

УДК 316.34

**ПРОБЛЕМА СУБЪЕКТА  
В БИХЕВИОРИСТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ:  
ОТ «РАЦИОНАЛЬНОГО ГЕДОНИСТА» XX ВЕКА  
К «ИРРАЦИОНАЛЬНОМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ» XXI ВЕКА**

**А. Г. Авакян-Форер**

*Воронежский государственный университет*

Поступила в редакцию 21 февраля 2018 г.

**Аннотация:** в статье рассмотрена экономическая модель субъекта в рамках поведенческой экономики как одной из последних тенденций развития экономической мысли. Показана эволюция экономической модели субъекта (от меркантилизма до бихевиористической экономики). Выявлены особенности принятия решений субъектом в рамках поведенческой экономики. Произведен философский анализ трансформации понимания экономического субъекта.

**Ключевые слова:** бихевиористическая (поведенческая) экономика, рациональный эгоизм, иррациональное поведение, экономический субъект.

**Abstract:** the article considers economic model of the subject in the framework of behavioral Economics as one of the latest trends in economic thought. Shows the evolution of the economic model of the subject (from mercantilism to behavioral Economics). The features of the decision-making entity within the framework of behavioral Economics. Produced a philosophical analysis of the transformation of the understanding of the economic entity.

**Key words:** Behavioral Economics, rational selfishness, irrational behavior, economic subject.

Современную реальность, которую мы наблюдаем на рубеже конца XX и начала XXI столетий, вполне обоснованно можно назвать эпохой перемен. Эпоха перемен (греч. слово «epoche»), согласно общепринятому пониманию, – это период времени в развитии природы, общества, экономики, науки и т. д., имеющий какие-то характерные особенности [1]. К особенностям новой экономической реальности (по словам Дж. Стиглица, «другой экономики») можно отнести множество новых явлений и процессов, но важнейшие из них: кардинальные изменения всех существующих в мире экономических систем на основе глобализации, информатизации, компьютеризации, экологизации, гуманизации и нового технологического взрыва [2]. 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. Таким элементом является экономический субъект. Экономические субъекты, действующие в современной экономике, принято делить на три больших группы: хозяйствующие субъекты, домашние

субъекты и государство. Именно поведение субъекта определяет основные закономерности функционирования экономики. Принимая те или иные экономические решения, основанные на своих предпочтениях, ожиданиях, расчетах и т. д., субъекты способны внести значительные изменения в экономику, и порой эти изменения могут нести отрицательный характер (не увеличить экономическую прибыль, а наоборот, принести убытки) как для самих субъектов, так и для общества (например, повлечь экономические санкции). Исследуя данные проблемы, современные авторы выделяют такую тенденцию развития экономической мысли, как развитие поведенческой экономики.

Бихевиористическая (поведенческая) модель экономики собрала в себе все наработанные исследования по процессу принятия решений субъектом, показала его нерациональность. В поведенческой экономике пересматривается роль субъектов в производстве и экономике, возрастает значимость психологических, нравственных и духовных факторов в их поведении, выходящих за рамки сложившейся неоклассической модели «экономического человека» времен А. Смита, которым управляет «рационалистический эгоизм» [3, с. 82]. Здесь, наоборот, субъект рассматривается как абсолютно нерациональное существо. Но эта иррациональность не случайна и не бессмысленна. Напротив, она вполне систематична и предсказуема, что дает повод надеяться на ее успешное применение. Насколько такой подход в реальности присущ деятельности различных субъектов? Именно анализ поставленной проблемы является главной задачей данной работы.

### **Генезис экономической науки**

Греческое слово «генезис» («genesis») переводится как «происхождение», «возникновение», процесс образования и становления развивающегося явления (в нашем случае – экономической науки).

Экономика – настолько общее, емкое, многозначное понятие, что определить ее одной фразой не представляется возможным. Считается, что экономика – это часть повседневной жизни людей; люди принимают ежедневное участие в экономической деятельности, живут в экономической среде, ежедневно принимают экономические решения. Западный исследователь Р. Пиндайк писал: «Экономика изучает поведение отдельных экономических единиц. Под единицами подразумеваются потребители, рабочие, инвесторы, землевладельцы... фактический любой отдельный человек... который играет определенную роль в функционировании экономики. Экономика объясняет, как и почему эти единицы принимают экономические решения» [4, с. 20].

