатерининского института. – 2019. – № 4(48). – С. 4-11.

2. Дрогобыцкий, И. Н. Поведенческая экономика: экзотика или наука? [Текст] / И. Н. Дрогобыцкий // Мир новой экономики. – 2016. – № 3. – С. 94–105.

3. Канеман, Д. Думай медленно, решай быстро [Текст] / Д. Канеман. – М.: АСТ, 2017. – 656 с.

4. Канеман, Д. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения [Текст] / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – М.: Гуманитарный центр, 2005. – 632 с.

5. Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика и новый патернализм [Текст] / Р. И. Капелюшников; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 76 с.

6. Минакова, А. В. Поведенческая экономика и её приёмы в современной экономике [Текст] / А. В. Минакова, И. Ф. Дедкова // Экономическая безопасность России: современное состояние и перспективы обеспечения: Материалы национальной научно-практической конференции, Краснодар, 18 апреля 2019 года. – Краснодар: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России, 2019. – С. 303-308.

7. Мхеян, М. О. экономические аспекты поведенческой экономики [Текст] / М. О. Мхеян // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. – 2023. – № 3(67). – С. 27-30.

8. Нариманова, О. В. Поведенческая экономика: интеграция и синергия экономики и психологии [Текст] / О. В. Нариманова // Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие. – 2023. – Т. 11, № 3(42). – С. 205-218.

9. Пескова А. В. Нейроэкономика и поведенческая экономика: источники синтеза [Текст] / А. В. Пескова, М. С. Ковалевская // Вестн. Южно-Уральского гос. ун-та. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2016. – Т. 10. – № 3. – С. 18–25.

10. Положихина, М. А. Уровень развития поведенческой экономики за рубежом и в России [Текст] / М. А. Положихина // Социальные новации и социальные науки. – 2023. – № 2(11). – С. 10-28.

11. Рудакова, И. Е. Поведенческая экономика – новая мода или новая парадигма? [Текст] / И. Е. Рудакова // Философия хозяйств. – 2018. – № 6 (120). – С. 69–80.

12. Стеблякова, Л. П. Поведенческая экономика как один из подходов к исследованию современного социально-экономического кризиса [Текст] / Л. П. Стеблякова // Друкеровский вестник. – 2022. – № 2. – С. 30-39.

13. Талер, Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать [Текст] / Р. Талер. – М.: Эксмо, 2017. – 368 с.

14. Тарасова, А. С. История и понятийный аппарат поведенческой экономики [Текст] / А. С. Тарасова // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 92-6. – С. 88-90.

15. Шатилова, А. Ю. Обзор теории перспектив Канемана и Тверски [Текст] / А. Ю. Шатилова // Научный альманах. – 2016. – № 10-1. – С. 347–350.

16. Eminova, A. E. The place of behavioral economics in modern economics / A. E. Eminova // Scientifik News. Series for Social and Humanitarian Studies. – 2021. – Vol. 17, No. 2. – P. 83-85.

17. Kahneman, D. Prospect Theory: an analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979 – Vol. 47, no. 2 – P. 263–291.

18. Kahneman, D. Choices, Values, and Frames / D. Kahneman, A. Tversky. – Cambridge, 2000 – P. 288–300.

19. 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.

Samuelson, P. A Note on Measurement of Utility / P. Samuelson // Review of Economic Studies. – 1937 – Vol. 4 – P. 155–161.

Поступила в редакцию 07.09.2025 г.

 © Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025

BEHAVIORAL ECONOMICS: A MODERN PARADIGM OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Ya. S. Davlianidze, E. A. Kondrashova

The article examines the substantive essence of behavioral economics and its historical aspects of emergence as a science. The main areas of scientific knowledge in behavioral economics are highlighted in accordance with psychological and economic approaches. A structured list of the main advantages of behavioral economics as a modern interdisciplinary field at the intersection of psychology and economic theory is presented. The main areas of behavioral economics that explain irrational human behavior in crisis situations are systematized.

Keywords: neuroeconomics, limited rationality, behavioral economics, rational behavior, and economic decisions.

Давлианидзе Яна Сергеевна
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики предприятия
ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет», г. Донецк
ya.davlianidze@donnu.ru
+7-949-427-47-84
ORCID 0009-0003-8058-0825

Кондрашова Елена Алексеевна
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия
ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет», г. Донецк
e.kondrashova@donnu.ru
+7-949-387-15-65
ORCID 0009-0005-6502-629X

Davlianidze Yana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Enterprise Economics
Donetsk State University, Donetsk

Kondrashova Elena
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
Donetsk State University, Donetsk

© Давлианидзе Я. С., Кондрашова Е. А., 2025