



# Lomonosov Moscow State University

Moscow, Russian Federation  
<http://www.econ.msu.ru>

Preprint series of the economic department

## Поведенческая экономика: модель человека в экономической теории и оценка роли государства в этой модели (Behavioral Economics: Economic Man Model And Evaluation Of The Role Of State In This Model)

Шерешева М. Ю., Костанян А.А.<sup>1</sup>

### Аннотация (Abstract)

---

<p><b>Ключевые слова:</b> экономический человек, поведенческая экономика, рациональность, экономическая психология, патернализм.</p> <p><b>Key words:</b> economic man, behavioral economics, rationality, economic psychology, paternalism.</p>	<p>В статье представлен подход к оценке экономической модели человека в рамках поведенческой экономики как одной из последних тенденций развития экономической мысли и показана роль государства в этой модели. По результатам анализа научных публикаций охарактеризована эволюция экономической модели человека (от меркантилизма до экспериментальной экономики). Выявлены особенности принятия решений человеком в рамках поведенческой экономики. Приведен критический взгляд на явление патернализма в рамках этой концепции, охарактеризовано влияние различных типов патернализма на процесс принятия решений человеком в поведенческой экономике. The article presents an approach to the assessment of the economic man model in the behavioral economics as the one of the latest trends of economic thought development, and discusses the role of state in this model. The evolution</p>
--	---

---

<sup>1</sup> Шерешева Марина Юрьевна, д.э.н., профессор кафедры прикладной институциональной экономики МГУ имени М.В. Ломоносова  
Костанян Ани Асканазовна, аспирант Экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

---

of the economic man model is described on the basis of retrospective analysis (from the mercantilism up to the experimental economics). Specific features of human decision-making process in behavioral economics are revealed. A critical view at the phenomenon of paternalism in this framework is given, and the impact of different paternalism types on the human decision-making process in behavioral economics is described.

## ВВЕДЕНИЕ

Несмотря на то, что экономика, как и любая другая наука развивается в направлении все большей систематизации и структуризации, в ней есть один элемент, не поддающийся никакому упорядочению и дисциплине – таким элементом является человек. Именно человек определяет основные закономерности функционирования экономики, определяет, находится ли она на фазе подъема или спада, находится ли в равновесии или только стремится к нему. И все это человек делает путем принятия решений, основанных на его предпочтениях, ожиданиях, знаниях, расчетах и т.д., то есть все зависит от того, как устроена модель человека в той или иной экономической эпохе или системе.

Одной из последних тенденций развития экономической мысли является развитие междисциплинарной концепции – поведенческой экономики. Поведенческая экономика собрала в себе все наработанные исследования по процессу принятия решений индивидуумом, максимально приблизила модель человека к реальности, показала его нерациональность. В таком случае встает вопрос, а как же функционирует экономика, если человек не является таким абсолютно рациональным, как это предполагалось в неоклассической модели? Ответ прост – государство вмешивается в процесс принятия решений и нивелирует эту нерациональность. Возникает следующая проблема: не случилось ли так, что сторонники поведенческой экономики убирают мало соответствующие действительности предпосылки неоклассической модели человека, делают его более «реальным», приближенным к жизни, говорят о его нерациональности, но при этом попадают в другую крайность – наделяют чрезмерной рациональностью государство, активно вмешивающееся в процесс принятия решений? Именно анализ поставленной проблемы встает во главу угла в данной работе.

Таким образом, цель данной работы – это характеристика модели человека в экономике в рамках поведенческой экономики и проведение критической оценки роли государства в этой модели. Объектом исследования является модель человека в экономической теории в различные исторические эпохи, а предметом исследования – воздействие государства на функционирование модели человека в рамках поведенческой экономики.

