

УДК 330.16

JEL: D11, E21, E70, E71

DOI: <http://doi.org/10.25728/econbull.2022.2.3-shaposhnikov>

## ОТ ПРИЗНАНИЯ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ДО НОВОГО ПАТЕРНАЛИЗМА: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ ПО ТЕОРИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Шапошников Артем Михайлович**

*Российская академия Народного Хозяйства при Президенте РФ, Москва, Россия,  
e-mail: horen25@mail.ru; SPIN-код: 7451-6291, <https://orcid.org/0000-0003-3720-2725>*

**Аннотация:** Изучением человека, факторов его поведения занимаются, по сути, все науки. Экономика не является исключением. В статье показано, как менялись взгляды на экономическое поведение человека от классической экономики до экономики поведенческой. Рациональное и нерациональное поведение человека предлагается рассматривать не как противопоставления, а как возможные варианты. Экономика становится более индивидуалистической наукой и рассматривая поведение человека учитывает все его личностные особенности, включая в анализ все большее количество факторов. Важнейшим преимуществом поведенческой экономики является ее междисциплинарный подход, позволяющий применять и многократно синергически усиливать достижения различных наук: экономической теории, психологии, маркетинга, медицины, биологии, математики, статистики и др. Цель работы: проанализировать исследования в области теории потребления и поведенческой экономики. Выводы: на сегодняшний день поведенческая экономика представляет собой самостоятельную область экономики и отдельную научную и учебную дисциплину. Дальнейшее развитие должно идти по двум параллельным векторам: формирование фундаментальной теоретической базы поведенческой экономики и структурирование накопленных знаний, а также практическое использование данных, полученных экспериментальным путем, для принятия решений на уровне государства, отраслей экономики и отдельных предприятий, для разработки государственной экономической и социальной политики.

**Ключевые слова:** иррациональное поведение, пандемия коронавируса, патернализм, поведенческая экономика, потребительское поведение, рациональное поведение, экономические санкции, экономический кризис

## FROM THE RECOGNITION OF IRRATIONALITY OF BEHAVIOR TO THE NEW PATERNALISM: LITERATURE REVIEW ON CONSUMPTION THEORY AND BEHAVIORAL ECONOMICS

**Shaposhnikov Artem Mikhailovich**

*The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia, e-mail: horen25@mail.ru; SPIN: 7451-6291, (<https://orcid.org/0000-0003-3720-2725>)*

**Abstract:** In fact, all sciences are engaged in the study of a person and the factors of his behavior. The economy is no exception. The article shows how views on human economic behavior have changed from classical economics to behavioral economics. Rational and irrational human behavior is proposed to be considered not as oppositions, but as possible options. Economics is

becoming a more individualistic science and considering a person's behavior takes into account all his personal characteristics, including an increasing number of factors in the analysis. The most important advantage of behavioral economics is its interdisciplinary approach, which makes it possible to apply and repeatedly synergistically enhance the achievements of various sciences: economic theory, psychology, marketing, medicine, biology, mathematics, statistics, etc. The purpose of the work: to analyze research in the field of consumption theory and behavioral economics. Conclusions: today behavioral economics is an independent field of economics and a separate scientific and educational discipline. Further development should follow two parallel vectors: the formation of a fundamental theoretical base of behavioral economics and the structuring of accumulated knowledge, as well as the practical use of data obtained experimentally for decision-making at the level of the state, economic sectors and individual enterprises, for the development of state economic and social policy.

**Keywords:** irrational behavior, coronavirus pandemic, paternalism, behavioral economics, consumer behavior, rational behavior, economic sanctions, economic crisis

**Введение.** Человек как субъект экономических отношений в представлениях классической экономики трактовался как индивид с устойчивыми и независимыми от внешних условий предпочтениями. Но в реальной действительности предпочтения субъектов экономических отношений не статичны, не однородны и зависят как от экономических, так и от внеэкономических факторов. Поведенческая экономика как отдельная дисциплина – это достаточно молодая наука, но попытки связать экономическую теорию с психологическими особенностями человеческих суждений и принятия решений имеют столь же длительную историю, как и сама экономика.

**Материалы и методы. Вклад маржиналистов в изучении теорий потребления.** Поведение потребителей изучали еще в 1870-е годы маржиналисты, которые ввели понятие «предельной полезности» как бесконечно малое приращение полезности, определяющее цену товара [1]. Это было связано с появлением нового способа экономического исследования, основанного на применении математического понятия «предел» к экономическим исследованиям. Отсюда понятия «предельный», «добавочный», «приростный».

Зарождению маржинализма способствовали два глубоких противоречия в экономической науке: истощение экстенсивных, количественных факторов роста экономики (например, количественно наращиваемый труд и количественно не наращиваемые земельные ресурсы, рост народонаселения), а также противостояние в производственных отношениях капитализма (между наемными рабочими и капиталистами-предпринимателями). При этом классическая политическая экономия, которая, в первую очередь, основывалась на трудовой теории стоимости, была не способна разрешить эти противоречия.

Г. Госсен в своей работе «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности» (1854) впервые предложил сделать политическую экономию наукой об удовлетворении потребностей [2]. Г. Госсен рассматривал потребность как состояние неудовлетворенности, из которого человек желает выйти или состояние удовлетворенности, которое человек стремится продлить. В свою очередь блага – это средства, способные удовлетворить потребности. Г. Госсен сформулировал общие закономерности индивидуального потребления («законы Госсена»):

1. Величина удовлетворения от каждой дополнительной единицы данного блага неуклонно снижается и при насыщении достигает нуля, то есть субъективная полезность. В последствие этот закон получит развитие в виде закона убывающей предельной полезности.

2. Личность максимизирует полезность, когда распределяет свои деньги между различными благами таким образом, чтобы достичь определенного количества удовлетворения от каждой денежной единицы, израсходованной на товар. Закон равномерного удовлетворения потребностей. С появлением понятия предельной полезности этот закон стал звучать так: при потреблении различных благ индивидум стремится к такой рациональной комбинации последних, при которой предельные полезности уравниваются.

Эти два закона связаны между собой: если интенсивность потребности понижается, то потребитель в рамках своих возможностей будет удовлетворять разные потребности равномерно, то есть до одинакового уровня интенсивности.

Потребитель у Г. Госсена предстает неким универсальным, рациональным, способным производить в уме сложные расчеты человеком. Много позднее на смену этому подходу придет представление о потребителе как об иррациональном человеке. Но в середине XIX века критерием выбора потребителя является прирост полезности или предельная полезность. Теория предельной полезности заменила стоимость не просто полезностью, а предельной полезностью.

В честь Г. Госсена Союзом социальной политики с 1997 года вручается ежегодная премия его имени. Премия вручается немецкоязычному экономисту не старше лет, чьи работы пользуются международной известностью.

Представители австрийской школы К. Менгер Ф. фон Визер, Е. Бем-Баверк предложили теорию предельной полезности [3; 4]. Ее основные положения:

Приоритет сферы потребления над всеми другими сферами хозяйственной деятельности. Главным субъектом экономики является потребитель.

Главный мотив хозяйственной деятельности людей, причина всех хозяйственных действий – субъективизм. Индивидуализм, эгоизм потребителя поставлены в центр экономической теории.

Предпринимательство, хозяйственная деятельность рассматривается вне рамок времени и пространства. На смену конкретно-историческому методу приходит абстрактный, внеисторический.

Принцип редкости и ограниченности занимает важное место в методологии. Сущность этого принципа заключается в констатации того, что все ресурсы, которыми пользуется человек, все блага, которые он создает, не могут быть свободно воспроизведены или произведены в любых необходимых количествах в определенный период времени для достижения множества целей, которые ставят перед собой люди. Именно такие ресурсы рассматриваются в качестве экономических. Не являющиеся таковыми соответственно не становятся предметом экономического анализа, а представляют собой свободные блага. Как отмечал К. Менгер, вода, обладает полезностью, но если она в избытке, то ценности не имеет [5]. Одним из постулатов теории предельной полезности является фиксированная величина предложения того или иного блага, рациональное распределение которых является необходимым. Те блага, которые представлены в избытке – не имеют ценности.