Термин «экономика» изобрел еще в VI в. до н. э. греческий поэт Гесиод, соединив два слова: «ойкос» («дом», «хозяйство») и «номос» («знаю»), что дословно означает искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства [5]. В научный оборот этот термин был введен представителями древнегреческой экономической мысли Ксенофонтом (ок. 430–355 или 354 гг. до н. э.), написавшим труд под названием «Экономикос», и

Аристотелем (384–322 гг. до н. э.). Уже в V в. до н. э. древние греки достигли высшей ступени знаний во всех областях: в земледелии, медицине, военном искусстве, равно как и искусстве управления своим домом. «История экономической мысли, – писал Й. Шумпетер, – начинается с письменных источников теократических государств древнего мира... Но история экономического анализа начинается только с греков» [6, с. 63]. Искусство «управления своим домом» Ксенофонт назвал «экономией».

Главное произведение Ксенофонта «*Экономикос*» – в переводе с древнегреческого «*Домострой*». Эта работа является первым опытом литературной обработки теории управления хозяйством. Разумеется, домоводству и прежде учились, но знание достигалось практическим путем, без теории. Первыми теоретиками домоводства были софисты, избравшие предметом своего преподавания именно практические, житейские вопросы. «*Домострой*» Ксенофонта по содержанию делится на две части: в первой речь идет о домашнем хозяйстве, во второй – о земледелии. Подход Ксенофонта к искусству экономии отличался тем, что само богатство представляло ценность гораздо более низкого порядка, чем духовные совершенства, а значит, учение о богатстве недостойно человеческого ума и несовместимо с нравственной чистотой человека. В VI главе работы «*Домострой*», делая общие выводы, Сократ называет домоводство наукой, с помощью которой можно обогащать хозяйство: «Итак, мы решили, что домоводство есть название какой-то науки, а эта наука, как мы определили, есть такая, при помощи которой люди могут обогащать хозяйство, а хозяйство, согласно нашему определению, есть всё без исключения имущество, а имуществом каждого мы назвали то, что полезно ему в жизни, а полезное, как мы нашли, – это всё, чем человек умеет пользоваться» [7, с. 274].

Иной точки зрения придерживался Аристотель. Он не видел в экономическом развитии никаких угроз для нравственного состояния общества, более того, считал его в известном смысле условием гармоничного развития человека. Он делил науку о богатстве на «экономику» (совокупность потребительных стоимостей) и «хрематистику» (искусство делать деньги). Различались эти два вида по своим целям: а) экономика – искусство создавать блага для удовлетворения естественных потребностей; б) хрематистика – искусство наживать состояние путем перепродажи товаров и ростовщичества. «Так как хрематистика расположена рядом с экономикой, люди принимают ее за саму экономику; но она не экономика. Потому что хрематистика не следует природе, а направлена на эксплуатацию. На нее работает ростовщичество, которое по понятным причинам ненавидится, так как оно черпает свою прибыль из самих денег, а не из вещей, к распространению которых были введены деньги. Деньги должны были облегчить торговлю, но ростовщический процент увеличивает сами деньги. Поэтому этот вид обогащения самый извращенный», – писал философ [8, с. 23].

