

Бородавко Любовь Сергеевна

Иркутский государственный университет путей сообщения (ИрГУПС)

Куневич Кристина Дмитриевна

Иркутский государственный университет путей сообщения (ИрГУПС)

Поведенческая экономика неравенства: как субъективное восприятие бедности формирует иррациональное экономическое поведение и закрепляет социально-экономическую стагнацию

Аннотация. Статья посвящена формированию иррационального экономического поведения под влиянием субъективного восприятия собственной бедности. С позиции поведенческой экономики исследуется влияние субъективного переживания бедности на экономические решения индивидов в области распоряжения средствами. Рассмотрены понятия абсолютной, относительной и субъективной бедности. Изучено понятие «когнитивный налог на бедность», которое реализуется через особенности мышления в условиях ограниченности ресурсов. Показано, что осознание себя бедным запускает комплекс когнитивных и эмоциональных механизмов (когнитивную перегрузку, выученную беспомощность, гиперболическое дисконтирование), которые провоцируют импульсивное потребление, отказ от сбережений и нежелание инвестировать в человеческий капитал. На основе анализа эмпирических данных и теоретических моделей обосновывается, что данные поведенческие паттерны формируют самоподдерживающуюся ловушку бедности, снижая социальную мобильность и тормозя экономический рост. Предложены направления социальной политики, учитывающие поведенческие ограничения малоимущих групп, что позволило бы в итоге сделать ее более эффективной.

Ключевые слова: субъективная бедность, поведенческая экономика, когнитивный налог, выученная беспомощность, импульсивное потребление, сбережения, ловушка бедности, экономическое неравенство.

Borodavko Lyubov Sergeevna

Irkutsk State Transport University

Kunevich Kristina Dmitrievna

Irkutsk State Transport University

The Behavioral Economics of Inequality: How Subjective Perceptions of Poverty Shape Irrational Economic Behavior and Perpetuate Socioeconomic Stagnation

Annotation. This article examines the influence of the subjective experience of poverty on individuals' economic decisions using a behavioral economics perspective. It is shown that the perception of oneself as poor triggers a complex set of cognitive and emotional mechanisms (cognitive overload, learned helplessness, hyperbolic discounting) that provoke impulsive consumption, a refusal to save, and a reluctance to invest in human capital. Based on an analysis of empirical data and theoretical models, it is demonstrated that these behavioral patterns create a self-perpetuating poverty trap, reducing social mobility and hindering economic growth. Social policy approaches are proposed that take into account the behavioral constraints of low-income groups.

Key words: subjective poverty, behavioral economics, cognitive tax, learned helplessness, impulsive consumption, savings, poverty trap, economic inequality.

Одной из ключевых проблем современной экономической науки остается устойчивое воспроизводство бедности даже в условиях экономического роста и развитых систем социальной поддержки. Традиционные модели, основанные на предпосылке рационального

выбора, не способны в полной мере объяснить, почему индивиды с низкими доходами систематически принимают финансовые решения, усугубляющие их положение: отказываются от накоплений, совершают импульсивные покупки, не инвестируют в образование. Поведенческая экономика, интегрирующая достижения психологии в анализ экономического поведения, предлагает иной взгляд на эту проблему, помещая в центр анализа субъективное восприятие индивидом своего материального статуса.

Цель настоящей статьи заключается в раскрытии связи между субъективным переживанием бедности и экономическим поведением при помощи демонстрации, как психологические механизмы трансформируются в устойчивые паттерны, закрепляющие неравенство и ограничивающие социально-экономическое развитие.

В научной литературе принято различать абсолютную, относительную и субъективную бедность. Абсолютная бедность определяется через неспособность удовлетворить базовые физиологические потребности и фиксируется на основе прожиточного минимума. Относительная бедность характеризует положение индивида относительно медианного уровня доходов в обществе. Субъективная же бедность отражает самоощущение человека, его оценку собственного материального благополучия в сравнении с референтными группами и собственными ожиданиями [11].