Таким образом, теория предельной полезности перенесла центр тяжести в экономическом анализе с затрат на производство товара на конечные результаты

производства. Оценивая продукт следует исходить не только из затрат, а из полезности производимого продукта, которую может оценить только потребитель. При этом в основе экономического анализа лежат не объективные, обезличенные факторы, а субъективная экономическая мотивация поведения потребителя. Экономическая теория повернулась лицом к человеку – производителю и потребителю, в нее был привнесен принцип предельного анализа. В дальнейшем в экономической теории стали применяться и другие математические методы.

У.С. Джевонс, английский ученый экономист, развил теорию предельной полезности, предложенную австрийцами [6]. В теории У.С. Джевонса:

1. Рассматривается предельная полезность не как полезность последней единицы блага, а как полезность последней бесконечно малой единицы блага. Он предлагает понятие «предел приращения полезности как функция приращения запаса» связывая это с бесконечной делимостью благ. То есть он делит запас блага до тех пор, пока результат этого деления не становится равным нулю с точки зрения полезности. Это, по мнению У.С. Джевонса исключает субъективизм восприятия предельной полезности.

2. Вводится понятие «отрицательная полезность». С этим связана выдвинутая им «теория предложения труда»: труд представляет собой тягость, т.е. не приносит удовольствия, при этом труд будет предлагаться до тех пор, пока индивид наблюдает превышение удовлетворенности над неудовлетворенностью. Тягость труда с увеличением продолжительности напряжения сначала снижается, а затем растет, тогда как предельная полезность продукта, производимого трудом блага, монотонно убывает. Когда антиполезность, тягость труда уравнивается с полезностью продукта, создаваемого трудом, труд прекращается.

Л. Вальрас рассматривает теории обмена, производства и капитализации. Основным вкладом Л. Вальраса в экономическую науку является его теория экономического равновесия, которая в дальнейшем была развита и дополнена, но продолжает использоваться в качестве важнейшей экономико-математической модели народного хозяйства [7].

Дж.Б. Кларк развил принцип предельного анализа применительно к производству и сформулировал закон убывающей производительности и теорию предельной производительности [8]. Стоимость продукции по Кларку основывается на трех основных факторах производства: труд, капитал и земля в соответствии с предельной производительностью каждого фактора. Предельный продукт – это прирост продукта, полученный в результате увеличения производственного фактора на единицу при неизменном значении всех остальных факторов. Согласно закону убывающей производительности, применение каждого из перечисленных факторов обусловлено соотношением цен предельного продукта и единицы фактора, на который относится данный предельный продукт.

Таким образом, маржиналисты разработали теорию предельной производительности; теорию общего равновесия, экономическую теорию благосостояния, теорию рациональных ожиданий и другие теории и законы, развернувшие экономическую науку к изучению сферы обращения, спроса и его факторов. Представители маржинализма применяли математические методы, уделяли внимание проблемам эффективного использования ограниченных ресурсов.

**Потребление как осмысленный рациональный процесс в представлениях институционалистов.** Наряду с развитием маржинализма во

второй половине XIX в. получил развитие институционализм. В рамках данного направления экономической науки исследуется совокупность институтов, развивающихся, изменяющихся во времени и влияющих на поведение хозяйствующих субъектов.

Представитель американской школы институционализма Т. Веблен обращал внимание на то, что поведение человека нельзя представить в виде математических уравнений [9]. Экономическое поведение человека обусловлено нормами поведения, традициями, семейным воспитанием, профессионализмом и другими качествами.

Т. Веблен указывал на противоречие между акционерами-собственниками («праздным классом») и менеджерами и инженерами (классом «технократии»), между «бизнесом» и «индустрией», причем первые господствуют над вторыми. Праздным классом движут отрицательные инстинкты: эгоизм, стремление к выгоде, демонстративное потребление (именно Т. Веблен ввел это понятие, впоследствии названное «эффектом Веблена»). Классу технократии присущи любознательность, мастерство, забота о приумножении общественного богатства. Концепция «демонстративного потребления» гласит, что праздный класс потребляет многие товары не для удовлетворения собственных потребностей, а в стремлении выделиться среди других, продемонстрировать собственную состоятельность. При этом спрос на товары, которые позволяют этому классу выделиться тем выше, чем выше его цена, то есть не подчиняется классическому закону спроса и предложения. Именно этот феномен и носит название «эффекта Веблена» [9].

Дж.Р. Коммонс разрабатывал социально-правовое направление в институционализме, говорил о верховенстве права над экономикой. Он сформулировал «теорию совместной деятельности людей» или «теория сделки». Сделка как важнейшее понятие экономической теории включает три момента: столкновение интересов участников сделки (конфликт), взаимодействие, в ходе которого выясняются приемлемые условия для участников сделки и завершение конфликта, а именно заключение сделки.

У.К. Митчелл, еще один представитель институционализма, с 1920 г. возглавляющий Национальное бюро экономических исследований, при проведении «нового курса» Ф. Рузвельта, обратил внимание на психологию человека, как на ведущий фактор экономического развития. Психология, по его мнению, определялась национальной культурой, обычаями, традициями, что напрямую связывало экономику с социологией и историей. Используя статистические методы, У.К. Митчелл выявил влияние социальных, культурных, демографических, психологических особенностей отдельного человека и группы людей на экономические процессы [10].

Д. Белл, сторонник теории постиндустриального общества, обращает внимание на появление «меритократии», пришедшей на смену технократии. Представители «меритократии» наделены высоким уровнем интеллекта, обладают способностью принимать обдуманные решения на основе переработки информации, а также имеют особые заслуги перед обществом.

В целом, институционализм впервые в экономической науке отошел от подходов к потребительскому и в целом экономическому поведению людей как рационально осмысленному процессу и представил его как более сложный

процесс, обусловленный в том числе и факторами институционального воздействия.

**Взгляды Дж.М. Кейнса и его последователей на поведение потребителей.** Существенные изменения в экономике произошли на рубеже XIX и XX веков. Неоклассическая экономическая теория уже не была способна дать объяснения этим изменениям. Разрушительный экономический кризис, получивший название «Великой депрессии», обусловил переход от микроэкономического видения экономических процессов к макроэкономическому. Этот переход связывают с именем Дж. М. Кейнса и называют «кейнсианской революцией».

Кейнс, в частности, подчеркивал, что потребление играет активную роль в функционировании, развитии и стабилизации экономики. Согласно основному психологическому закону, который открыл Дж.М. Кейнс, экономическое поведение людей подчиняется определенному тренду: с ростом дохода потребителя растет и его потребление, но в меньшей степени, чем растет доход, поскольку часть дохода идет на сбережения, что в свою очередь вызвано тремя мотивами: обращения, осторожности и спекуляции. А сама склонность потребителя предпочитать накопление денег накоплению товаров получила название «предпочтения ликвидности». Одним из важнейших последствий этого является снижение совокупного спроса и кризис перепроизводства. Если представители классической школы экономики предлагали стимулировать сбережения, то Кейнс призывал государство к стимулированию спроса и потребления.

Помимо основного психологического закона, Кейнс внес в экономику понятия предельной и средней склонности к потреблению. Предельная склонность к потреблению показывает, насколько увеличивает объем потребления домохозяйства при увеличении располагаемого дохода, т.е. это отношение изменения в потреблении к тому изменению в величине дохода, которое привело к изменению потребления. Тогда как средняя склонность к потреблению – это доля общего дохода, которая идет на потребление, она при любом уровне реального дохода равна общему объему потребления, деленному на величину реального располагаемого дохода. С ростом объема располагаемого дохода величина средней склонности к потреблению снижается.

В качестве факторов, влияющих на уровень потребления, Кейнс называл благосостояние семьи, потребительские ожидания, налоги, потребительскую задолженность.

По мнению Кейнса, капиталистическое производство непосредственно подчинено целям потребления и зависит от склонности к потреблению. Следовательно, экономические кризисы обусловлены недостаточностью эффективного спроса, и экономическая политика должна быть направлена на стимулирование спроса и потребления. При этом основным элементом совокупного спроса Кейнс называл личный потребительский спрос на товары и услуги.