Но времена меняются, а вместе с ними меняется и усложняется смысл старых слов. Второе рождение экономики, понимаемой как си-

стематизированное знание о сущности, целях и задачах хозяйственной деятельности, произошло в XVI–XVII вв. Центральной категорией философско-экономического мышления в Новое время начинают выступать индивидуальная свобода, здравый смысл, бухгалтерская рациональность, хозяйственная сметка, открывшие широкую дорогу личному интересу, разумному эгоизму. Последний становится главной пружиной общественной и частной жизни, новой нравственной нормой поведения людей. Важнейшим результатом всех этих изменений со временем становится появление нового типа человека – всё более активного субъекта экономической деятельности, который окончательно разорвет цепи средневековой морали и начнет созидать фундамент новой, капиталистической цивилизации. Капитализм Нового времени как результат новых морально-этических ценностей способствовал постепенному развитию товарного производства и обмена, кредитно-денежных отношений. Одновременно с этим трансформируется и социальная структура общества, возрастает рационализация мировоззрения, формируется новая, более мягкая мораль, ведущая к нормативной переоценке того, что ранее считалось причиной грехопадения. Всё это, вкуче с осуждением праздности и известной реабилитацией труда как нравственной ценности, не могло не положить начало процессу разрушения того единого мировоззрения, которое доминировало на протяжении большей части средневековья, особенно на ранних его стадиях. Общество стало более терпимо относиться к частной собственности, торговле и другим видам коммерческой деятельности, считая, что они могут приносить общественную пользу. Такое мировоззрение в скором времени окончательно ликвидирует средневековую теоцентрическую мораль и начинает созидать фундамент новой, капиталистической цивилизации.

#### **Эволюция модели «экономического субъекта» в разные исторические периоды**

В разные периоды проблемы экономического субъекта рассматривались в разных аспектах, разных плоскостях, так как в разные эпохи субъект являлся в разных ипостасях: земледельцем, скотоводом, ремесленником, крестьянином, торговцем, предпринимателем и т. д. Как известно, концепция «экономического субъекта» всесторонне исследована отечественными и зарубежными философами, экономистами, социологами (А. В. Чаянов, М. И. Туганов-Барановский, С. Н. Булгаков, В. С. Автономов, В. С. Барулин и др.). Но впервые термин появился в XVIII в. и широко использовался А. Смитом. В дальнейшем развитии экономической науки следовали: учение меркантилистов и физиократов в эпоху первоначального накопления капитала; учение классиков политической экономии А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля, К. Маркса, отражавшее эпоху дальнейшего развития капиталистического общества, рынка, свободной конкуренции. Из экономических теорий прошлого наиболее можно выделить следующие модели экономического субъекта:

1. «Компетентный эгоист» – действующий ради собственного интереса (А. Смит, Д. Рикардо).

2. «Гедонист» – испытывающий отвращение к труду и стремящийся к использованию своих средств ради наслаждения (Дж. С. Миль, Дж. Бен-там).

3. Немецкая историческая школа (Б. Гильдербрандт, К. Книс) утверждала, что человек в экономической теории – это эгоист, облагородивший данное качество чувствами солидарности и справедливости.

4. «Капиталист» – получающий прибавочную стоимость и эксплуатирующий рабочего (К. Маркс).

5. «Рациональный максимизатор», рационализирующий потребление, понимаемое как обмен благ, выражаемый в денежном эквиваленте (С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас).

6. Согласно Дж. М. Кейнсу, экономический субъект – это человек, который для рационализации ситуации прибегает к помощи более информированного государства.

В последние сто лет на Западе, а теперь и у нас, в России, превалирует научная система А. Маршалла как первая попытка неоклассического синтеза (объединившая учения А. Смита и маржиналистов) под названием «Экономикс», включающая вторую попытку неоклассического синтеза Пола Самуэльсона, объединившую неоклассиков и кейнсианство. Разбирая общие вопросы экономической рациональности, А. Маршалл указывал на ее гипотетический статус: все человеческие действия в экономике рассматриваются в таком контексте, как если бы они были полностью рациональными [9]. Экономика данного периода основывается на понятии рационального эгоизма. Иными словами, люди принимают рациональные решения для достижения наибольшего удовлетворения или максимально полной реализации своих целей. Например, они тратят доходы таким образом, чтобы получить наибольшую выгоду от товаров и услуг, которые они могут себе позволить.