Анализ моделей человека в экономической теории отличается в зависимости от господствующей экономической теории и, следовательно, друг друга сменяют приверженцы этих теорий. Среди меркантилистов указанной проблемой занимались У. Стаффорд (Англия), Де Сантис (Италия), Т. Ман (Англия), А. Монкретьен (Франция) и др. Отдельно необходимо отметить А. Смита, без анализа главного труда которого не обходится ни одна экономическая статья. Среди маржиналистов хотелось бы выделить Г. Госсена (Германия), У. Джевонс (Англия), Л. Вальрас (Франция), И. Бентам (Англия). Далее, среди сторонников

поведенческой экономики (которая рассматривается в данной работе немного более акцентированно) данным вопросом особенно детально занимались Г. Саймон (США) и Д. Ариели (США). Среди психологов, занимающихся вопросом модели человека, можно отметить У. Эдвардса (США), А. Тверски (Израиль), Д. Канеман (США), П. Словик (США), Дж. Ловенштейн (США).

Среди российских исследователей, занимающихся этой проблематикой, необходимо выделить следующих авторов: Л.А. Тутов, А.Е. Шаститко, А.В. Белянин, В.С. Автономов, Р.И. Капелюшников.

В первой части данной работы проанализирована эволюция развития модели человека в экономике в ходе исторического развития, начиная с эпохи меркантилизма и заканчивая периодом поведенческой экономики, соответствующим периоду 1950-1970-х гг. Приведены причины модификации этой модели под воздействием различных экономических, социальных, психологических и других факторов. Более пристальное внимание уделено концепции поведенческой экономики и пониманию причин ее зарождения и развития. Во второй части приведено осмысление роли и степени воздействия государства на модель человека в экономике в рамках поведенческой экономики, а также критический взгляд на рассматриваемые вопросы.

## ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИКЕ В РАЗЛИЧНЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭПОХИ

### **Меркантилизм**

Эволюцию понятия модели человека в экономике хотелось бы начать с экономической школы меркантилизма (основные представители У. Стаффорд (1554-1612 гг.), Т. Ман (1571-1641 гг.), А. Монкретьен (1575-1621 гг.), Дж.Стюарт (1712-1780 гг.)). В этот период пока не были сформулированы систематические обобщения о природе человека, об особенностях его поведения, но четко прослеживалась идея об эгоистичности всех экономических агентов. Поздние меркантилисты разделили людей на 2 типа – управляемые (руководствуются в повседневной жизни своими эгоистическими интересами) и управляющие (руководствуются в повседневной жизни общественными интересами, хотя и указывалось, что эти общественные интересы должны достигаться с учетом эгоистических интересов управляемых) [Ман, 1664]. Так как индивиды настроены эгоистично и действует против так же настроенных индивидов, то для ограничения свободы каждого необходимо создание государства.

### **Взгляд А. Смита**

В работах А. Смита (1723-1790 гг.) представления о человеке получили систематическое описание. Его подход включал понятие «человека-эгоиста», субъекта рынка, производителя, работающего на рынок. Смит считает, что индивид, который на рыночных условиях предлагает другим индивидам товары или услуги, тем самым выражает свой личный интерес, при чем это абсолютно взаимно со стороны всех индивидов (то есть у индивидов присутствует взаимный интерес) [Смит, 2007]. Далее, Смит отмечает, что личный интерес, который преследуется каждым отдельным индивидом, является также и интересом всего

общества, следовательно, удовлетворение потребностей каждого отдельного человека способствует росту общественного благосостояния и общественного производства.

Таким образом, человек по Смиту обладает некой рациональностью, хотя ее и нельзя назвать полной (абсолютной). Такая рациональность не превышает обычных человеческих возможностей.

Итак, список характерных черт экономического человека по мнению Смита выглядит следующим образом [Автономов, 1998]:

- Главенство личного интереса в предпринимаемых действиях, эгоизм, стремление улучшить свое положение (присуще всем в равной степени);
- Именно собственный интерес – основной мотиватор экономического поведения;
- Наличие взаимного интереса во взаимном выгодном обмене (понимание того, что нельзя удовлетворить свои интересы в одиночку);
- Преимущественная занятость в делах, требующих предпринимательских способностей;
- Наличие определенных знаний о рынке, компетентность в собственных делах.