Принципиально важным для анализа социально-экономических явлений является то обстоятельство, что субъективная и объективная бедность далеко не всегда совпадают. Исследования, проведенные отечественными учеными, показывают, что доля граждан, считающих себя бедными, стабильно превышает долю тех, чьи доходы находятся ниже официально установленной черты бедности [10]. Данный разрыв не является статистическим артефактом. Он указывает на то, что значительная часть населения, располагая доходами выше прожиточного минимума, тем не менее испытывает хроническое ощущение дефицита ресурсов, социальной уязвимости и невозможности влиять на собственную жизнь.

Именно это субъективное переживание, как будет показано далее, запускает каскад когнитивных и эмоциональных реакций, существенно меняющих экономическое поведение. В отличие от объективных показателей, которые фиксируют лишь текущий уровень материальной обеспеченности, субъективная бедность выступает активным психологическим фактором, формирующим горизонт планирования, отношение к риску и восприятие собственной осознанности и целенаправленности [4].

Центральным концептом, объясняющим иррациональное поведение малоимущих индивидов, является понятие «когнитивный налог на бедность». В серии экспериментов, проведенных С. Муллайнатаном и Э. Шафиром, было убедительно продемонстрировано, что сама необходимость постоянно думать о нехватке денег снижает производительность когнитивных функций на величину, сопоставимую с потерей 13 пунктов IQ или хроническим недосыпанием [18].

Механизм этого эффекта заключается в ограниченности ментальных ресурсов человека. Внимание и способность к самоконтролю являются исчерпаемыми ресурсами. Индивид, находящийся в условиях хронического финансового стресса, вынужден постоянно решать множество краткосрочных задач: как «дотянуть до зарплаты», где найти средства на неотложные нужды, как распределить небольшой бюджет между конкурирующими потребностями. Эта непрерывная когнитивная нагрузка истощает ресурс, необходимый для долгосрочного планирования, анализа сложных финансовых продуктов и принятия взвешенных решений [20].

В результате малоимущие индивиды вынужденно полагаются на автоматические, эвристические режимы мышления («Система 1» по Д. Канеману), которые в финансовой сфере систематически приводят к ошибкам: недооценке будущих выгод, переоценке сиюминутных удовольствий, игнорированию вероятностных рисков [3].

Феномен выученной беспомощности, первоначально описанный М. Селигманом в контексте экспериментальной психологии, получил убедительное эмпирическое подтверждение и в сфере экономического поведения. Суть его заключается в том, что

многократный опыт неудач в попытках изменить жизненную ситуацию формирует устойчивое убеждение в том, что собственные действия не способны повлиять на исход событий [16].

Применительно к бедности это проявляется в отказе от инвестиций в человеческий капитал. Индивиды, длительное время находившиеся в условиях ресурсного дефицита и сталкивавшиеся с невозможностью найти достойную работу, получить кредит или создать сбережения, приходят к выводу, что «всё равно ничего не светит». Данное убеждение становится самосбывающимся пророчеством: отказ от обучения и профессионального развития консервирует низкую квалификацию, что, в свою очередь, ограничивает возможности для повышения дохода [5].

Социологические опросы фиксируют устойчивую корреляцию: среди респондентов, субъективно относящих себя к бедным слоям, доля планирующих получить дополнительное образование в ближайшие один-два года в 2,5–3 раза ниже, чем среди тех, кто при сопоставимом доходе не считает себя бедным [13].

Классическая экономическая теория предсказывает, что рациональный индивид стремится сглаживать потребление во времени, делая сбережения в трудоспособном возрасте. Однако эмпирические данные демонстрируют систематическое отклонение от этого предписания: малоимущие домохозяйства сберегают значительно меньше, чем предписывают рациональные модели, даже с учётом низких доходов [9].

Одно из объяснений данного парадокса даёт концепция гиперболического дисконтирования, которая означает, что индивид отдаёт предпочтение немедленным выгодам по сравнению с отсроченными. Этот эффект особенно выражен у людей, находящихся в состоянии хронического стресса и неуверенности в будущем — типичных спутников субъективной бедности [6].

