

ПРИМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Калиева Б.

*Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина
(Астана, Казахстан)*

APPLYING BEHAVIORAL ECONOMICS IN RISK MANAGEMENT DECISION-MAKING AT THE MICROECONOMIC LEVEL

Kaliyeva B.

S. Seifullin Kazakh Agrotechnical University (Astana, Kazakhstan)

Аннотация

В статье рассматривается применение поведенческой экономики в управлении рисками на микроэкономическом уровне. Основное внимание уделяется тому, как психологические и поведенческие факторы, такие как ограниченная рациональность и эффект статуса-кво, влияют на принятие решений в малых предприятиях и домохозяйствах. Обсуждаются методы, включая "нуджинг" и повышение финансовой грамотности, которые помогают снизить риски и улучшить управление ресурсами. Анализ показывает, что интеграция поведенческих подходов способствует более рациональному и обоснованному принятию решений, повышая экономическую устойчивость микроэкономических субъектов.

Ключевые слова: поведенческая экономика, управление рисками, микроэкономика, финансовая грамотность, нуджинг, рациональность.

Abstract

The article examines the application of behavioral economics in risk management at the microeconomic level. It focuses on how psychological and behavioral factors, such as bounded rationality and the status quo effect, influence decision-making in small businesses and households. The discussion covers methods like "nudging" and financial literacy improvement, which help reduce risks and optimize resource management. The analysis demonstrates that integrating behavioral approaches promotes more rational and well-grounded decision-making, enhancing the economic resilience of microeconomic entities.

Keywords: behavioral economics, risk management, microeconomics, financial literacy, nudging, rationality.

Введение

Поведенческая экономика изучает влияние психологических факторов на принятие экономических решений, что позволяет понять, как индивидуумы и организации реагируют на риски и неопределенность. Традиционная экономическая теория основывается на предположении о рациональном поведении, однако реальные решения часто подвержены иррациональным факторам, таким как страх потерь, предпочтения риска и влияние окружения. В условиях микроэкономики применение поведенческих подходов становится особенно важным для эффективного управления рисками на уровне предприятий и домохозяйств.

В последние десятилетия поведенческая экономика стала использоваться для разработки стратегий управления рисками, основанных на реальном поведении людей. Компании и

домохозяйства часто принимают решения, руководствуясь эмоциями и предыдущим опытом, что может привести к нерациональным и неэффективным стратегиям управления рисками. Поведенческие факторы, такие как ограниченная рациональность, эффект якоря и склонность к сохранению статуса-кво, оказывают значительное влияние на экономическое поведение и могут приводить к неверным выводам и действиям.

Применение поведенческой экономики в управлении рисками на микроэкономическом уровне позволяет разрабатывать более точные и адаптированные стратегии. Например, компании могут использовать методы "нуджинга" (подталкивания) для управления поведением сотрудников и клиентов, минимизируя риски и повышая эффективность бизнес-процессов. Аналогично, домохозяйства могут быть мотивированы к более рациональному управлению личными финансами через разработку программ финансовой грамотности и информированности.

Основная часть

Поведенческая экономика предлагает различные подходы к управлению рисками, включая использование психологических факторов и когнитивных искажений для разработки стратегий минимизации рисков. Одним из таких методов является использование концепции "нуджинга", которая заключается в подталкивании людей к более рациональным решениям, не ограничивая их свободу выбора. Например, компании могут использовать "нуджинг" для стимулирования сотрудников к выполнению безопасных действий на рабочем месте или мотивировать клиентов к выбору выгодных финансовых продуктов [1]. Рисунок 1 показывает распределение основных поведенческих факторов, оказывающих влияние на принятие решений в управлении рисками на микроэкономическом уровне. Каждый фактор представлен в виде процента от общего влияния, подчеркивая важность таких аспектов, как ограниченная рациональность, предпочтение статуса-кво и страх перед риском.

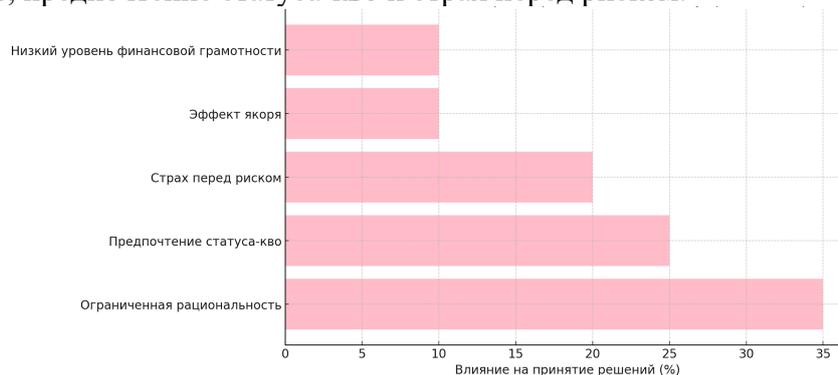


Рисунок 1. Основные поведенческие факторы, влияющие на управление рисками.