1950–1960 гг. стали периодом триумфа кейнсианства, его расцвета и формирования ортодоксального варианта. В этот период отсутствовали серьезные экономические кризисы, был отмечен длительный подъем экономики США. Позднее, стандартные кейнсианские схемы были пересмотрены и доработаны последователями, а также критиками Дж.М. Кейнса.

Один из современных последователей Кейнса, Дж. Дьюзенберри в своей работе [11] отмечает, что уровень потребления определяется не абсолютным, а относительным уровнем дохода. Человек сравнивает свой уровень потребления с потреблением более обеспеченных слоев населения и стремится к нему приблизиться. В отличие от Дж.М. Кейнса, Дж. Дьюзенберри полагает, что для экономической науки имеют значение не индивидуальные, а типичные, массовые предпочтения потребителей. Зависимость предпочтений потребителей от индивидуальных вкусов и личностных особенностей незначительна, а отклонения от типичного экономического поведения – случайны.

По мнению Дж. Дьюзенберри, при прогнозировании уровня потребительских расходов следуют учитывать следующие обстоятельства [11]:

- 1) зависимость расходов от положения покупателей в обществе;
- 2) неравномерность распределения доходов между социальными группами;
- 3) соотношение текущего и максимального уровней покупательной силы потребителей.

В качестве факторов, которые влияют на принятие потребителем решений, связанных с распределением его текущих ресурсов Дж. Дьюзенберри называет: текущий доход; прошлый уровень дохода; наличие недвижимых и ликвидных активов; наличие задолженности; демографические факторы.

Учесть все факторы, которые влияют на предпочтение потребителей, по мнению Дж. Дьюзенберри, не представляется возможным, но наибольшее воздействие на уровень потребительского спроса отдельного потребителя (или их совокупности) оказывает поведение той группы потребителей, к среднему уровню дохода которой наиболее близок доход этого потребителя. Дж. Дьюзенберри обращает внимание на воздействие «эффекта демонстрации» на изменение потребительских расходов. В частности, это проявляется в ориентации более бедных слоев населения на потребительские привычки, поведенческие стереотипы, присущие населению развитых государств. Но не только на людей с низкими доходами воздействует эффект демонстрации. Потребление в этом смысле можно рассматривать как средство поддержания репутации и социального статуса в обществе. Этому способствует расширение международных контактов, развитие средств коммуникации и массовой информации. И если впервые свою теорию Дж. Дьюзенберри высказал в 1949 году, то сейчас, в условиях глобализации, Интернета и обилия социальных сетей, это влияние «эффекта демонстрации» усилилось многократно. В меньшей мере эффект демонстрации проявляется у потребителей с самыми низкими доходами, которые руководствуются не качеством товара и какими-то другими его свойствами, а ориентируется лишь на низкую стоимость. Тогда как для наиболее обеспеченных слоев населения потребление предметов роскоши во многом обусловлено стремлением к демонстрации своего достатка.

Одним из выводов, который сделал Дж. Дьюзенберри, – это утверждение о необходимости учитывать влияние, оказываемое распределением доходов на уровень совокупного потребления. При росте дохода у той группы населения, которое более склонно к потреблению, повлечет за собой стимулирование общественного спроса, благоприятное для общества, поскольку вызывает рост общественного дохода. Как следствие – еще один вывод Дж. Дьюзенберри: прогрессивная шкала налогообложения является фактором достижения благосостояния.

В теории Кейнса уровень потребления зависит от абсолютного дохода, а у Дьюзенберри – от относительных величин текущего дохода потребителей:

- 1) в сравнении со средним уровнем личного дохода на душу населения;
- 2) в сравнении с максимальным уровнем доходов потребителей или уровня потребления, достигнутым ранее.

Таким образом, поведение потребителя Дж. Дьюзенберри обуславливает не личными предпочтениями индивидуума, а ставит в зависимость от предпочтений той социальной группы, к которой индивидуум принадлежит или к которой он стремится.

Ф. Модильяни, лауреат Нобелевской премии по экономике 1985 года «за анализ финансовых рынков и поведения людей в отношении сбережений», при изучении потребления учитывал фактор времени. Кейнс рассматривал функцию потребления на коротких временных отрезках. Модильяни же рассматривает «жизненный цикл», который с определенной долей условности подразделяет на несколько этапов в зависимости от наличия или отсутствия сбережений в семье:

- сбережений в семье нет или они отрицательны (долги, кредиты, в первую очередь, ипотека);
- семья погашает долги;
- семья делает сбережения;
- семья тратит сбережения, они исчезают.

В теории Модильяни рассматривается человек, который основывает свое потребительское поведение на основе наличия необходимой информации, рациональных расчетов, ожидаемой продолжительности своей жизни, ожидаемых доходов, имеющихся сбережений и т. д., рассчитывая при этом максимальную полезность приобретаемых товаров и услуг.

Как мы можем видеть, в кейнсианстве уделено уже более значительное внимание влиянию психологических факторов на поведение потребителей, а также ставит потребление в зависимость от располагаемого дохода.

**Человеческий капитал как фактор перманентного дохода в концепции М. Фридмана.** В 1970-е гг. одним из наиболее популярных направлений экономической науки стал неоклассицизм и его современная форма – монетаризм, которую связывают, в первую очередь, с именем М. Фридмана, Нобелевского лауреата 1976 г. за исследования в области потребления, монетарной истории и теории, а также сложности стабилизационной политики.

Согласно концепции «перманентного дохода» М. Фридмана, существует определенный период (около 3 лет), на который ориентируется потребитель рассчитывая уровень своего потребления. Перманентный (постоянный) доход потребителя формируется на основе факторов, действующих в течение более продолжительного времени, а преходящий (временный, случайный) доход определяется факторами, которые действуют в текущем периоде. Уровень потребления определяется устойчивой долей постоянного дохода. Для переменного дохода предельная склонность к потреблению равна нулю. Следовательно, потребление коррелирует с уровнем перманентных доходов.

М. Фридман говорит о человеческом капитале, как о еще одном факторе, влияющем на получение перманентного дохода наравне с деньгами, ценными бумагами, недвижимым имуществом. Человеческий капитал – совокупность социальных и профессиональных характеристик: образование, врожденные физические и интеллектуальные способности, профессия, место работы и т. д.

Кроме того, на уровень постоянного дохода влияют случайные факторы – стихийные бедствия, природные катаклизмы, войны и др.

**Психология в экономике и иррациональность потребительского поведения.** Мы перечислили лишь некоторых экономистов, представителей разных школ, и их мысли по поводу потребительского поведения, которые существовали вплоть до третьей четверти XX века. Одни – как Дж.М. Кейнс, в качестве факторов потребительского поведения, называли: благосостояние семьи, потребительские ожидания, налоги, потребительскую задолженность, другие – как М. Фридман, добавляли к ним человеческий капитал и природные катаклизмы, третьи – как Дж. Дьюзенберри указывали на ориентацию более бедных слоев на потребительское поведение наиболее обеспеченных слоев. Объединяет эти и другие подходы предположение о том, что потребитель покупая тот или иной товар производит в уме более или менее сложные расчеты, оценивая рациональность этой покупки. Но в 1979 г. статья Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» перевернула представление экономистов о рациональности человеческого поведения [12]. Д. Канеман доказал, что зачастую поступки людей идут в разрез предсказаниям экономической теории.