Забегая вперед, хотела бы отметить, что из всех приведенных в данной работе обобщений по поводу модели человека в экономике, модель человека Смита наиболее похожа на модель реального человека, который каждый день в реальной жизни принимает множество мелких и более существенных экономических решений. В остальных моделях есть те или иные предпосылки, которые делают модель человека в экономике, в некоторой степени, абстрактной и оторванной от реальности (если придерживаться терминологии, то модель человека Смита можно назвать антропологической, то есть моделью реально существующего в действительности человека, а остальные модели – методологическими, то есть моделями с большой долей абстракции) [Тутов, Шаститко, 2005].

### **Маржиналистская революция**

Маржиналистская революция произошла в последней трети XIX (основные представители Г. Госсен (1810-1858 гг.), У. Джевонс (1835-1882 гг.), К. Менгер (1840-1921 гг.), Л. Вальрас (1834-1910 гг.), И. Бентам (1748-1832 гг.)). В основе маржиналистской революции лежит принцип убывания предельной полезности и утилитаристская этика (предполагающая, что целью каждого отдельного действия человека является наслаждение, удовольствие).

Маржиналистская революция внесла важные изменения в экономическую модель человека. Человек стал определяться как максимально рационально мыслящий человек, который максимизирует свою функцию полезности, знает, как это делать (имеет для этого всю необходимую информацию). На базе такой жесткой модели рационального максимизатора стал активно развиваться математический анализ при обработке данных по модели человека в экономической теории. К тому же, при таких предпосылках экономический человек превратился в полную абстракцию, так как заведомо завывшалась рациональность экономических субъектов.

Итак, предполагалось, что у экономических агентов есть предпочтения, причем эти предпочтения обладают свойством полноты и транзитивности (то есть две любые ситуации или два любых набора благ агент может сравнить друг с другом и выбрать для себя наиболее полезный вариант (свойство полноты), и существует определенная логика в сравнении,

например, если ситуация А лучше ситуации В, а ситуация В лучше ситуации С, то ситуация А лучше ситуации С (свойство транзитивности)). Кроме того, что агенты обладают предпочтениями, они действуют рационально, то есть действуют так, чтобы максимально удовлетворить свои предпочтения.

Исходя из таких неоклассических предпосылок, было очень удобно выстраивать различные модели. Для этого было несколько причин. В моделях, основанных на принципе рациональности [Автономов, 2009]:

- Используется единый математизированный язык, позволяющий структурировать все приведенные понятия;
- Делается минимальное число предположений;
- Как следствие, получаются модели, которые можно легко проверить (так как число различных предположений и предпосылок минимально);
- Существует понимание механизмов (можно отследить, как изменение одного параметра повлияет на изменение результата в целом);
- Существует возможность проведения не только позитивного анализа (то есть ответа на вопрос «Как устроена жизнь?»), но и нормативного анализа (то есть ответа на вопрос «Как можно эту жизнь улучшить?», при этом, желательно делать эти улучшения по Парето).

Таким образом, основываясь на выступлении на публичной лекции в Политехническом музее Антона Суворова (профессора РЭШ) «Поведенческая экономика», а также основываясь на обзоре литературы, приведем набор предпосылок для экономической модели человека в типичной неоклассической модели [Суворов, 2013]:

- Предпочтения агента стабильны (стабильность имеет важное значение, так как без нее не будет возможности выстраивания прогнозов о будущем поведении индивида на основании его предпочтений). Также здесь стоит добавить, что «о вкусах не спорят», то есть предпочтения каждого индивида являются заданными для экономической модели, а каким образом они сформировались не столь важно;
- Агент принимает оптимальное решение;
- Принимаемые решения в разные моменты времени согласованы;
- Агенты обладают своей внутренней моделью мира, а когда они получают новые знания, то инкорпорируют (встраивают) их в свою сложившуюся систему мира. Агенты обладают совершенной памятью, то есть ничего не забывают;
- Агенты, как правило, эгоистичны.