Кроме того, важным аспектом поведенческой экономики является учет склонности людей к риску и их реакции на неопределенность. Исследования показывают, что многие компании и домохозяйства предпочитают избегать риска даже при наличии возможностей для получения значительной прибыли. Поведенческая экономика позволяет разработать стратегии, которые помогают уменьшить страх перед риском и мотивируют к принятию более обоснованных и рациональных решений. Это особенно важно для микроэкономических субъектов, которые часто сталкиваются с ограниченным выбором и неопределенностью.

Также значимым аспектом является использование поведенческих подходов для повышения финансовой грамотности. В условиях, когда многие домохозяйства и малые предприятия не обладают достаточными знаниями о рисках и возможностях их минимизации, программы повышения финансовой грамотности могут существенно повлиять на уровень экономического благосостояния. Поведенческая экономика позволяет разрабатывать эффективные образовательные программы, учитывающие психологические особенности восприятия информации [2].

Поведенческие аспекты в управлении рисками

Влияние поведенческих факторов на управление рисками проявляется в различных формах, таких как ограниченная рациональность и предпочтение статуса-кво. Ограниченная

рациональность приводит к тому, что субъекты экономических решений не всегда имеют возможность учитывать всю информацию и принимать оптимальные решения. Это особенно актуально для малых предприятий и домохозяйств, которые сталкиваются с ограниченным доступом к финансовым и информационным ресурсам.

Кроме того, эффект статуса-кво также играет важную роль. Многие субъекты предпочитают сохранять текущую ситуацию и избегать изменений, даже если это не является рациональным с экономической точки зрения. Поведенческая экономика помогает понять, почему такие предпочтения возникают, и разрабатывать стратегии, которые побуждают людей и организации к более активным и выгодным действиям [3].

Применение методов "нуджинга" позволяет минимизировать риски, связанные с ограниченной рациональностью и эффектом статуса-кво. Например, компании могут использовать стратегии подталкивания для улучшения условий труда, мотивации сотрудников к соблюдению мер безопасности и оптимизации использования ресурсов. Такие меры не требуют кардинальных изменений и ограничений, но приводят к более эффективному управлению рисками и повышению производительности.

Понимание поведенческих аспектов также позволяет компаниям лучше прогнозировать поведение клиентов и партнеров, что помогает минимизировать риски при заключении контрактов и планировании стратегий. В условиях неопределенности использование таких подходов становится особенно актуальным.

Финансовая грамотность играет ключевую роль в управлении рисками на микроэкономическом уровне. Компании и домохозяйства, обладающие базовыми знаниями о финансовых продуктах и методах минимизации рисков, имеют больше возможностей для достижения финансовой устойчивости. Поведенческая экономика позволяет разрабатывать образовательные программы, которые учитывают психологические особенности восприятия информации, что способствует более эффективному усвоению знаний.

Например, использование игровых методов и симуляций помогает домохозяйствам и малым предприятиям лучше понять принципы управления рисками и принимать более обоснованные финансовые решения. Важно, чтобы такие программы были адаптированы под реальные потребности и особенности микроэкономических субъектов, что позволяет повысить их эффективность и мотивировать к применению полученных знаний на практике.

Кроме того, программы повышения финансовой грамотности могут включать элементы "нуджинга", направленные на изменение поведения. Например, создание визуальных подсказок или напоминаний о необходимости планировать бюджет и контролировать расходы помогает улучшить финансовое состояние домохозяйств и предприятий. Такие подходы являются эффективными, так как они не требуют значительных усилий, но приводят к ощутимым результатам [4].