Кроме того, исследования показывают, что способность к долгосрочному финансовому планированию тесно связана с эмоциональной связью со своим будущим «я». У людей, переживающих хронический дефицит ресурсов, эта связь ослабевает: будущее воспринимается как нечто абстрактное и маловероятное, что снижает мотивацию к сбережениям [7].

Импульсивное потребление в контексте бедности выполняет специфическую психологическую функцию — компенсацию хронического стресса и фрустрации. Ощущение собственной неполноценности, невозможности контролировать жизненные обстоятельства создаёт мощный эмоциональный дискомфорт. Импульсивная покупка — даже недорогой вещи, символизирующей принадлежность к более высокому статусному слою, — временно купирует этот дискомфорт, даёт иллюзию контроля и самоутверждения [8].

Эмпирические данные подтверждают данную закономерность. В исследовании, проведённом на выборке российских домохозяйств, было установлено, что доля импульсивных покупок в структуре расходов у субъективно бедных респондентов на 34 % выше, чем у респондентов с сопоставимым доходом, но не идентифицирующих себя как бедных [12].

В таблице 1 представлена сводная характеристика рассмотренных психологических механизмов и их экономических проявлений.

Таблица 1 — Психологические механизмы субъективной бедности и их влияние на экономическое поведение [составлено авторами на основе 6, 8, 16]

Психологический механизм	Сущность	Экономическое проявление
Когнитивная перегрузка («налог на бедность»)	Истощение ментальных ресурсов из-за постоянного решения краткосрочных финансовых задач	Снижение качества долгосрочных решений, ошибки при выборе финансовых продуктов

Выученная беспомощность	Убеждение в невозможности изменить ситуацию собственными действиями	Отказ от инвестиций в образование и профессиональное развитие
Гиперболическое дисконтирование	Непропорционально высокий вес немедленных выгод по сравнению с будущими	Низкая норма сбережений, предпочтение текущего потребления
Компенсаторное импульсивное потребление	Снятие эмоционального дискомфорта через символические покупки	Повышенная доля необдуманных расходов в бюджете

Рассмотренные выше психологические механизмы не действуют изолированно, они образуют замкнутую систему с положительной обратной связью, в которой каждый элемент усиливает действие других, закрепляя состояние бедности. На рис. 1 представлена концептуальная схема этого самоподдерживающегося цикла.

