

отношений с правоохранительными органами заинтересованных стран и их региональных объединений. Данное направление позволяет оценить способности банка и обучить персонал реагировать на юридические и юрисдикционные неопределенности иностранных государств при осуществлении операций с электронными деньгами. В-пятых, по мере расширения электронной коммерции банки сталкиваются с проблемами аутентификации и авторизации клиентов, что может подвергнуть банк юридическому риску. В настоящий момент используется правовой подход по ограничению перечня операций и лимитированию их объемов.

Д. А. Оснач

Науч. рук. А. А. Казущик,

канд. экон. наук, доцент

ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ: ЭВОЛЮЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Современные концепции маркетинга значительное внимание уделяют исследованию потребительского поведения. Теории потребительского поведения эволюционировали от взглядов А. Смита и Д. Рикардо («человек рациональный») до сложных современных моделей кастомизации и омниканальности в информационной экономике.

Теория рационального выбора базируется на предпосылке о том, что потребители будут принимать оптимальные для них решения, основанные на экономической выгоде с учетом ряда упущений: ограниченной рациональности, несовершенства информации и нехватки времени. Например, рациональный выбор Г. Саймон исследовал на примере игры в шахматы. Однако рассмотрение человека только лишь как логически мыслящего, принимающего во внимание доступную ему информацию и на ее основе максимизирующего собственную выгоду и минимизирующего степень риска – это узкий подход. Современная поведенческая экономика основывается на положении о том, что для экономического субъекта большое значение имеет «здесь и сейчас, настоящее», нежели «прошлое» или «будущее». Изменяется социальная роль потребления, большое значение приобретает социальная координация. Экономисты институциональной школы (Т. Веблен, Р. Коуз, Г. Саймон, Д. Гэлбрейт, Д. Акерлоф) учитывают социальные, психологические, эмоциональные факторы при анализе экономического поведения индивида-покупателя. Поведенческая школа (Д. Канеман, А. Тверски, П. Словик, Р. Талер, М. Чиксентмихайи) принимает во внимание психологические, бихевиористические аспекты поведения. Индивиды не только не всегда действуют рационально в контексте собственной выгоды, но и зачастую слабо понимают, в чем заключается эта выгода [1, с. 30].

Отдельного внимания заслуживает поведенческая теория поколений, рассматривающая мотивы, привычки, стереотипы поведения, основанные на приверженности к тем или иным нормам в зависимости от времени рождения индивида.

Литература

1 Карманова, А. А. / Потребительское поведение: теоретико-методологические основания изучения / А. А. Карманова, Л. П. Пискунова // Вопросы управления. – 2012. – № 3 (20). – С. 25–46.