Роль поведенческой экономики в управлении организационными изменениями

Одним из ключевых аспектов применения поведенческой экономики является её роль в управлении организационными изменениями. Организационные изменения часто сопровождаются повышенным уровнем сопротивления со стороны сотрудников, которые могут опасаться новых процессов или структурных перестроек. Поведенческая экономика позволяет компаниям разрабатывать стратегии, учитывающие естественные психологические реакции людей, такие как страх перед неопределенностью и привязанность к привычным процессам. Для успешного внедрения изменений компании могут использовать принципы "нуджинга", создавая среду, в которой сотрудники естественным образом принимают новые практики и методы работы. Например, поэтапное внедрение изменений с демонстрацией конкретных выгод может минимизировать сопротивление и повысить адаптивность сотрудников к новым условиям [5].

Другим важным аспектом является работа с когнитивными искажениями, такими как эффект якоря и склонность к подтверждению, которые могут влиять на восприятие изменений и мешать принятию объективных решений. Поведенческая экономика предполагает использование инструментов, способствующих минимизации этих искажений, например,

регулярные тренинги и информирование сотрудников о преимуществах новых методов и технологий [6]. Также эффективно работают мероприятия по вовлечению персонала в процесс принятия решений, что позволяет снизить эффект статуса-кво и мотивировать сотрудников к участию в реализации стратегических задач. Вовлечение персонала в обсуждение изменений и учет их мнений способствуют повышению уровня доверия и готовности принимать новые правила и рабочие процессы [7].

Еще, поведенческая экономика предоставляет компаниям инструменты для повышения мотивации и вовлеченности сотрудников в условиях изменений. Поддержание высокого уровня вовлеченности в период изменений может быть достигнуто за счет создания стимулов, которые учитывают как экономические, так и психологические потребности сотрудников. Предоставление обратной связи, признание заслуг и создание атмосферы доверия помогают уменьшить уровень стресса и повысить адаптивность работников. Кроме того, поддержка карьерного роста и развития сотрудников, внедрение гибких рабочих графиков и других нематериальных стимулов также играют важную роль в адаптации к изменениям и обеспечении долгосрочной устойчивости компании. Эти подходы позволяют организациям успешно проводить изменения, минимизируя возможные риски и улучшая общую эффективность работы [8].

Заключение

Применение поведенческой экономики в управлении рисками на микроэкономическом уровне предоставляет новые возможности для повышения экономической устойчивости и эффективности субъектов. Поведенческие методы, такие как "нуджинг" и программы повышения финансовой грамотности, способствуют снижению рисков и улучшению принятия решений, что особенно важно для малых предприятий и домохозяйств.

Использование поведенческих подходов также помогает компаниям и домохозяйствам лучше адаптироваться к неопределенности и принимать более обоснованные и рациональные решения. В условиях ограниченной информации и ресурсов такие методы становятся незаменимыми для обеспечения устойчивого экономического роста и финансового благополучия.

Интеграция поведенческих подходов в управление рисками на микроэкономическом уровне является важным шагом для повышения эффективности и устойчивости экономических субъектов. Компании и домохозяйства, использующие поведенческие методы, получают значительные конкурентные преимущества и возможности для долгосрочного развития.

Список литературы

1. Комарова О.В., Пичурина Д.В. Инструменты управления корпоративными рисками в условиях цифровой трансформации и неопределенности // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. №12-2. С. 259-266.
2. Bryant W.D.A. The Microeconomics of choice under risk and uncertainty: where are we? // *Vikalpa*. 2014. Vol. 39. No.1. P. 21-40.
3. Barkas P. Consumer Protection and Financial Innovation: Microeconomic, Policy, and Behavioral Considerations for the Digital Era // *Finance, Growth and Democracy: Connections and Challenges in Europe and Latin America in the Era of Permacrisis: Democracy, Finance, and Growth*. – Cham : Springer Nature Switzerland. 2024. P. 263-285.
4. Андреев В.М. Ретроспективный анализ основных теорий поведенческой экономики // *Технико-технологические проблемы сервиса*. 2023. №3 (65). С. 48-53.
5. Положихина М.А. Уровень развития поведенческой экономики за рубежом и в России // *Социальные новации и социальные науки*. 2023. №2 (11). С. 10-28.
6. Barkas P. Innovation: Microeconomic, Policy // *Finance, Growth and Democracy: Connections and Challenges in Europe and Latin America in the Era of Permacrisis: Democracy, Finance, and Growth*. Vol. 272. P. 263.

7. Angner E., Loewenstein G. Behavioral economics // Handbook of the philosophy of science: Philosophy of economic. 2007. P. 641-690.
8. Урлапов П. Этические ценности и цифровая трансформация экономики // Двадцать седьмые апрельские экономические чтения. 2021. С. 60-62.