Обращение экономистов к психологии появилось задолго до появления поведенческой экономики как отдельного направления экономической науки. Классики экономики, такие как Дж.М. Кейнс, Р. Лукас, А. Пигу, Р. Солоу, Дж. Сорос, А. Смит, Г. Тард, Г. Шмоллер, Й. Шумпетер и др. в своих концепциях в той или иной мере касались основных психологических особенностей людей (предпочтения, страхи, желания) [13]. И если в начале 20 века экономисты считали психологию неустойчивым фундаментом для экономики и даже стремились к исключению психологии из экономики [14]. В начале 20-го века в трудах таких экономистов, как И. Фишер и В. Парето содержались обширные рассуждения о том, что люди чувствуют и думают об экономическом выборе, позже Дж.М. Кейнс обратился к психологическим открытиям. Но к середине века дискуссии о психологии в значительной степени исчезли. На протяжении второй половины 20 века как в экономике, так и в психологии отмечалось множество критических замечаний в адрес позитивистской точки зрения. В области экономики такие исследователи, как Дж. Катона, Х. Лейбенштейн, Т. Скитовски и Г. Саймон, написали книги и статьи, отмечающие важность психологических мер и границ рациональности.

Так, Г. Саймон еще в 1950-е гг. предложил идею ограниченной рациональности в противовес рациональной модели человека, которая рассматривается в неоклассической концепции. Г. Саймон, в частности, ставил вопросы о степени рациональности поведения человека, о том позволяют ли когнитивные способности человека вести себя в соответствии с предпосылками неоклассической модели экономического поведения, не оказывают ли воздействие на выбор человека психологические и нравственные факторы, внешние обстоятельства – и давал на них отрицательные ответы. Г. Саймон утверждал, что экономическое поведение человека носит ограниченно рациональный характер, а когнитивные способности человека не идеальны [15].

Д. Тверски и А. Канеман в 1974 г. опубликовали статью в журнале Science в которой утверждалось, что эвристические сокращения создают вероятность суждения, отклоняющиеся от статистических принципов [16]. А уже в 1979 г. в статье «Теория перспектив: принятие решений в условиях риска» были

задокументированы нарушения ожидаемой полезности и предложена аксиоматическая теория, основанная на психофизических принципах, для объяснения нарушений.

О нерациональности экономического поведения человека писали и другие авторы. Кроме того, эта проблема настолько значима, что целая плеяда экономистов была отмечена Нобелевскими премиями именно за достижения в данной области: Г. Саймон – за новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций (1978), Г. Беккер – за исследования широкого круга проблем человеческого поведения и реагирования, не ограничивающегося только рыночным поведением (1992), Д. Канеман – за применение психологической методик в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности (2002), Р. Талер – за исследования в области поведенческой экономики (2017).

**Становление поведенческой экономики.** На первом этапе развития основным вопросом, который решала поведенческая экономика, было соответствие или напротив несоответствие реального поведения потребителя представлению об этом, сформированному в классической и затем неоклассической экономике, как об идеальном, логическом, последовательном и рациональном действии. Не отрицая достижений экономики в части поведения потребителей, поведенческая экономика развивает и дополняет их.

Отдельные аспекты поведения потребителей и психологии потребителей рассматривал в своих трудах еще А. Смит. Сейчас сложно представить себе сферу экономики, не затронутую в той или иной мере в работах этого классика. Но в полной мере развитие этой науки началось во второй половине XX века.

М. Allais в статье «Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы» [17] говорил о необходимости учитывать психологические факторы, а также доказывал, что индивиды склонны делать выбор между гарантированным вознаграждением с меньшей предельной полезностью и негарантированным с большей в пользу первого. Данный вывод вступал в противоречие с аксиомами рационального поведения и даже получил название «Парадокса Алле» по имени автора. Впоследствии этот вывод получил свое развитие и сейчас известен как «избегание риска».

Larry G. Epstein and Stanley E. Zin предложили синтез теории неожиданной полезности и модели динамического выбора Крепса–Портеуса с целью найти удобную для пользователя формулировку, которую можно применить к макроэкономическим данным [18]. В теоретической работе Larry G. Epstein and Stanley E. Zin сформулированы предположения об индивидуальном поведении, которые допускают отклонения от ожидаемой полезности и в то же время сохраняют основную структуру, используемую в макроэкономике и финансах. Larry G. Epstein and Stanley E. Zin оперируют психологическими и экспериментальными данными, которые демонстрируют нарушения теории ожидаемой полезности и имеют дело с парадоксом Алле, тревогой и другими психологическими явлениями, в то же время их внимание сосредоточено на экономических последствиях этих эффектов.

Говоря о зарождении поведенческой экономики, принято называть имена Д. Канемана и А. Тверски [19], сформулировавших двухфакторную модель, объясняющую как ведет себя человек при принятии решения и почему он это

делает, их предшественников Дж. Катону, который изучал влияние чувств, эмоций, ожиданий людей на их экономическое поведение [20], а также индивидуальные особенности восприятия информации и ее интерпретации в рамках этого аспекта поведения, и Г. Саймона [21], который ввел само понятие ограниченной рациональности и стоял у истоков когнитивной психологии.

Согласно теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски, человек, принимая решения, проходит две стадии [22]: стадия редактирования, на которой он оценивает вероятности событий; стадия оценки выигрыша или потери. Теория перспектив показывает, что при принятии решения, человек, в первую очередь, использует имеющийся у него опыт, знания, а не оценивает математическую вероятность события и будущий доход.

Д. Канеман и А. Тверски в своих работах прочно связали психологию и экономику, а Р. Талер переложил достижения психологии на язык экономики и показал, как именно данные, полученные в ходе психологических экспериментов, можно применять в экономике. Но в первую очередь, он полагал, что данные о поведении потребителей будут интересны маркетологам [23]. Р. Талер сделал многое для популяризации поведенческой экономики, публикуя в том числе статьи совместно с другими экономистами: Д. Канеманом, А. Тверски, А. Шлейфером, Ч. Ли и др.

Теоретические работы в области поведенческой экономики часто фокусировались на психологии ситуации, используя экономическое поведение как способ проникнуть в сознание лица, принимающего решения. Так, Р. Талер сформулировал теорию ментального учета [24], а именно: описание мыслительных процессов лица, принимающего экономические решения.

Следует упомянуть и других авторов, который внесли свой вклад в становление и развитие поведенческой экономики.

В нашей стране развитие поведенческой экономики связывают с деятельностью А.И. Китова [25]. Хотя он говорил не о поведенческой экономике, а об экономической психологии, как науке, которая занимается исследованием психологических условий эффективного хозяйствования, осознанием человеком форм собственности и производственных отношений, а также влиянием представлений, мыслей и чувств человека на его трудовую деятельность и социальное поведение [26]. В работе «Психология хозяйственного управления» А.И. Китов писал о повышении роли психологических знаний в деятельности руководителя, перечислял требования к личности руководителя, говорил о том, как формируется его авторитет, о психологических условиях эффективности управленческих решений. Еще в 1984 г. А.И. Китов называл поведенческие финансы и психологию хозяйственного управления в качестве отдельных отраслей психологии. С этого момента можно говорить о совместном развитии экономической психологии и поведенческих финансов в России. Основные работы А.И. Китова вышли в свет примерно в одно время с работами Д. Канемана и А. Тверски

Джордж А. Акерлоф – американский экономист, профессор экономики Калифорнийского университета в Беркли, одним из первых начал применять знания в области социологии и психологии к работе макроэкономики. Он предложил эффективные объяснения заработной платы для безработицы. Согласно этим объяснениям, работодатели из-за опасений по поводу морального духа работников могут не захотеть снижать заработную плату до уровня рыночной [27].

Он также исследовал причины, по которым фирмы могут медленно менять заработную плату и цены, объясняя тем самым экономический цикл и эффективность денежно-кредитной политики. В совместной работе с Р. Шиллером, Д.А. Акерлоф называет пять проявлений иррационального экономического поведения: доверие, представление о справедливости, злоупотребление и недобросовестность, денежная иллюзия и восприимчивость к историям [28]. Например, при принятии важных инвестиционных решений, человек полагается на веру. А принимая решения, связанные с образованием цен, заработной платой, трудовой занятостью – ориентируется на свои представления о справедливости.

Ш. Бенарци, который в соавторстве с Р. Талером создал программу «Save More Tomorrow» «Сбереги больше завтра», изучал процесс принятия инвестиционных решений в пенсионных накопительных планах и выявил возможности для увеличения нормы сбережений сотрудников [29].