Впоследствии, появилось много трудов, посвященных отклонениям реального поведения людей от «идеального» поведения в соответствии с неоклассической теорией, так как неоклассическая концепция модели человека явно не способна объяснить процесс принятия решений в специфичных ситуациях (ситуациях, когда рынок не работает «как часы»), но и в явном виде противоречит хорошо известным фактам о человеческой природе и человеческом поведении (например, полная рациональность или абсолютная память) [Тутов, Рогожникова, 2015].

Хотелось бы отметить, что непосредственно факт оспаривания неоклассических предпосылок модели человека и возможность поставить вопрос об отказе от традиционной неоклассической модели до этого момента выглядели весьма сомнительно [Белянин, Зинченко, 2009]. До второй половины XX в. все постулаты неоклассической теории (в том числе и о максимизации целевой функции полезности) были весьма убедительны, не было необходимости придумывать что-то новое, что только бы значительно усложнило анализ

[Уильямсон, 1993]. Однако, в начале XXI в., все же встала проблема поиска новой модели человека в экономике и, к счастью, была решена.

### **Поведенческая экономика**

Дальнейшее развитие можно описать как сближение модели человека в экономике к реальному человеку (аналогично модели человека по Смит), но только на более продвинутом уровне и использованием более сложных аналитических инструментов. В этот период активно исследуются проблемы выбора в условиях неопределенности, мотивации, учета ограниченных возможностей человека (под ограничением подразумеваются информационные и интеллектуальные способности человека) [Автономов, Белянин, 2011]. Этот этап развития модели человека в экономике характеризуется тем, что в анализ стали включаться знания и опыт таких особых областей экономики, как поведенческая и экспериментальная экономика. Эта, по сути междисциплинарная область исследования, сформированная усилиями экономистов (Д. Ариэли, Г. Саймон, В. Смит) и психологов (Дж. Ловенштейн, Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски, У. Эдвардс).

Так как было упомянуто понятие поведенческой экономики, кратко охарактеризуем эту отрасль экономики. Поведенческая экономика начала формироваться в 1950-х гг. Именно в этот период Г. Саймоном была предложена идея ограниченной рациональности, которая противопоставляется модели человека в неоклассической концепции. Действительно, на самом ли деле люди ведут себя настолько рационально? Могут ли когнитивные способности человека быть настолько хорошо развиты, чтобы выполнялись все предпосылки неоклассической модели? Могут ли на процесс принятия решения не влиять психологические, этические факторы, окружающая ситуация, даже, банально, лень человека? Ответ на все эти вопросы абсолютно отрицательный.

Идея Саймона отличается, прежде всего, тем, что она принимает в учет ограниченную рациональность человека, в том числе его НЕ абсолютную память, НЕ безграничные умственные и познавательные способности, НЕ корректную оценку вероятности желательных событий и т.д. [Саймон, 1993].

Все эти факторы приводят к ошибкам в работе неоклассической модели. Более того, эти ошибки начинают становиться систематическими, поэтому их можно (и нужно!) изучать и учитывать в новых экономических моделях. Именно в этот момент начинает зарождаться поведенческая экономика – междисциплинарная наука на грани экономики, психологии, социологии, этики, философии.