За весь период XX в. человечество прошло огромный путь развития, обогатившись опытом и множеством знаний. Однако некоторые важные положения были забыты и утрачены. Например, Ю. И. Хаустов отмечает: «Одна из утрат экономической теории в этом плане – человек как субъект экономического прогресса, наделенный свободой права выбора варианта самореализации, на чем настаивали такие выдающийся мыслители прошлого, как А. Смит, И. Кант и др.» [10, с. 46]. Экономика как наука в XX в. подошла к качественно новому этапу своего развития, для которого характерны противоречивые процессы. Она превращается в науку о том, как «делать деньги», акцентируя внимание на экономическом поведении людей, личностном интересе и частной выгоде. Как никогда становится актуальным выражение Карла Маркса из «Капитала»: «Обеспечьте 10 %, и капитал согласен на всякое применение, при 20 % он становится оживленным, при 50 % положительно готов сломать себе голову, при 100 % он попирает все человеческие законы, при 300 % нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом

виселищ» [11]. В связи с этим проблема субъекта в ней приобретает особую остроту, сложность, многогранность.

В настоящее время экономическая теория ставит в центр исследований человеческие эмоции, переживания, настроения и страсти, управляющие различными экономическими процессами. Именно в вышеозначенной форме принцип рациональности и подвергается существенной критике со стороны поведенческой экономики на протяжении второй половины XX в. Одним из критиков был Дж. Стиглиц. Отправной точкой экономической теории регулирования является признание силы государства как «ресурса» или «угрозы», которое «может выборочно помогать или причинять ущерб значительному числу отраслей промышленности» [12, с. 3]. Теория формирует представление об экономическом регулировании как неотъемлемой части политической жизни и результата коллективного действия групп интересов бизнеса, извлекающего прямые экономические выгоды и отражающего преобладание частных интересов над интересами общества.

Г. Саймон под давлением критиков базового неоклассического тезиса дополнил идею Дж. Стиглица тезисом о неполной рациональности экономических субъектов, связанной с ограниченностью когнитивных способностей экономических агентов, сохранив, таким образом, сам постулат. Согласно этому принципу действующие в обществе правила коммуникации и принятия решений – это не результат рациональных расчетов, а главным образом следствие давления окружения [13]. Продолжая наступление на принцип экономики, лауреат Нобелевской премии по экономике за 2002 г. Д. Канеман доказал, что «модели рационального выбора психологически нереалистичны» [14]. По мнению американского экономического психолога, большинство решений принимается интуитивно, причем правила, которым подчиняется интуиция, сходны с правилами восприятия.

Экономисты XX в. утверждали, что иррациональное поведение не могло прижиться на почве жестких расчетов финансовых рынков. Иррациональные люди могут раскачивать маятник равновесия цен и индексов. Но после 2008 г. этот призрачный закон рассеялся. Экономисты XXI в., которые часто используют более житейские и эмпирические подходы, опровергли устоявшееся мнение о том, что субъекты ведут себя рационально, тщательно анализируют свои решения и сосредотачиваются только на максимизации своих личных интересов. Такое направление получило название поведенческой экономики. С самого начала бихевиористическая (поведенческая) экономика предстала как прямой вызов стандартной, неоклассической теории, объявленной в XX в. *mainstream*. Она меняет понимание модели «экономического субъекта». Важно отметить, что «экономический субъект» – феномен культуры, не просто модель, созданная экономической теорией, но и продукт культурно-исторического развития общества. Представители поведенческой экономической теории считают необходимым отказаться от постулатов максимизации полезности или прибыли и заменить их другими, более

реалистичными конкретными поведенческими допущениями. Таким образом, поведенческая экономика строится на теоретических подходах, отличающих ее от существующих, традиционных направлений экономической науки. Исследуя поведенческую экономику, эксперты стараются понять, как психологические явления, эмоции и групповая динамика влияют на принятие экономических решений. Исследования показали, что люди часто принимают решения, которые не в их интересах, или принимают за истину в последней инстанции то, что экономисты считают необходимым для их благосостояния, то, что как будто в их интересах. Классическая экономическая наука в качестве основного действующего субъекта рассматривает «человека экономического», способного принимать идеальные рациональные решения, учитывающего все возможные риски и ищущего максимизированную собственную выгоду. Именно такое поведение лежит в основе построения классической экономической наукой различных моделей «экономического человека».