Колин Ф. Камерер занимается исследованиями на стыке когнитивной психологии и экономики. Его исследования в области поведенческой экономики сосредоточены в основном на теориях принятия рискованных решений и стратегического поведения в играх. Он также проводил эксперименты с ценовыми пузырями и «каскадами» на рынках активов, созданием организационной культуры в форме «кодов», нейробиологическими экспериментами по визуализации поведения в играх. Камерер был первым поведенческим экономистом, который в 1999 году стал членом Эконометрического общества, а в 2001–2003 годах являлся президентом Ассоциации экономических наук [30].

В. Кроуфорд как и К.Ф. Камерер работал в области поведенческой теории игр. Его работа сосредоточена на теории игр и ее приложениях, переговорах и арбитражу, сопоставлению рынков, координации и стратегическим коммуникациям, он также проводил эксперименты по изучению ментальных моделей игроков других игроков [31].

Питер Даймонд – один из основателей Национальной академии социального страхования в США, занимался политикой американского социального обеспечения, а также его аналогов в других странах. В сфере его научных интересов – поведенческая экономика, государственные финансы, социальное страхование, теории неопределенности и поиска, а также макроэкономика [32]. П. Даймонд на основе модели П. Самуэльсона о причинах существования процентного дохода на капитал и модели экономического роста Солоу с учетом дополнений, которые сформулированы в модели Рамсея, разработал модель анализа сбережений экономике и превращения их в инвестиции. Эту модель пересекающихся поколений называют также моделью Самуэльсона – Даймонда [33].

Э. Фер еще один ученый, чьи работы в области микроэкономики и экспериментальной экономики получили широкую известность. Он изучал закономерности и эволюционные истоки человеческого альтруизма, взаимодействие между социальными предпочтениями, социальными нормами и стратегическими взаимодействиями, воздействие социальных предпочтений на конкуренцию, роль ограниченной рациональности в стратегических взаимодействиях [34]. Как отмечает Э. Фер, социальные предпочтения важно учитывать для понимания влияния конкуренции на рыночные результаты, законы регулирующие сотрудничество и коллективные действия, эффекты и факторы, определяющие материальные стимулы, оптимальные контракты и договоренности

о правах собственности, а также важные силы, формирующие социальные нормы и рыночные сбои. Именно Э. Фер вместе со своим братом Г. Ферром основал первую консалтинговую фирму в области поведенческой экономики «FehrAdvice Partners».

Роберт Х. Франк, автор учебного пособия «Микроэкономика и поведение» [35] и множества других книг в области поведенческой экономики, много внимания уделяет изучению потребительского выбора, бескорыстных мотивов в поведении личности, проблемы временного выбора и выбора в условиях неопределенности. Его также интересует роль государства в регулировании рыночной экономики.

Симон Гехтер специализируется на микроэкономике, теории игр, организационной и трудовой экономике, экспериментальной экономике, а также экономике и психологии, изучает поведенческие проблемы добровольного сотрудничества и наказания, формирование заработной платы и заключения стимулирующих контрактов. С. Гехтер в соавторстве с Э. Фером предположил, что склонность людей отвечать взаимностью и наказывать за несправедливое поведение коррелируют со способностью к исполнению трудовых контрактов и как результат этого влияния – увеличивают прибыль от торговли. Рассматривая взаимодействия контрагентов на рынке, С. Гехтер и Э. Фер выявили, что если обе стороны договорных отношений имеют возможности для взаимных ответных действий, то это ведет к возникновению устойчивых и мощных эффектов взаимности. Например, эффективность таких отношений возрастает за счет взаимного поведения с наличием большого набора обоюдных принудительных действий [36].

Джек Л. Кнетч специалист в области поведенческой экономики, экономики окружающей среды, права и экономики, занимается проверкой различий в оценках людьми выгод и потерь, а также последствий наблюдаемых различий в различных областях экономических и политических интересов. Кроме того, исследует временные предпочтения и показатели изменения благосостояния. В совместной с Д. Канеманом и Р. Талером работе «Экспериментальное тестирование эффекта владения и примерный постулат», Ж.Л. Кнетч утверждал, что выбор потребители в большей мере зависит в том числе от положений теории игр, от перспектив выигрыша или проигрыша, чем от уровня неопределенности [37].

Дэвид Лейбсон, профессор экономики, изучает психологию и экономику, занимается проблемами нейроэкономики, макроэкономики, межвременного выбора, принятия решений и когнитивных наук, поведенческих финансов и экспериментальной экономики [38].

Исследования Джорджа Левенштейна сосредоточены на применении психологии к экономике, его научные интересы включают принятие решений с течением времени, ведение переговоров и переговоры, психологию и здоровье, юриспруденцию и экономику, психологию адаптации, психологию любопытства и «неконтролируемое» поведение, такое как импульсивные насильственные преступления и наркомания [39].

Кристофер Майер изучает последствия поведенческой экономики для циклического характера недвижимости, на рынках жилой и коммерческой недвижимости, анализирует взаимосвязь между рынком жилья и местными школьными расходами, влияние налогов, правил землепользования и загрязнения окружающей среды на стоимость жилья и фондового рынка.

Терренс Одеан еще будучи студентом изучал работы Дэниела Канемана в области суждений и принятия решений, а уже позднее самостоятельно исследует каким образом психологически мотивированные решения влияют на благосостояние инвесторов и цены на ценные бумаги [40].

Исследования Т. О'Донохью в области поведенческой экономики, прежде всего, связаны с проблемами межвременного выбора. Он изучает роль, которую проблемы с самоконтролем могут играть в прокрастинации, навязчивости, (не) планировании выхода на пенсию и рискованном поведении среди молодежи, а также последствия неверных прогнозов будущей полезности [41].

Мэтью Рабин занимается разработкой формальных теоретических моделей предпочтений справедливости и риска, предубеждений в прогнозировании предпочтений, когнитивных предубеждений и логических ошибок, а также промедления и других форм проблем с самоконтролем [42; 43].

Альдо Рустичини исследует различные области: общее равновесие, теория роста, политическая теория, теория аукционов, теория принятия решений, экспериментальная экономика и нейробиология. В частности, он обращает внимание на важность неопределенности в динамических моделях общего равновесия, пагубное влияние социальных групп на экономический рост и существование (или отсутствие) конкурентного равновесия в экономиках с частной информацией. В теории принятия решений Рустичини разработал формальную теорию неосознанности и аксиоматическую теорию предпочтения гибкости с приложениями к искушению и самоконтролю. Он занимался исследованиями в области экспериментальной экономики: вместе с Ури Гнизи он начал анализ парадоксальных эффектов поощрений и наказаний [44; 45]. Он определил существенные различия в конкурентном поведении женщин и мужчин, проанализировал влияние настроений и эмоций на кооперативное поведение. Список его публикаций впечатляет, а области научных интересов очень обширны. Интересны выводы А. Рустичини о влиянии денег на счастье. Он полагает, что с увеличением у человека денег, увеличивается количество проблем. Зарабатывать деньги не легко, и возможно счастье – совсем не то, что заставляет человечество двигаться [46].

Клаус М. Шмидт исследует теории игр, теории контрактов и поведенческую экономику [47; 48]. Его заслуги в этих областях отмечены премией Госсена. В частности, его интересует влияние справедливости и взаимности на поведение людей и на оптимальный дизайн контрактов и институтов.

Это далеко не весь перечень исследователей поведенческой экономики и смежных наук. Тем не менее, проведенный анализ исследований в этой области позволяет сделать ряд выводов. На сегодняшний день с уверенностью можно сказать, что поведенческая экономика достигла статуса устоявшейся дисциплины. Тем не менее, она остается дисциплиной, основанной на противопоставлении с классической экономикой. Большинство исследований в поведенческой экономике – это констатация провала какого-либо общего экономического предположения, построение моделей, перечисление факторов, влияющих на те или иные стороны потребительского поведения и описания этого поведения с различной степенью детализации.