Для иллюстрации систематичности возникающих в неоклассической модели ошибок и подтверждении факта невыполнения основных предпосылок неоклассиков можно привести много ярких примеров. Для примера рассмотрим, скажем, предпосылку номер три о том, что принимаемые решения в разные моменты времени согласованы. Дело в том, что чаще всего решения в разные моменты времени у индивидов, скорее не согласованы друг с другом, чем наоборот. Это связано с наличием фактора дисконтирования (человек ценит будущее чуть меньше, чем настоящее). Например, если у человека спросить, что лучше, 1000 руб. сегодня или 1000 руб. завтра, то, скорее всего, у человека сработает принцип «деньги на бочку», то есть деньги сегодня лучше, чем деньги завтра. Если же у человека спросить, что лучше, 1100 руб. через 31 день или 1000 руб. через 30 дней, то, скорее всего, человек рассудительно подумает, что 30 дней – достаточно большой срок, разница в 1 день

несущественна, а прибавка в 100 руб. все же существенна и выберет первый вариант. Вот так межвременной выбор искажает предпосылку о согласованности решений.

Говоря простым языком, идея ограниченной рациональности означает, что человек при принятии тех или иных решений руководствуется, скорее, здравым смыслом, разумностью, нежели абстрактными теоретическими моделями [Simon, 1957]. Можно сказать, что этот момент стал моментом зарождения понятия «поведенческой экономики». После этого началась ее активная фаза.

Работы по поведенческой экономике были отмечены также и Нобелевским комитетом. В 2002 г. лауреатами стали психолог Даниэл Канеман (Принстонский университет, США) и экономист Вернон Смит (Иерусалимский университет, Израиль). Оба этих ученых показали, что люди в действительности действуют не так разумно и рационально, как это описывается в классических экономических теориях. По сути, Нобелевская премия была присуждена за то, что было признано, что психологические, поведенческие ошибки, которые свойственны людской природе, оказывают существенное влияние на экономические и бизнес решения человека. Можно сказать, что формально признан был факт, что сложились такие новые научные дисциплины, как экономическая психология, поведенческая экономика со своей, абсолютно иной, чем прежде, моделью человека в экономике.

Сегодня уже ни один экономист, пишущий об индивидуальном поведении и о модели человека, не может обойти стороной психологические характеристики процесса принятия решений.

## ОЦЕНКА РОЛИ ГОСУДАРСТВА В МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

### **Патернализм в поведенческой экономике**

Сторонники поведенческой экономики, сформировавшие новую модель человека в экономике, провели не только позитивный анализ, но и выработали определенные нормативные рекомендации (как уже было сказано выше, нормативный анализ предполагает описание определенных норм, правил, принципов новой концепции, а нормативный анализ сопряжен с выработкой правил и предложений о том, как с помощью вмешательств улучшить новую концепцию). У исследователей поведенческой экономики эти рекомендации были связаны, в основном, с вмешательством государства в экономику, вмешательством, призванным корректировать нерациональное поведение экономических агентов. Такая нормативная программа в экономической теории называется новым патернализмом, так как такое вмешательство благотворно сказывается на положении человека (под патернализмом будем понимать именно государственное вмешательство). По сравнению с традиционной неоклассической моделью существенно раздвинулись границы вмешательства государства в экономику и в принятие решения каждым отдельно взятым человеком.

В зависимости от того, как существенно государство влияет на процесс принятия решений, можно выделить более строгую и менее жесткую форму патернализма [Хэндс, 2011]. «Жесткий» патернализм означает серьезное влияние на принятие решений и законодательное ограничение (например, запрет на употребление наркотиков, осуществление насилия). Менее строгая форма означает меньшее ограничение и

возможность выбора (например, возможность выбора соотношения накопительной и сберегательной части пенсии в государственных программах).

Неоклассическая экономическая теория традиционно негативно относится к ограничительной политике со стороны государства, которая сужает возможности выбора для индивидов. Этот антипатерналистский принцип в рамках неоклассической теории объясняется тем, что потребитель всегда действует настолько это возможно рационально, поэтому никакое вмешательство в процесс принятия им решений излишне, оно лишь нарушает принятые потребителем оптимальные решения (единственное «оправданное» вмешательство государства в экономику – это «провалы» рынка).

Если же говорить о поведенческой экономике, то к провалам рынка добавляются условно названные «поведенческие» провалы (так как потребители не рациональны), поэтому государству просто необходимо помогать индивидам. В связи с этим возникает острая необходимость в том, чтобы государство напрямую вмешивалось в процесс принятия решений.