Реальная действительность сложнее классической модели: в ней всегда есть место эмоциям, чувствам, даже ошибкам, и это свойственно всем хозяйствующим субъектам. «Homo Economicus» XX в. упал с пьедестала. На смену модели экономического человека, рационального эгоиста, принимающего во внимание, прежде всего, собственные интересы, стабильно относящегося к риску, пришла модель иррационального потребителя. Этот субъект имеет особое восприятие информации, риска, непоследовательно относится к вещам, материальному миру, принимает решения эвристически и далек от постоянной оптимизации своих действий и выбора.

### **Бихевиористическая (поведенческая) экономика как новая парадигма в экономической мысли**

На современном этапе бихевиористическая (поведенческая) экономика – это бурно развивающаяся отрасль знаний, которая помогает философам, экономистам, психологам, социологам и в целом экономическим агентам понимать, как принимаются и реализуются экономические решения. Поведенческая экономика будет одной из самых востребованных областей экономики в ближайшие годы, потому что, кроме принципов рациональности (которые, безусловно, необходимо учитывать), здесь появляются совершенно невероятные дополнительные возможности для понимания, объяснения, предсказания экономического поведения. В отличие от классической поведенческая экономическая теория не ограничивается чисто описательными методами, а нацелена на построение обобщенной модели принятия решений. В неоклассической концепции микроэкономики исходными являются рациональная модель поведения фирмы, организации, домохозяйства и, соответственно, максимизация получаемой полезности или прибыли, только потом результаты (прогнозы) данной модели сопоставляются с реальным поведением агентов. Бихевиористическая (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.

В 1960–1970-е гг. появились работы, в которых систематически демонстрировалось отклонение поведения людей от рационального. Авторами наиболее известных работ были М. Алле, Д. Канеман, С. Лихтенштейн, Г. Райфа, П. Словик, А. Тверски, Б. Фишхоф. Отчасти присуждение Нобелевской премии за 2002 г. исследователю этой области – американскому психологу Д. Канеману – сыграло свою положительную роль в развитии поведенческой экономики. Новейшие работы по поведенческой экономике – «Фрикономика» и «Суперфрикономика» С. Д. Левитта и С. Дж. Дабнера.

«Фрикономика» – работа, которая выделяется довольно нестандартными взглядами авторов и эпатажным стилем. В отличие от всяких новомодных теорий авторы «Фрикономики» начинают доказывать свои тезисы на цифрах и примерах. Представление о стиле данной работы дает характерная для нее цитата: «У экономистов имеется одна любопытная привычка – они склонны описывать самые сложные явления с помощью цифр. Давайте, к примеру, рассмотрим, во что нам обходится спасение от вымирания полярных пятнистых сов. Согласно данным одного исследования, для защиты пяти тысяч сов необходимо прекратить лесозаготовительную деятельность в этом регионе, что приведет к прекращению дальнейшей деятельности по производственной цепочке. Прекращение бизнеса обойдется в 46 млрд долл., т.е. в 59 млн долл. на одну сову» [15]. Новая экономика требует нового, неортодоксального, инновационного взгляда на вещи, выхода за узкие рамки общепринятых суждений и распространенных мнений, которые еще вчера считались незыблемыми истинами.

Для достижения результата очень часто необходимы новаторство, способность и решимость преодолеть клише традиционного мышления. Собственно, успех предпринимательства, равно как и эффективность государственного управления, зиждутся на способности преодолеть традиционные подходы. Если традиционная экономика отвечает на вопросы «что производить?», «как производить?», «для кого производить?», то фрикономика пытается дать ответы на вопросы «зачем это делать?» и «почему это так?». Российские читатели оценили данную работу как средство для повышения умения правильно выбирать, фильтровать и оценивать информацию, а также абстрагироваться от общепринятых, навязанных обществом взглядов.

«Суперфрикономика» является продолжением первой работы данных авторов, нетрадиционно подходящих к экономике. Их подход можно назвать эмпирическим, но при этом авторы всегда полагаются на данные для нахождения ответа на свои вопросы [16]. Усилиями этих исследователей строится образ экономиста как необычного, любопытного человека, который изучает окружающий мир, взаимодействие людей и событий в нем.