**Адаптивный рынок, «новый патернализм» и перспективы поведенческой экономики.** В XXI веке исследования экономического поведения продолжились. Так, А. Ло предложил свою гипотезу адаптивного рынка [49],

которая сочетает в себе принципы гипотезы эффективного рынка и принципы поведенческой экономики: определенные особенности поведения инвесторов, такие как неприятие потери, излишняя самоуверенность и несоразмерная реакция, согласуются с эволюционными моделями общечеловеческого поведения, основывающимися на принципах конкуренции, адаптации и естественного отбора. А. Ло говорит о цикличном развитии рынков и о том, что на смену периодов когда конкуренция истощает существующие торговые возможности, приходят периоды появления новых возможностей.

В 2004 г. вышла книга Н.Б. Рудыка «Поведенческие финансы, или между страхом и алчностью» [50]. Одно из немногих исследований в данной отрасли науки в нашей стране. В книге структурирован материал по поведенческой экономике и финансам, рассказывается об иррациональном характере принятия решений финансовыми менеджерами и инвесторами. Здесь так же как и в большинстве работ по поведенческой экономике традиционной концепции рационального принятия решений противопоставляется идея познавательных иллюзий, влияющих на процесс принятия решений и вызывающих ошибки: излишняя уверенность в себе, заблуждение «горячей руки», эффекты оверреакции и андерреакции, эффект издержек «влипания», эффект диспозиции, чрезмерно активная торговля и т.д.

В.А. Горецкая в статье «Поведенческие финансы: применение теории перспектив в управлении финансами» [51] анализирует основные идеи теории перспектив и рассматривает возможности ее практического применения при оценке средней доходности финансового актива, сделок на фондовом рынке и торговли финансовыми активами.

С.Ю. Богатырев обобщает историю возникновения поведенческих финансов именно в нашей стране, говорит о роли Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в развитии данной дисциплины [52; 53]. В университете проводится работа по формированию целостной концепции дисциплины в российских реалиях, включающей теорию, структуру и разбор практических кейсов. С.Ю. Богатырев отмечает отсутствие диссертационных исследований по теме поведенческой экономики, где раскрывались бы методология и практические аспекты, а также тот факт, что согласно паспорта специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» исследование поведенческих финансов входит в сферу домашних хозяйств: раздел 4. Финансы домохозяйств, подраздел – 4.9. Поведенческие финансы: личностные особенности и типовое поведение человека при принятии решений финансового характера, что существенно сужает область исследований. Автор делает вывод о необходимости разработки серьезной теоретической базы поведенческой экономики и отмечает, что в России созданы предпосылки для успешного и плодотворного развития этой подотрасли экономики.

Роли государства в поведенческой экономике уделяется достаточно много внимания. Патернализм (обеспечение базовых потребностей граждан в обмен на возможность диктовать государству модели поведения этих самых граждан, как публичного, так и частного характера) и «новый патернализм» (нормативная программа, выросшая из идей поведенческой экономики, раздвинувшая границы допустимого государственного вмешательства в экономическую и даже частную жизнь людей по сравнению с тем, что была готова санкционировать традиционная неоклассическая экономика благосостояния [54; 55]) – направления, которыми

посвящены как отдельные статьи, так и целые издания [56; 57; 58]. Р. Талер и К. Санстейн используют понятие «подталкивание» «nudge» рассматривая, как могут быть полезны методы архитектуры выбора при решении проблем, связанных с частными сбережениями, с инвестициями, с использованием кредитных продуктов и некоторыми проблемами системы здравоохранения [59].

Р. Талер и К. Санстейн на примерах и по результатам многочисленных экспериментов (как мы отмечали ранее, поведенческая экономика – наука, прежде всего, экспериментальная) демонстрируют, что человек способен на оптимальные и взвешенные решения под влиянием государственных программ и инициатив. В то же время, в реальности, люди не всегда выбирают оптимальный способ экономического поведения. В связи с чем целесообразно на государственном уровне выстраивать архитектуру выбора: систему навигации, которая может подтолкнуть человека к «правильному ответу», оставляя при этом ему полную свободу делать все по-своему.

В России выводы поведенческой экономики никак не используются на уровне государства, тогда как в других странах ученые, специалисты в этой области входят в различные общественные организации и государственные структуры, принимают активное участие в разработке социальной политики, исследуют вопросы социального страхования, пенсионного обеспечения, вопросов занятости, трудовых взаимоотношений и др. Первыми государственными структурами, начавшими применять эти технологии, стали Кабинет министров Великобритании и Государственный Департамент США. Затем к ним присоединились Австралия, Новая Зеландия, Германия, Дания, Франция.

Д.А. Акерлоф и Р.Шиллер в свое время отмечали, что всевозможные проявления иррационального начала раскачивают экономику различных направлений и без вмешательства государства возможны существенные колебания уровня занятости и хаос на финансовых рынках [60]. По их мнению, именно государство обязано воссоздать условия для здорового развития капитализма, которых творческому потенциалу не создается препятствий, но при этом сглаживаются крайности, порожденные иррациональным поведением потребителей.

Например, поведенческий экономист Шломо Бенарци входил в Консультативный совет ERISA Министерства труда США и Инвестиционный консультативный совет Пенсионного фонда штата Аляска. А разработанная им совместно с Р. Талером программа «Save More Tomorrow» (SMarT) («Сбереги больше завтра»), которая помогает подтолкнуть сотрудников к постепенному увеличению нормы сбережений с течением времени и которая реализуется большинством крупных пенсионных планов США, применяется в Австралии и Великобритании, позволила примерно 15 миллионам американцам увеличить свои пенсионные сбережения. Дэвид Лейбсон – член Национального бюро экономических исследований, исследует ценообразование активов, экономические колебания и старения. Вот примеры использования достижений поведенческой экономики на государственном уровне. В это же время в нашей стране по-прежнему скептически относятся к поведенческим наукам, отсутствуют серьезные исследования по этой теме, раскрывающие теоретические аспекты поведенческой экономики как научной и учебной дисциплины, а также практических экспериментов.

**Результаты.** Поведение человека с точки зрения классиков экономики всегда рационально. Представители поведенческой экономики утверждают, что иррациональность поведения экономических субъектов является предсказуемой, и предлагают общую систему детерминант когнитивно-психологического характера, которые оказывают воздействие на процесс экономического выбора. В противовес классической и неоклассической экономике, экономика поведенческая отрицает рациональность в потребительском поведении и выдвигая тезисы о нерациональности. Но, как и в любых явлениях, только черное и белое, только положительное и отрицательное – это невозможные ограничения. Одним из важнейших преимуществ поведенческой экономики, на наш взгляд, является ее междисциплинарный подход, позволяющий применять и многократно синергически усиливать достижения различных наук: экономической теории, психологии, маркетинга, медицины, биологии, математики, статистики и др. Экономика становится более индивидуалистической наукой и рассматривая поведение человека учитывает все его личностные особенности, включая в анализ все большее количество факторов.

Поведенческая экономика, несмотря на свою кажущуюся новизну, уже получила серьезное развитие, стала одной из учебных дисциплин и обогатилась исследованиями смежных наук, например медицины и биологии. Появляются и новые направления: нейромаркетинг, нейроэкономика, поведенческие финансы и др. Это только расширяет междисциплинарные возможности поведенческой экономики. Как мы отмечали ранее, возможности поведенческой экономики как междисциплинарной науки представляются гораздо большими, чем возможности, например, экономической теории, психологии, маркетинга и других традиционных наук для объяснения и прогноза поведения субъектов экономических взаимоотношений [61].

**Выводы.** Если значимость и самостоятельность поведенческой экономики уже не требуют дополнительных доказательств, то сама дисциплина нуждается в фундаментальной теоретической базе. С другой стороны – важно использовать уже имеющиеся достижения этой дисциплины, данные, полученные экспериментальным путем для принятия решений на уровне государства, отраслей экономики и отдельных предприятий, решений, которые позволили бы изменить жизнь конкретных людей, являющихся важнейшей составляющей экономических взаимоотношений, и чье благосостояние должно стать конечной целью государственной экономической и социальной политики.

