

но также и креативных общественных, социальных, политических проектов.

Решение вопроса вознаграждения спонсоров многовариантно:

- отсутствие вознаграждения (спонсорские пожертвования). Чаще всего применяется в политических, социальных, медицинских проектах;

- нефинансовое вознаграждение. Оно может выражаться в виде приглашения на концерт, упоминания в титрах т.д. В настоящее время это наиболее массовая по количеству платформ модель;

- финансовое вознаграждение. В ответ на свою поддержку инвестор получает долю от дохода или прибыли финансируемого проекта, часть собственности или право на участие в принятии управленческих решений и др.

В Республике Беларусь условный рынок краудфандинга ограничен двумя платформами — Talaka и Maesens, созданными в 2011 и 2012 гг. соответственно. Основными факторами торможения его развития является непроработанность законодательной базы, отсутствие полноценных краудфандинговых платформ, невысокий уровень доходов населения и его пассивность, вызванная низким уровнем инновационности мышления и социальной ответственности за происходящие в стране процессы.

Преодоление перечисленных препятствий развития краудфандинга обеспечит формирование альтернативного вида финансирования начинающих бизнес-проектов, в том числе и инновационных. Это в свою очередь может стать одним из мощных импульсов активизации малого предпринимательства, повышения эффективности использования ресурсов, формирования развитого гражданского общества, а значит, создания дополнительных условий для развития национальной экономики Беларуси.

*В.В. Рымкевич, канд. экон. наук  
БГУ (Минск)*

## **БИХЕВИОРИЗМ В РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ**

В риск-менеджменте очень важно выявить поведение человека не только с точки зрения экономики, но и психологии. В данном контексте необходимо выявить закономерности поведения человека в различных экономических ситуациях. В частности, в условиях неопределенности, когда хозяйствующий субъект рискует осознанно или подвергается рисковому ситуации. Без комплексного экономико-психологического анализа невозможно раскрыть такую категорию, как экономический риск.

Поведенческая экономическая теория (англ. *behavioural economics*) представляет собой один из исследовательских подходов, описываю-

сих процесс принятия решений в различных областях экономики. Иногда ее также называют бихевиористской.

По нашему мнению, исследование поведения человека сквозь призму экономических и психологических отношений позволяет полнее раскрыть субъективную сторону риска. При принятии решений, сопряженных с риском, наряду с объективными условиями (обстановка) важное значение имеют личностные характеристики того, кто идет на риск.

Необходимо выявить место и роль экономического субъекта с точки зрения бихевиористского подхода. Основное отличие представлений об «экономическом человеке» от представлений, сформировавшихся в психологии, сопряжено с принципиально иными рамками объяснения поведения человека.

В экономической теории описание, предсказание и объяснение основаны на определении рациональности и других связанных с ней элементах, в различных направлениях психологии такими основами являются варианты поведения (бихевиоризм) [1, с. 19].

На недостатки рационалистической модели «экономического человека» указывали многие экономисты-психологи. Практически все целевое и нерациональное поведение человека в сфере экономики не укладывается в данную модель [2, с. 774].

С позиций экономической теории рисков поведенческие отношения обуславливают классификацию рисков с учетом психологических особенностей индивида.

Субъективные риски связаны с действиями субъектов: как с принимаемыми ими решениями при возможности выбора (альтернативные риски), так и с ошибками в исполнительских действиях персонала, нарушениями правил эксплуатации и т.п. (безальтернативные риски).

Мотивированный риск предполагает получение ситуативных преимуществ в деятельности и рассчитан на ситуативные преимущества со стороны, принимающей рискованное решение. Немотивированный риск не имеет рационального основания и обычно связывается с интуицией, жизненным опытом и стремлением оправдать негативные поступки.

Деление риска на оправданный и неоправданный особенно важно для юриспруденции. Ведь при выводе о неоправданности риска возникает вопрос о мере ответственности (в том числе и уголовной) за неосторожность.

Приемлемый риск — такой уровень риска, который человек считает допустимым для получения максимально возможных выгод от своей деятельности. Степень привлекательности и приемлемости риска теоретически должна находиться в прямой зависимости от получаемой личной или социальной выгоды. Неприемлемые риски — это риски, представленные лишь негативными последствиями, поэтому такие рискованные действия и поступки лишены смысла. Уровни риска, которые считаются приемлемыми, сильно варьируются в различных областях человеческой деятельности [3, с. 25].