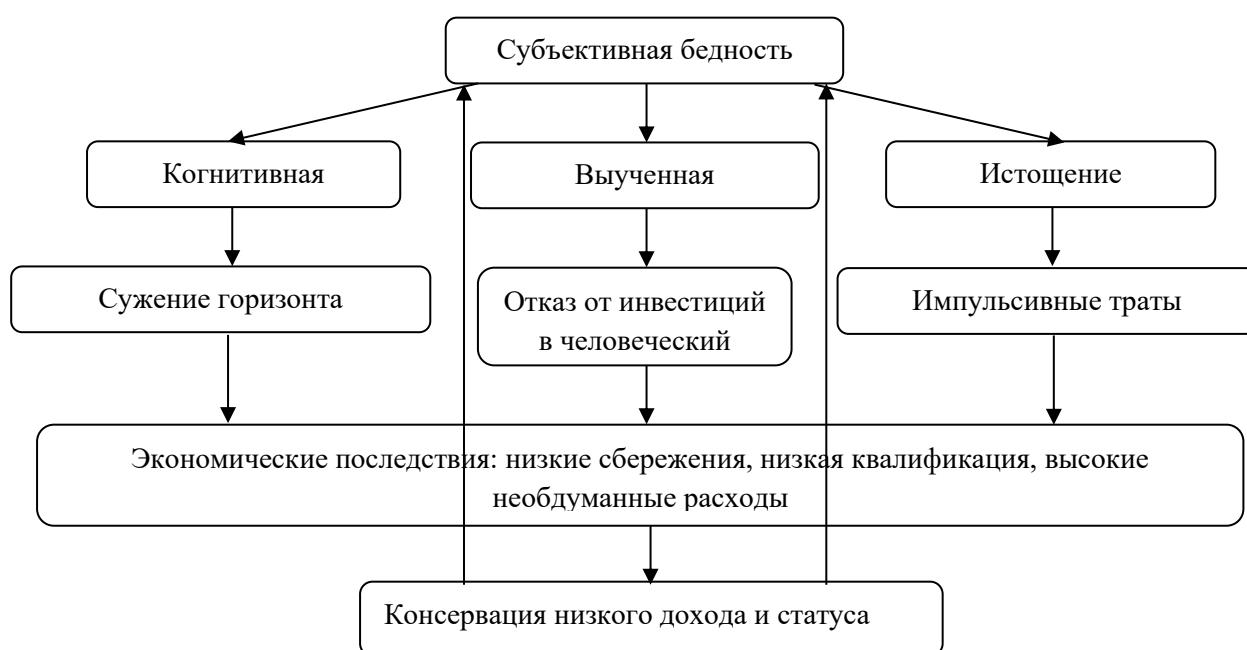


Рис. 1. Механизм самовоспроизводства субъективной бедности (ловушка бедности) [составлено авторами на основании 11, 16, 18]

Представленная схема раскрывает механизм самовоспроизводства субъективной бедности. Отправной точкой цикла выступает субъективное ощущение бедности – внутреннее переживание дефицита ресурсов и социальной уязвимости, которое может существовать и при доходах выше прожиточного минимума. Это состояние одновременно активирует три психологических процесса: когнитивную перегрузку (истощение ментальных ресурсов из-за постоянного решения краткосрочных финансовых задач), выученную беспомощность (убеждение в невозможности изменить ситуацию собственными усилиями) и истощение самоконтроля (снижение способности противостоять сиюминутным соблазнам).

Указанные процессы, в свою очередь, формируют соответствующие поведенческие паттерны: сужение горизонта планирования (фокус на ближайших днях и неделях в ущерб долгосрочным целям), отказ от инвестиций в человеческий капитал (образование, переквалификация, развитие навыков) и импульсивные траты (компенсаторное потребление, временно снижающее эмоциональный дискомфорт). Совокупным экономическим

результатом становятся низкий уровень сбережений, консервация низкой квалификации и высокая доля необдуманных расходов в бюджете домохозяйства.

Эти экономические последствия объективно ограничивают возможности для роста дохода и повышения социального статуса, возвращая индивида в исходное состояние субъективной бедности. Таким образом, цикл замыкается, и бедность воспроизводится уже не столько в силу внешних обстоятельств, сколько благодаря внутренним психологическим и поведенческим механизмам.

Поведенческие деформации, описанные выше, имеют не только микроэкономические, но и выраженные макроэкономические последствия. Во-первых, массовый отказ от накоплений со стороны значительной части населения сокращает совокупные сбережения в экономике, что ограничивает инвестиционные ресурсы и сдерживает экономический рост. Во-вторых, недоинвестирование в человеческий капитал ведёт к дефициту квалифицированной рабочей силы и тормозит технологическое развитие. В-третьих, хронический стресс и психологический дистресс широких слоёв населения снижают общую производительность труда [14].

Кроме того, поведенческая ловушка бедности выступает мощным барьером для вертикальной социальной мобильности. Индивиды, субъективно ощущающие себя бедными, не только не используют доступные каналы повышения своего благосостояния, но и транслируют соответствующие установки следующим поколениям, формируя межпоколенческое воспроизводство неравенства [15].

Для оценки масштаба явления обратимся к данным социологических исследований. В таблице 2 представлена динамика доли населения России, субъективно оценивающего своё материальное положение как плохое или очень плохое, в сравнении с долей населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума.