## Литература

1. Блауг М. Маржиналистская революция // Экономическая мысль в ретроспективе = Economic Theory in Retrospect. М.: Дело, 2014, стр. 275–305
2. Блауг М. Госсен, Герман Генрих // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. СПб.: Экономикс, 2008, стр. 88–90
3. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер: Пер. с нем. / Предисл., коммент., сост. В. С. Автономова. М.: Экономика, 1992
4. Антонович Ю.Н. Австрийская теория капитала и капитальных благ // Посткризисный мир: глобализация, многополярность, модернизация, институты: материалы Международной научно-практической конференции (Ростов-на-Дону, 20-22

- мая 2010 г.): в 3 т. Т. 1 / Под ред. А.Ю. Архипова, Ю.М. Осипова, В.А. Алешина, В.Н. Овчинникова. М.: Вузовская книга, 2010, стр. 87–98
5. Менгер К. Основания политической экономии. М., 2005
  6. Благих И.А. История экономических учений: учебник для академического бакалавриата / И.А. Благих, А.Н. Дубянский; под редакцией А.Н. Дубянского. М.: Издательство Юрайт, 2019
  7. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф, 2000
  8. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М., 2000
  9. Веблен Т. Теория праздного класса: The theory of the leisure class. An economic study of institutions / пер. с англ., вступ. ст. и примеч. С.Г. Сорокиной; общ. ред. В.В. Мотылева. М.: ЛИБРОКОМ. 2011, стр. 84.
  10. Шумпетер Й. Десять великих экономистов. От Маркса до Кейнса. М.: Издательство Института Гайдара, 2011
  11. Duesenberry J.S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge: Harvard University Press, 1949
  12. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979, 47(2), pp. 263–291
  13. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2001, стр. 34–111
  14. Camerer C.F., Loewenstein G. Behavioral Economics: Past, Present, Future // *Advances in behavioral economics*, 2004, № 1
  15. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. Вып. 3
  16. Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. New Series, Vol. 185, № 4157, (Sep. 27, 1974), pp. 1124–1131
  17. Allais M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine / Maurice Allais // *Econometrica*, April 1953, V. 21, № 2. pp. 503–549
  18. Epstein, Larry G., Stanley E. Zin Substitution, Risk Aversion, and the Temporal Behavior of Consumption and Asset Returns: A Theoretical Framework. // *Econometrica*, 1989, № 57(4), pp. 937–69
  19. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*, 1979, № 47 (2), pp. 263–291
  20. Nussbaum A., Katon G. War without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy // *Political Science Quarterly*, 1943, № 58 (3), pp. 444
  21. Simon H.A. Models of Man // *Economica*, 1957, № 24 (96), pp. 382
  22. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk // *Econometrica*, 1979, № 47. pp 263–291
  23. Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice // *Marketing Science*, 2008, Vol. 27, № 1, January–February, pp. 15–25
  24. Thaler R.H. Mental Accounting Matters // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1999, № 12(3), pp. 183–206
  25. Китов А.И. Экономическая психология. М.: Экономика, 1987
  26. Китов А.И. Психология хозяйственного управления. М.: Академия МВД, 1979, стр. 168–171
  27. Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment. // *Quarterly Journal of Economics*, 1990, № 105(2), pp. 255–283
  28. Акерлоф, Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010

29. Benartzi S., Thaler R.H. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings // *Journal of Political Economy*, 2004, Vol. 112.1, Part 2, pp. S164–S187
30. Camerer C.F. et al., editors. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press, 2004
31. Crawford V. P. Theory and Experiment in the Analysis of Strategic Interaction. // In *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Seventh World Congress. Vol 1*, edited by D. Kreps and K. Wallis, 1997
32. Eldar S., Diamond P., Tversky A. Money Illusion. // *Quarterly Journal of Economics*, 1997, № 112 (2). 341–74
33. Diamond P.A. National Debt in Neoclassical Growth Model. // *American Economic Review*, vol. 5 (1965), № 5, pp. 1126–1150
34. Fehr E., Gächter S. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. // *Journal of Economic Perspectives*, 2000, № 14 (3), pp. 159–81
35. Франк Р.Х. *Микроэкономика и поведение*. М.: Инфра-М, 2000
36. «Fairness in the Labour Market – A Survey of Experimental Results», in: Friedel Bolle & Marco Lehmann-Waffenschmidt (eds.): *Surveys in Experimental Economics. Bargaining, Cooperation and Election Markets*, Physica-Verlag, 2002 (with Ernst Fehr)
37. Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // *Journal of Political Economy* 98, 1990, № 6, pp. 1325–48
38. Friedman M.B., Laibson D. Economic Implications of Extraordinary Movements in Stock Prices // *Brookings Papers on Economic Activity*, 1989, № 1989 (2), pp. 137–189
39. Camerer C.F. et al., editors. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press, 2004
40. Odean T. Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? // *Journal of Finance*, 1998, № 53 (5), pp. 1775–98
41. O'Donoghue T., Rabin M. Doing It Now or Later // *American Economic Review*, 1999, № 89. Pp. 103–24.
42. Charness G., Rabin M. Understanding Social Preferences with Simple Tests // *Quarterly Journal of Economics*, 2002, № 117, pp. 817–869
43. Camerer C.F., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for «Asymmetric Paternalism» // *University of Pennsylvania Law Review*, 2003, Vol. 151, № 3 pp. 1211–1254
44. Gneezy U., Rustichini A., A Fine is a Price // *Journal of Legal Studies*, 2000, № 29, pp. 1–17
45. Gneezy U., Rustichini A., A Pay Enough or Don't Pay at All // *Quarterly Journal of Economics*, 2000, pp. 791–810
46. Proto E., Rustichini, A. A reassessment of the Relationship between GDP and Life Satisfaction // *PLOS One*, 2013, № 8, p. 11
47. Fehr, E., Schmidt K.M. A Theory of Fairness, Competition and Cooperation // *Quarterly Journal of Economics*, 1999, № 117 (3), pp. 817–68
48. Leclerc F., Schmidt B., Dube L. Decision Making and Waiting Time: Is Time like Money? // *Journal of Consumer Research*, 1995, № 22, pp. 110–119
49. Lo A. The Adaptive Market Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective // *Journal of Portfolio Management*, 2004, № 5 (30), pp. 15–29
50. Рудык Н.Б. *Поведенческие финансы, или между страхом и алчностью*. М.: Дело, 2004
51. Горецкая В.А. Поведенческие финансы: применение теории перспектив в управлении финансами // *Финансы и кредит*, 2014, № 4 (580), стр. 28–36
52. Богатырев С.Ю. Развитие концепции поведенческих финансов в Российской финансовой науке // *Финансы и кредит*, 2015, № 42 (666), стр. 19–30

53. Богатырев С.Ю. Поведенческие финансы в России: теория и практика // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2016, № 4 (175), стр. 32–45
54. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // Вопросы экономики, 2013, № 9, стр. 66–90
55. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть II // Вопросы экономики, 2013, № 10, стр. 28–46
56. Camerer C. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for «Asymmetric Paternalism» // University of Pennsylvania Law Review, 2003, № 151 (3), pp. 1211–1254
57. Thaler R., Sunstein C.R. Libertarian Paternalism // Laws of Fear, pp. 175–203
58. Sunstein C.R., Thaler R.H. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron // The University of Chicago Law Review, 2003, № 70 (4), pp. 1159
59. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора = Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017
60. Акерлоф Д.А., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010
61. Воронина Л.А., Шапошников А.М. Научные подходы и генезис методологии поведенческой экономики // Экономика: теория и практика, 2019, № 3 (55), стр. 3–14

