

ного национального своеобразия уже не просто в качестве правил этикета и ориентации на стереотипы ведения дел, но восприятие специфически ментальной для всех государств предопределенности общественного сосуществования. Влиять на паттерны поведения, усвоенные и переданные от одного поколения к другому, чрезвычайно сложно, но учесть их — стратегический выбор всех участников международного бизнеса как субъективная актуализация влияния культуры в качестве деловой культуры на инновационное развитие экономики.

*В.В. Рымкевич, канд. экон. наук, доцент
v.v.rymkevich@gmail.com
БГЭУ (Минск)*

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В последнее время многие ученые стали исследовать поведенческую экономику, особенно после того, как Нобелевскую премию по экономике в 2017 г. присудили Ричарду Талеру из Чикагского университета «за вклад в изучение поведенческой экономики».

Существует ряд трактовок понятия «поведенческая экономика». Так, К.В. Рудый дает следующее определение: «это экономика, основанная на жизненной практике, свойственной ей иррациональности, эмоциях, социальных нормах, стереотипах поведения людей» [1, с. 22]. Здесь не совсем четко прослеживается исследование данной категории с точки зрения предмета, субъекта и объекта. Заслуживает внимания определение Н.И. Захарова: «поведенческая экономика является наукой, занимающей важное место в семействе экономических наук и основным смыслом (предметом) которой является исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов» [2, с. 11]. Данная трактовка в большей степени связана с экономическими процессами, чем предыдущая.

Система экономических отношений, как известно, является чрезвычайно сложной, многомерной и требует многоаспектного исследования.

В исследованиях системы экономических отношений и категорий, их классификации используется, как правило, не весь комплекс форм и методов системного анализа: субстанциональный, элементный, структурный, функциональный, интегративный, генетический, прогностический, метод уровней, метод целей и др. В подавляющем большинстве случаев речь идет об использовании тех или иных отдельных аспектов системного анализа, а не об их совокупности.

Применение отдельно взятых методов не позволяет дать полного представления об изучаемом объекте и даже может исказить его действительное содержание, особенности функционирования или перспективы развития.

Экономическая наука изучает экономические отношения в процессе деятельности человека. Важно отметить, что на первом месте должно быть исследование экономических отношений, а не поведение. Поведенческая экономическая теория (Behavioural Economics) представляет собой один из исследовательских подходов, описывающих процесс принятия решений в различных областях экономики. Иногда ее называют также бихевиористской.

В неоклассической микроэкономике исходной является рациональная модель поведения домохозяйства или фирмы (соответственно, максимизация полезности или прибыли), а затем результаты данной модели сопоставляются с реальным поведением. В поведенческой теории господствует не рациональное, а конвенциональное поведение (т.е. подчиняющееся принятым правилам и условностям). Признанным основоположником поведен-

ческой экономической теории считается Нобелевский лауреат, американский экономист, профессор психологии и информатики Герберт Саймон.

Исходя из этого, можно дать следующее определение поведенческой экономики: это наука, изучающая экономические отношения производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ и услуг в процессе принятия решения субъектом по поводу реализации своих интересов.

Источники

1. «Потому что так решили мы»: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование / К.В. Рудый [и др.]; под науч. ред. К.В. Рудого. — Минск : Звезда, 2017. — 268 с.

2. *Захаров, Н.И.* Поведенческая экономика, или почему в России хотим, как лучше, а получается как всегда : монография / Н.И. Захаров. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 213 с.

*К.И. Рябова, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Концепций, отражающих методологические основы функционирования экономики и общества в целом, в современной экономической литературе огромное множество. При этом большинство авторов в своих теориях едины в основополагающем элементе современного типа народного хозяйства — это интеллектуальные ресурсы, знания, информация.

Термин «экономика знаний» ввел в научный оборот Ф. Махлуп, применив его к одному из секторов экономики, базирующихся на производстве и распространении знаний. В этом контексте термин «экономика знаний» часто отождествляется с терминами «информационная экономика» и «новая экономика». Данное определение в узком смысле представляет собой совокупность экономических секторов, специализирующихся на информационных и телекоммуникационных технологиях и представленных следующими основными направлениями: производство средств программного обеспечения и сопутствующих услуг, связанных с техническим обслуживанием; производство аппаратных средств и комплектующих; производство и обслуживание средств коммуникации.

Вместе с тем в современной научной литературе все чаще высказывается точка зрения, что данный термин следует рассматривать, обозначая тип экономики в целом, который присущ стране, где знания играют решающую роль, а производство знаний становится источником роста.

Основополагающим компонентом экономики знаний становятся научные и образовательные услуги, продуцирующие и распространяющие знания. Современная система образования, переобучения и переквалификации должна быть адаптирована к стремительным изменениям в области информационных технологий, что порождает изменения в структуре рабочей силы, позволяет готовить новых специалистов, востребованных в современных условиях, и переобучать работников, чьи профессии останутся невостребованными.

Это актуально, поскольку принципиальной чертой, отличающей экономику знаний, является изменение характера труда и структуры рабочей силы. Экономика знаний открывает простор для появления новых профессий, специализаций и видов деятельности. Закономерно появление специалистов, подходящих под определение П. Друкера «knowledge worker», они способны работать удаленно, имея лишь технологическую базу и объем накопленных знаний в определенной области (SMM-специалисты, SEO-специалисты, копирайтеры, коучеры и т.д.). В первую очередь это обусловлено тотальным распространением информационных технологий, причем скорость данного процесса дик-