При этом выделяются так называемые формы «старого» и «нового» патернализма [Капелюшников, 2013]. «Старый» патернализм игнорирует предпочтения и интересы экономических агентов, принимающих решения и заменяет их интересами государства. «Новый» (или легкий) патернализм в отличие от «старого» не исключает личных предпочтений индивида [Loewenstein G, et al., 2006], и даже способствует реализации этих предпочтений (например, важно не то, что человек, скажем, курит и наносит вред окружающим, а важно то, что он тем самым наносит вред самому себе).

Кроме того, в работах некоторых авторов выделяются следующие виды патернализма:

- «асимметричный патернализм»: такая форма государственного вмешательства, которая приносит значительные выгоды ограниченно рациональным людям, но при этом никак не влияет на тех, кто является полностью рациональным [Camerer C, et al., 2003];

- «либертарианский патернализм»: такая форма государственного вмешательства, когда государство только «подталкивает» индивида к принятию того или иного решения, но итоговое решение принимает все равно индивид [Sunstein C, et al., 2003].

Таким образом, поведенческая экономика решительно отвергает традиционную антипатерналистскую установку. Государственное вмешательство становится инструментом, при помощи которого в поведенческой экономике «несовершенное» поведение ограниченного индивида приближается к «идеальному» (то есть максимально рациональному).

## **Критическая оценка**

Поведенческая экономика – сложное и неоднородное явление. Модель человека, предлагаемая ею (в том числе в контексте нормативного анализа) основывается на весьма неординарных предпосылках. С одной стороны, они кажутся весьма реалистичными по сравнению с доктриной абсолютной рациональности. Тем не менее, возникают некоторые критические замечания в адрес поведенческой экономики в целом и модели человека в этой концепции в частности.

Хотелось бы начать с того, что несмотря на более, чем полувековую историю, поведенческая экономика не стала единой слаженной и структурированной наукой, в



исследованиях описываются лишь те или иные повторяющиеся поведенческие реакции, то есть исследования распадаются на множество мелких «прецедентов» (как в зарубежных правовых системах) и почти никак не связаны между собой.

Кроме того, представители поведенческой экономики говорят, что люди не рациональны и систематически допускают ошибки, но при этом нет единого подхода или анализа о том, какова частота различных когнитивных и поведенческих ошибок, как соотносится число рациональных и иррациональных людей. Исследователи лишь говорят о том, что эти ошибки распределены крайне неравномерно среди экономических агентов, но при этом результаты нормативного анализа (патернализм) распространяется на все общество без ограничений.

Далее, сторонники нового патернализма говорят о необходимости государственного вмешательства, так как оно корректирует поведение нерациональных экономических агентов. Напрашивается вывод: неужели политики лучше знают о настоящих предпочтениях людей, чем они сами? Конечно, люди в реальности не могут быть абсолютно рациональны, но иногда достигаются лучшие результаты, если люди принимают решение сами, чем в случае, если эти решения принимаются другими (включая государство). Они могут быть недостаточно осведомлены о своих личных предпочтениях, но все-таки знать о них больше, чем кто-либо другой (например, друзья, родственники и т.д.). При этом, даже если этот «кто-то другой» осведомлен о предпочтениях, он осведомлен о них, скорее всего, намного лучше, чем государство. Именно поэтому можно предположить, что решения, которые принимаются вместо индивидов государством-патерналистом, будут не так удачны, как решения, которые индивиды принимают самостоятельно.