Итак, анализ истоков и различных направлений поведенческой экономической теории позволяет сделать вывод о том, что их появление неслучайно. Экономика как базис общества в процессе его перехода от

индустриальной стадии к постиндустриальной интенсивно развивалась, охватывая всё новые и новые области жизнедеятельности субъектов – индивидов, фирм и пр., что послужило объективной причиной необходимости обновления, модернизации экономической мысли.

Поведенческую экономику до недавнего времени многие считали наукой второстепенной, необязательной – этакой несовершеннолетней родственницей взрослой традиционной экономики. Однако приверженцы последней всё же признавали, что индивиды время от времени ведут себя неразумно, нерационально, но на это всегда были теоретические доводы. Сейчас нельзя не принимать во внимание поведенческую экономику, поскольку поведенческий подход присущ деятельности различных экономических субъектов: от индивида и фирмы до рынков, регионов и государств. Пишет об этом и Ричард Талер, который является одним из ведущих специалистов в этой науке. В 2017 г. он получил Нобелевскую премию «За вклад в исследование поведенческой экономики». Свою первую работу в этой области он написал в 1980 г. («К позитивной теории потребительского выбора»). До этого времени подавляющее большинство экономистов воспринимали человеческий мозг и сознание как «черный ящик», принципиально закрытый для исследователя, а потому как бы не существующий для науки. Краеугольным камнем стандартной экономической модели было представление о «рациональном выборе», который нужно описывать на математическом языке.

«В процессе превращения экономики в более строгую в математическом смысле науку экономическая профессия, кажется, утратила свою хорошую интуицию в отношении человеческого поведения», – объяснял сам Р. Талер в прошлогодней лекции «Поведенческая экономика: прошлое, настоящее и будущее» [17]. По его мнению, экономисты забыли, что экономика по определению является поведенческой наукой, и стали изучать абстрактного *homo economicus* вместо реальных живых людей. Р. Талер и его последователи показали, что люди далеко не всегда ведут себя так, как предписывает стандартная теория. Например, вопреки классическому представлению об экономически рациональных агентах, реальный человек по-разному относится к одним и тем же денежным суммам, полученным из разных источников (зарплата, доход от инвестиции, выигрыш в лотерею и т. д.), и зачастую распределяет свои расходы в зависимости от источников дохода. Регулярные доходы чаще направляются на покупку предметов необходимости, а нерегулярные – на развлечения и предметы роскоши. Из этого следует, что два человека с абсолютно одинаковым доходом, но различающимися источниками будут тратить и сберегать деньги по-разному, и поведенческая экономика может предсказать, как именно. Соответственно, исследуя поведение экономических субъектов, можно извлекать дополнительное знание, обладающее прогностической ценностью, из информации о структуре доходов.

Отметим, что поведенческая экономика в нашей стране известна довольно слабо. Ей предстоит еще долго развиваться, прежде чем она станет достаточно известной в нашей стране, и с ее помощью можно будет

делать достоверные выводы о российской ментальности. Назовем российских ученых, занимающихся различными проблемами в русле поведенческой экономики: А. Суворов, Ю. Латов, И. Павлов, М. Федотова, В. Рутгайзер, А. Будицкий, В. Плескачевский и др.