Таблица 2 – Соотношение объективной и субъективной бедности в России (2018-2024 гг.), % [составлено авторами на основе 21, 22]

Показатель	2018	2020	2022	2024
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	12,6	12,1	10,5	9,8
Доля населения, оценивающего своё материальное положение как «плохое» или «очень плохое»	24,1	27,3	22,8	20,5
Разрыв (п.п.)	11,5	15,2	12,3	10,7

На рис. 2 представлена динамика объективной и субъективной бедности в России за 2018–2024 гг. Как видно из графика, доля населения, субъективно оценивающего своё материальное положение как плохое или очень плохое, на всём рассматриваемом периоде значительно превышает долю населения с доходами ниже прожиточного минимума. Средний разрыв составляет около 12-15 процентных пунктов, что соответствует примерно 17-20 миллионам человек. Обе кривые демонстрируют чувствительность к макроэкономическим шокам: рост в 2020 году (пандемия COVID-19) и в 2022 году (усиление санкционного давления), с последующим постепенным снижением. Однако принципиально важно, что даже в периоды улучшения объективных показателей субъективное ощущение бедности сохраняется у значительной части населения, поддерживая описанные выше поведенческие механизмы.

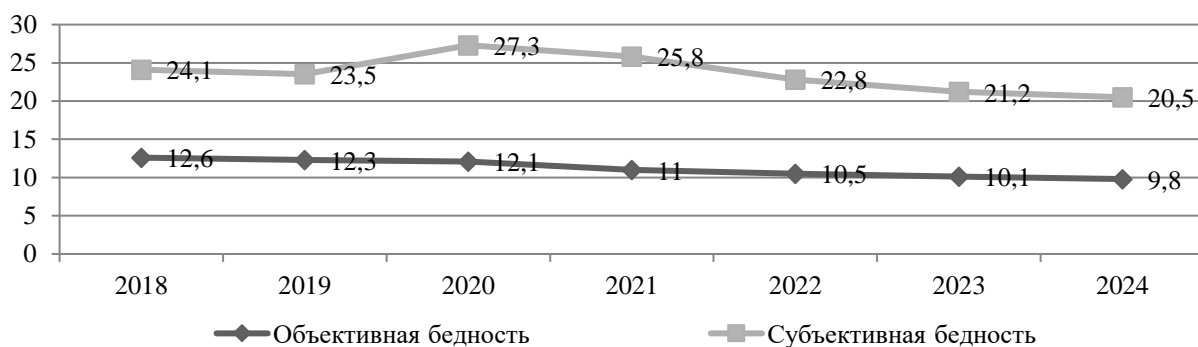


Рис. 2. Динамика объективной и субъективной бедности в России за 2018–2024 гг., в % [составлено авторами на основе 21, 22]

Традиционные подходы к борьбе с бедностью, ориентированные преимущественно на монетарные трансферты, демонстрируют ограниченную эффективность в преодолении поведенческой ловушки. По абсолютно верному замечанию Е.Д. Слободенюк [11], определение конкретных адресатов социальной помощи и пособий на основе лишь данных о финансовом состоянии домашних хозяйств оставляет ту часть населения, в рамках которой и формируется очаг социального напряжения из-за постоянного ощущения бедности, без помощи.

Учёт поведенческих факторов требует пересмотра инструментария социальной политики. В настоящее время в России она совершенствуется за счет снижения административных барьеров при получении социальных пособий. В дополнении к этому, на наш взгляд, можно внедрять следующие перспективные направления:

1. Использование механизмов «подталкивания». Это инструменты мягкого архитектурного воздействия на выбор индивида без ограничения его свободы. Например, автоматическое зачисление части дохода на сберегательный счёт с возможностью отказа или изменение формата предоставления информации о доступных образовательных программах [19]. При этом необходимо понимать, данный инструмент может вызывать разную реакцию среди населения. Довольно часто можно наблюдать невосприимчивость данных инструментов среди той части населения, которая не доверяет государственным институтам или в текущее время испытывает большие когнитивные нагрузки из-за сложных экономических условий.