Далее, чтобы патерналистская политика была успешной, нельзя просто констатировать, что люди подвержены тем или иным поведенческим ошибкам. Государство должно располагать гигантским объемом информации: каковы настоящие предпочтения индивидов, какие ошибки и в каких особых ситуациях они допускают и т.д. Вмешательство государства в экономику и в процесс принятия решения каждым индивидом должно быть «откалибровано» с учетом огромного перечня всех перечисленных выше факторов (и это еще не итоговый список). Возможно ли это в действительности? Кроме того, индивиды не остаются безучастными к поведенческим ошибкам, которым они подвержены: очень часто они их осознают и предпринимают сознательные усилия по их устранению. Если государство не будет принимать этого во внимание, то тогда его вмешательство вместо улучшения положения людей с высокой вероятностью будет его ухудшать. В этих условиях определение оптимального уровня вмешательства становится крайне сложной задачей.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Резюмируя, можно сказать, что поведенческая экономика критикует неоклассическое представление о гиперрациональном индивиде, но при этом сама фактически выдвигает на роль гиперрационального существа государство. Но в действительности такого не может быть, так как чиновники подвержены тем же ошибкам, что и частные лица. Кроме того, анализируя текущую политическую ситуацию и «подпольные игры» больших политиков, в результате которых страдают третьи страны, не имеющие отношения к распрям «сильных мира сего», можно утверждать, что в политической сфере поведенческие аномалии распространены намного шире, чем в любой иной сфере. И, что немаловажно, ошибки

частных лиц и ошибки правительств в лице чиновников имеют совершенно разные последствия с точки зрения благосостояния общества.

Поведенческая экономика – новое перспективное направление исследований, предложившее абсолютно новую модель человека в экономике и во многом изменившее облик современной экономической науки. Поведенческая экономика показала и доказала, как сильно отклоняется поведение людей в реальной жизни от идеального рационального поведения.

Говоря о нерациональности поведения человека, проводя анализ систематических ошибок при принятии решений, сторонники поведенческой экономики, в то же самое время, гипертрофируют роль государства и наделяют уже его, а не индивида, «сверхспособностями» с возможностями безгранично рационального принятия решений. Таким образом, это лишь «пересказ» традиционной неоклассической модели с перекалыванием «ответственности» с индивидуума на государство, но на новом во всех отношениях витке развития.

### Список литературы

- 1) Автономов В.С., Беянин А.В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // *Общественные науки и современность*. 2011. № 2.
- 2) Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998.
- 3) Автономов В.С. Рыночное поведение: рациональный и этический аспекты // *Мировая*
- 4) Беянин А.В. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // *Вопросы экономики*. 2003. № 1.
- 5) Беянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М., 2009.
- 6) Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // *Вопросы экономики*. 2013. №10.
- 7) Ман Т. О богатстве Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства // URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-04 Mun.pdf> (дата обращения 03.04.2016).
- 8) Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. Вып.3.
- 9) Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2007.
- 10) Суворов А.Н. «Поведенческая экономика: просто о сложном». Публичная лекция процессора РЭШ в Политехническом музее // URL: <https://www.youtube.com/watch?v=f9mi8UDEp-k> (дата обращения 05.04.2016)
- 11) Тутов Л.А., Рогожникова В.Н. «Прощай экономический человек?»: обзор итогов научного семинара кафедры философии и методологии науки // *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова*. 2015. Том 6, № 3.
- 12) Тутов Л. А., Шаститко А. Е. Ограниченная рациональность: проблемы системности определения в междисциплинарном контексте // *Общественные науки и современность*. 2005. № 2.
- 13) Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*. 1993. №3.
- 14) Хендс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее, будущее // *Вопросы экономики*. 2011. №10.
- 15) Эгертсон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001.

- 16) Camerer C., 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. 1.
- 17) Loewenstein G., Haisley E. The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of «Light» Paternalism // The Handbook of Economic Methodologies. 2006. Vol. 1.
- 18) Simon H. Models of Man: Social and Rational. New York. 1957.
- 19) Sunstein C., Thaler R. Libertarian Paternalism // American Economic Review. 2003. Vol. 93. No. 2.
- 20) Официальный сайт Нобелевского комитета, секция «Экономические науки» // URL: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/) (дата обращения 02.04.2016).