На основе изложенного выше можно сделать следующие выводы. Меняющийся экономический мир нового столетия характеризуется тем, что в общественном сознании происходят качественные изменения в понимании динамики экономических, социальных и духовных процессов. Причем мир изменяется быстрее, чем процесс познания этого мира. Известно, что для практики нет ничего лучше хорошей теории, ибо именно теория определяет поведение человека, фирмы, домохозяйства, государства и его регионов в хозяйственной жизни общества. Поэтому на первое место выступают теоретические знания, способствующие развитию мыслительного аппарата. В условиях автоматизации и информатизации современной экономики способность научить размышлять самостоятельно на основе анализа различных учений, теорий и взглядов ученых-теоретиков становится первейшей задачей при изучении поведенческой экономики. Она относительно новая наука и имеет скорее междисциплинарный характер, находится на стыке двух наук: психологии и экономики, что позволяет выявить психологическую основу и динамику принятия решений экономическим субъектом. «Идеи экономистов и политических деятелей, – писал Д. М. Кейнс, – и когда они правы, и когда они ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они правят миром» [18, с. 517]. Таким образом, резюмируя, можно сказать, что поведенческая экономика критикует неоклассическое представление о «рациональном гедонисте». Это – новое перспективное направление исследований, предложившее абсолютно новую модель экономического субъекта 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 и как трансформируется модель «рациональный гедонист» XX в. в «иррационального потребителя» XXI в.

Бихевиористическая (поведенческая) экономика будет одной из самых востребованных областей экономики в ближайшие годы. Она помогает философам, экономистам, психологам, социологам и в целом экономическим агентам понимать, предсказывать, объяснять, как принимаются и реализуются экономические решения. Важно понимать природу явлений, а не просто добавлять нерациональные черты экономическим агентам на основе наблюдений, иначе полностью теряется содержательный, предсказательный смысл моделей. Безусловно, это – область, требующая большего внимания. Данная статья, думается, в определенной степени может восполнить сложившийся в современной отечественной экономической мысли пробел по поведенческой экономике и призвать философов, экономистов, социологов больше обращать внимание на эту новую, мало исследованную, но чрезвычайно важную область экономической науки.

Литература

1. Государственная Россия : словарь-справочник. – М., 1996. – Кн. 1.
2. *Стиглиц Дж.* Глобализация : тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. – М. : Мысль, 2003. – 300 с.
3. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2009. – 960 с.
4. *Пиндайк Р.* Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рабинфельд. – СПб. : Питер, 2012. – 608 с.
5. *Гесиод.* Полное собрание текстов : Теогония. Труды и дни. Щит Геракла. Фрагменты / Гесиод. – М. : Лабиринт, 2001. – 254 с.
6. *Шумпетер Й. А.* История экономического анализа : в 3 т. / Й. А. Шумпетер. – СПб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 988 с.
7. *Ксенофонт.* Сократические сочинения. Домострой / Ксенофонт Афинский. – СПб. : Комплект, 1993. – 415 с.
8. *Аристотель.* Политика / Аристотель. – М. : АСТ, 2010. – 393 с.
9. *Marshall A.* Principles of Economics / A. Marshall. – L., 1961. – Vol. 1.
10. *Хаустов Ю. И.* Актуальные проблемы рыночной экономики / Ю. И. Хаустов, П. А. Канапухин. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2005. – 448 с.
11. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии : в 3 т. / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1988.
12. *Stigler G. J.* The Theory of Economic Regulation / G. J. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2, Issue 1. – P. 3–21.
13. *Саймон Г. А.* Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г. А. Саймон // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.
14. *Канеман Д.* Карты ограниченной рациональности : психология для поведенческой экономики / Д. Канеман // The American Economic Review. – 2003. – Dec.
15. *Левитт С. Д.* Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / С. Д. Левитт, С. Дж. Дабнер. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 236 с.
16. *Левитт С. Д.* Суперфрикономика / С. Д. Левитт, С. Дж. Дабнер. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 288 с.
17. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер. – М. : Эксмо, 2017. – 368 с.
18. *Кейнс Дж. М.* Теория занятости, процента и денег. Избр. произв. / Дж. М. Кейнс. – М. : Экономика, 1993. – 517 с.

А. Г. Авакян-Форер. Проблема субъекта в бихевиористской экономике...

*Воронежский государственный университет*

*Авакян-Форер А. Г., аспирант кафедры онтологии и теории познания  
E-mail: philVSU@mail.ru  
Тел.: 8(910) 744-04-14*

*Voronezh State University*

*Avakyan-Forer A. G., Post-graduate Student of the Ontology and Theory of Knowledge Department  
E-mail: philVSU@mail.ru  
Tel.: 8(910) 744-04-14*