## Reference

1. Blaug M. Marginalist Revolution // Economic thought in Retrospect = Economic Theory in Retrospect. Moscow: Delo, 2014, pp. 275-305
2. Blaug M. Gossen, Herman Heinrich // 100 great economists before Keynes = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. St. Petersburg: Ekonomikus, 2008, pp. 88-90
3. The Austrian school in political economy: K. Menger, E. Boehm-Bawerk, F. Wieser: Trans. from German. / Preface, comment., comp. V. S. Avtonomova. М.: Ekonomika, 1992
4. Antonovich Yu.N. The Austrian theory of capital and capital goods // Post-crisis world: globalization, multipolarity, modernization, institutions: materials of the International Scientific and Practical Conference (Rostov-on-Don, May 20-22, 2010): in 3 vols. Vol. 1 / Edited by A.Y. Arkhipov, Yu.M. Osipova, V.A. Alyoshina, V.N. Ovchinnikova. М.: University Book, 2010, pp. 87-98
5. Menger K. Foundations of Political Economy. Moscow, 2005
6. Blagikh I.A. History of economic studies: textbook for academic bachelor's degree / I.A. Blagikh, A.N. Dubyansky; edited by A.N. Dubyansky. М.: Yurayt Publishing House, 2019
7. Walras L. Elements of pure political economy. Moscow: Izograf, 2000
8. Clark J. B. Distribution of wealth. М., 2000
9. Veblen T. Theory of the leisure class: The theory of the leisure class. An economic study of institutions / translated from English, introductory article and note by S.G. Sorokina; general ed. by V.V. Motyleva. М.: LIBROCOM. 2011, p. 84.
10. Schumpeter Y. Ten great economists. From Marx to Keynes, Moscow: Gaidar Institute Publishing House, 2011
11. Duesenberry J.S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge: Harvard University Press, 1949
12. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979, 47(2), pp. 263-291
13. Schumpeter J.A. History of economic analysis. St. Petersburg: Economic School, 2001, pp. 34-111

14. Camerer C.F., Loewenstein G. Behavioral Economics: Past, Present, Future // *Advances in behavioral economics*, 2004, № 1
15. Simon G. Rationality as a process and product of thinking // *THESIS*. 1993. Issue 3
16. Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science. New Series*, Vol. 185, № 4157, (Sep. 27, 1974), pp. 1124–1131
17. Allais M. Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine / Maurice Allais // *Econometrica*, April 1953, V. 21, No. 2. pp. 503-549
18. Epstein, Larry G., Stanley E. Zin Substitution, Risk Aversion, and the Temporal Behavior of Consumption and Asset Returns: A Theoretical Framework. // *Econometrica*, 1989, No. 57(4), pp.937-69
19. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*, 1979, No. 47 (2), pp. 263-291
20. Nussbaum A., Katon G. War without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy // *Political Science Quarterly*, 1943, No. 58 (3), pp. 444
21. Simon H.A. Models of Man // *Economica*, 1957, No. 24 (96), pp. 382
22. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk // *Econometrica*, 1979, No. 47. pp 263-291
23. Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice // *Marketing Science*, 2008, Vol. 27, № 1, January–February, pp. 15–25
24. Thaler R.H. Mental Accounting Matters // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1999, No. 12(3), pp. 183-206
25. Kitov A.I. Economic psychology. M.: Economics, 1987
26. Kitov A.I. Psychology of economic management. M.: Academy of the Ministry of Internal Affairs, 1979, pp. 168-171
27. Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment. // *Quarterly Journal of Economics*, 1990, No. 105(2), pp.255-283
28. Akerlof, J., Shiller R. *Spiritus Animalis, or How Human Psychology Governs the Economy and Why It is Important for World Capitalism*, translated from the English by D. Paladkin; under Scientific ed. by A. Suvorov; introduction by S. Guriev M.: United Press LLC, 2010
29. Benartzi S., Thaler R.H. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings // *Journal of Political Economy*, 2004, Vol. 112.1, Part 2, pp. S164–S187
30. Camerer C.F. et al., editors. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press, 2004
31. Crawford V. P. Theory and Experiment in the Analysis of Strategic Interaction. // *In Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications, Seventh World Congress. Vol 1*, edited by D. Kreps and K. Wallis, 1997
32. Eldar S., Diamond P., Tversky A. Money Illusion. // *Quarterly Journal of Economics*, 1997, № 112 (2). 341–74
33. Diamond P.A. National Debt in Neoclassical Growth Model. // *American Economic Review*, vol. 5 (1965), № 5, pp. 1126–1150
34. Fehr E., Gächter S. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. // *Journal of Economic Perspectives*, 2000, No. 14 (3), pp.159-81
35. Frank R.H. *Microeconomics and Behavior*. Moscow: Infra-M, 2000
36. «Fairness in the Labour Market – A Survey of Experimental Results», in: Friedel Bolle & Marco Lehmann-Waffenschmidt (eds.): *Surveys in Experimental Economics. Bargaining, Cooperation and Election Markets*, Physica-Verlag, 2002 (with Ernst Fehr)
37. Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theory // *Journal of Political Economy* 98, 1990, No. 6, pp. 1325-48

38. Friedman M.B., Laibson D. Economic Implications of Extraordinary Movements in Stock Prices // *Brookings Papers on Economic Activity*, 1989, No. 1989 (2), pp. 137-189
39. Camerer C.F. et al., editors. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press, 2004
40. Odean T. Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? // *Journal of Finance*, 1998, No. 53 (5), pp. 1775-98
41. O'Donoghue T., Rabin M. Doing It Now or Later // *American Economic Review*, 1999, No. 89. Pp. 103-24.
42. Charness G., Rabin M. Understanding Social Preferences with Simple Tests // *Quarterly Journal of Economics*, 2002, No. 117, pp.817-869
43. Camerer C.F., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for "Asymmetric Paternalism" // *University of Pennsylvania Law Review*, 2003, Vol. 151, No. 3 pp. 1211-1254
44. Gneezy U., Rustichini A., A Fine is a Price // *Journal of Legal Studies*, 2000, No. 29, pp. 1-17
45. Gneezy U., Rustichini A., A Pay Enough or Don't Pay at All // *Quarterly Journal of Economics*, 2000, pp. 791-810
46. Proto E., Rustichini, A. A reassessment of the Relationship between GDP and Life Satisfaction // *PLOS One*, 2013, No. 8, p. 11
47. Fehr, E., Schmidt K.M. A Theory of Fairness, Competition and Cooperation // *Quarterly Journal of Economics*, 1999, No. 117 (3), pp.817-68
48. Leclerc F., Schmidt B., Dube L. Decision Making and Waiting Time: Is Time like Money? // *Journal of Consumer Research*, 1995, No. 22, pp. 110-119
49. Lo A. The Adaptive Market Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective // *Journal of Portfolio Management*, 2004, No. 5 (30), pp. 15-29
50. Rudyk N.B. Behavioral finance, or between fear and greed. Moscow: Delo, 2004
51. Goretskaya V.A. Behavioral finance: application of the theory of prospects in financial management // *Finance and credit*, 2014, No. 4 (580), pp. 28-36
52. Bogatyrev S.Yu. Development of the concept of behavioral finance in Russian Financial Science // *Finance and Credit*, 2015, No. 42 (666), pp. 19-30
53. Bogatyrev S.Yu. Behavioral finance in Russia: theory and practice // *Property relations in the Russian Federation*, 2016, No. 4 (175), pp. 32-45
54. Kapelyushnikov R.I. Behavioral economics and "new" paternalism. Part I // *Economic Issues*, 2013, No. 9, pp. 66-90
55. Kapelyushnikov R.I. Behavioral economics and "new" paternalism. Part II // *Economic Issues*, 2013, No. 10, pp. 28-46
56. Camerer C. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for "Asymmetric Paternalism" // *University of Pennsylvania Law Review*, 2003, No. 151 (3), pp. 1211-1254
57. Thaler R., Sunstein C.R. Libertarian Paternalism // *Laws of Fear*, pp. 175-203
58. Sunstein C.R., Thaler R.N. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron // *The University of Chicago Law Review*, 2003, No. 70 (4), pp. 1159
59. Thaler R., Sunstein K. *Nudge. Architecture of Choice = Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2017
60. Akerlof D.A., Shiller R. *Spiritus Animalis, or How Human Psychology Manages the Economy and Why it is Important for World Capitalism*. M.: United Press LLC, 2010
61. Voronina L.A., Shaposhnikov A.M. Scientific approaches and genesis of the methodology of behavioral economics // *Economics: Theory and Practice*, 2019, No. 3 (55), pp. 3-14

*Поступила в редакцию 15 мая 20200 г.*