2. Развитие самоэффективности. Речь идет об укреплении веры в собственные способности влиять на жизненные обстоятельства. Исследования показывают, что самоэффективность является ключевым медиатором связи между психологическим состоянием и финансовым поведением [17]. Программы менторства, группы взаимопомощи, тренинги личностного роста могут стать эффективным дополнением к материальной поддержке.

3. Адаптированные программы финансовой грамотности, учитывающие когнитивную перегрузку целевой аудитории. Информация должна предоставляться в максимально упрощённой, визуальной форме, а обучение проводиться в периоды относительной финансовой стабильности, когда когнитивная нагрузка минимальна. Особенно данные курсы и программы важны для граждан, которые не имеют образования в области экономики

Представленная и проанализированная в работе информация позволяет сформировать следующие выводы. Субъективная бедность – самоощущение индивида как представителя низкодоходной, социально уязвимой группы – является самостоятельным и мощным фактором, определяющим экономическое поведение. Осознание себя бедным запускает каскад когнитивных и эмоциональных реакций (когнитивная перегрузка, выученная беспомощность, гиперболическое дисконтирование, компенсаторное потребление), ведущих к иррациональным экономическим решениям: импульсивным тратам, отказу от сбережений и инвестиций в человеческий капитал.

Данные поведенческие паттерны образуют самоподдерживающуюся ловушку бедности, которая не только консервирует низкий уровень благосостояния отдельных индивидов, но и на макроуровне тормозит экономический рост через сокращение сбережений, недоинвестирование в человеческий капитал и снижение производительности труда. В результате все это негативно сказывается на уровне экономической безопасности конкретной личности, являющейся важным элементом социально-экономического развития любого государства [2]. При этом поведенческие факторы в первую очередь определяются эмоциональными особенностями самого человека, которые довольно сложно перестраивать в случае необходимости [1].

Традиционная социальная политика, ориентированная на монетарную поддержку, должна быть дополнена мерами, учитывающими поведенческие ограничения малоимущих групп: использованием инструментов «подталкивания», развитием самоэффективности и адаптированными программами финансовой грамотности. Только комплексный подход, интегрирующий достижения поведенческой экономики, способен разорвать порочный круг воспроизводства бедности и создать предпосылки для устойчивого инклюзивного роста.

Список источников

1. Астраханцева А. С. Эмоциональные особенности формирования личности будущего специалиста / А. С. Астраханцева // Проблемы и пути развития профессионального образования : Сборник статей Всероссийской научно-методической конференции, Иркутск, 13–15 ноября 2024 года. – Иркутск: Иркутский государственный университет путей сообщения, 2025. – С. 28-32.
2. Бородавко, Л. С. Факторы экономической безопасности личности в современных условиях / Л. С. Бородавко // Международный научный вестник. – 2026. – № 1. – С. 265-270.
3. Дрогобыцкий И.Н. Поведенческая экономика: экзотика или наука? / И.Н. Дрогобыцкий // Экономическая наука современной России. – 2017. – № 1 (76). – С. 7-20.
4. Ишмуратова В.Г. Потребительский и психологический «портрет» бедных в России / В.Г. Ишмуратова // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 157-160.
5. Кадочников Д.В. Переосмысливая бедность. О книге Абхиджита Банерджи и Эстер Дюфло «Экономика бедных» / Д.В. Кадочников // Экономическая политика. – 2021. – Т. 16. – № 5. – С. 176-189.
6. Коновалова И.А. «Ловушка бедности» как фактор дестабилизации экономики и роль государства в регулировании доходов населения / И.А. Коновалова, В.В. Ловянникова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 9 (81). – С. 1-12.
7. Назарова А.Ю. Психологическая детерминация финансовой грамотности населения в современных зарубежных исследованиях / А.Ю. Назарова, В.Е. Купченко // Вестник Омского университета. Серия: Психология. – 2020. – № 3. – С. 31-39. – DOI: 10.24411/2073-0454-2020-10248.
8. Овруцкий А.В. Импульсивное потребление в психологии и экономике: дифференциация подходов и их интеграция в рамках экономической психологии / А.В. Овруцкий // Психолог. – 2018. – № 6. – С. 45-59. – DOI: 10.25136/2409-8701.2018.6.27780.
9. Подгайко А.А. Бедность в условиях новой нормальности: институциональные ловушки / А.А. Подгайко // Journal of Economic Regulation. – 2022. – Т. 13. – № 2. – С. 38-48. – DOI: 10.17835/2078-5429.2022.13.2.038-048.
10. Прокофьева Л.М. Бедность и социальная исключенность глазами разных групп населения / Л.М. Прокофьева, И.И. Корчагина, Р.И. Попова [и др.] // Народообразование. – 2014. – № 4 (66). – С. 61-77.
11. Слободенюк Е.Д. Глубокая бедность в России: специфика объективного и субъективного положения и запросы к социальной политике / Е.Д. Слободенюк // Социологическая наука и социальная практика. – 2019. – Т. 7. – № 4. – С. 26-38. – DOI: 10.19181/snsp.2019.7.4.6797.

12. Сушко Е.Ю. Финансовое поведение населения и его детерминанты / Е.Ю. Сушко // *Финансы и кредит*. – 2017. – Т. 23. – № 12 (732). – С. 670-682.
13. Устинова К.А. Анализ факторов, определяющих финансовую грамотность и материальное положение населения / К.А. Устинова // *Финансы: теория и практика*. – 2018. – Т. 22. – № 6 (108). – С. 106-119.
14. Шох М.А. Экономическое неравенство: проблемы эффектов и измерений / М.А. Шох // *Вестник Российского университета кооперации*. – 2025. – № 3 (61). – С. 78–85.
15. Ярошенко С.С. Бедность как социальная проблема / С.С. Ярошенко // *Вопросы социальной теории*. – 2010. – Т. 4. – С. 149-164.
16. Dixon J. Existential Poverty: Welfare Dependency, Learned Helplessness and Psychological Capital / J. Dixon, Y. Frolova // *Poverty & Public Policy*. – 2011. – Vol. 3. – Iss. 2. – P. 1-20. – DOI: 10.2202/1944-2858.1158.
17. Kristoffersen I. Understanding the mental health-based poverty trap: Dynamics in psychological distress and financial precariousness, and the role of self-efficacy / I. Kristoffersen, D. Hoang, I.W. Li // *Journal of Behavioral and Experimental Economics*. – 2024. – Vol. 111. – Article 102236. – DOI: 10.1016/j.socec.2024.102219. – Режим доступа: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S2214804324000570> (дата обращения: 14.04.2026).
18. Mullainathan S. Poverty impedes cognitive function / S. Mullainathan, E. Shafir // *Science*. – 2013. – Vol. 341. – Iss. 6149. – P. 976–980. – DOI: 10.1126/science.1238041.
19. Thaler R.H. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* / R.H. Thaler, C.R. Sunstein. — New Haven : Yale University Press, 2008. – 293 p. – Режим доступа: <https://yalebooks.yale.edu/book/9780300122237/nudge/> (дата обращения: 14.04.2026).
20. «Когнитивный налог на бедность», или «близорукость бедняков» [Электронный ресурс] // Финансовый университет: учебные материалы. – Режим доступа: <https://finuch.ru/chap01/am/m11/> (дата обращения: 14.04.2026).
21. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 14.04.2026).
22. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru/> (дата обращения: 14.04.2026).

Сведения об авторах

Бородавко Любовь Сергеевна – к.э.н., доцент кафедры «Финансовый и стратегический менеджмент», Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Россия

Куневич Кристина Дмитриевна – студент 4 курса, специальность Экономическая безопасность, специализация Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Россия

Information about the authors

Borodavko Lyubov Sergeevna - Candidate of Economic Sciences, Associate professor, Department of Financial and Strategic Management, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, Russia

Kunevich Kristina Dmitrievna – 4th year student, majoring in Economic Security, specializing in Economic and Legal Support of Economic Security, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, Russia