

ТРУДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК : 33.018; 330.368

doi: 10.26456/2219-1453/2021.1.168–177

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФРЕЙМОВ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ И ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ:
ВЫВОДЫ ДЛЯ ПРАКТИКИ***

Н.А. Шапиро¹, М.Ю. Курганская²

^{1,2}ФГБОУ ВО «Российский государственный педагогический университет
им. А.И. Герцена», г. Санкт-Петербург

Цель исследования состоит в практической актуализации концепции новой поведенческой экономики, потому что практико-ориентированная направленность новой поведенческой экономики, по мнению её автора Р. Талера, ориентирована на принятие решений в сложных, редких, с недостаточной связью ситуациях, где последствия отложены, а результаты не определяемы. Пандемия covid-19 является тем фактором, который сделал последствия применения большинства известных экономических стратегий и мер регулирования слабо предсказуемыми по времени и содержанию. В качестве метода обоснования практической актуализации новой поведенческой экономики взят сравнительный анализ поведенческих концепций новой институциональной и поведенческой экономики с гипотезой рационального поведения ортодоксальной неоклассики и критика этой гипотезы в теориях новой институциональной и поведенческой экономики. Принципиальное разграничение концепций видится во фрейме (специальный термин новой поведенческой экономики), учете в нем влияния, оказываемого на решения, которые принимают экономические субъекты – индивидуумы. Констатация отличий в трактовках экономического поведения приводит авторов статьи к выводу о важности применения методов подталкивания в условиях неопределенности. Акцент на индивидуальном поведении субъектов, как правило, оправдан, а исследование актуально, когда институциональная структура экономики и традиционные макроэкономические инструменты утрачивают свою продуктивность в связи с ростом неопределенности, вызванным, как в настоящее время, пандемией covid-19.

Ключевые слова: гипотеза рационального поведения, теория институциональной экономики, новая поведенческая экономика, фреймы, архитектура выбора, политика подталкивания.

* Рекомендовано к публикации по результатам Международной научно-практической конференции «Институционально-воспроизводственный механизм формационной развилки: принципы, формы, инструменты» (18 декабря 2020 г., Департамент экономической теории Финансового университета).

Пандемия covid-19 тормозит развитие экономики вне зависимости от экономико-политической, культурной и социально-гуманитарной принадлежности страны. Самое важное в понимании глубины ее влияния в том, что экономика не сможет восстановиться на прежних основаниях [14]. Пандемия привела к тому, что действовавшие до неё институты, призванные снижать неопределенность и риск в экономической среде, утратили свою регулируемую силу, а поиск новых и их установление требует времени. В таких условиях активное использование инструментов, предлагающих субъекту альтернативу в принятии решений, будет более продуктивным, а последствия менее деструктивны, чем слабо продуманное установление новой институциональной структуры.

Ресурсом для выработки индивидуальных альтернатив, которые стимулируют выбор решений, по нашему мнению, обладает концепция новой поведенческой экономики, несмотря на то, что поведение как факторов теоретической концептуализации присутствует и в институциональной экономике. В чем состоит отличие поведенческих подходов в новой институциональной и поведенческой экономике; почему акцент на потенциале новой поведенческой экономики наиболее релевантен для выработки решений по регулированию экономики в условиях неопределенности, попытаемся далее разобраться.

На рубеже XX–XXI вв. трактовки экономического поведения стали воплощением интеллектуальной моды и подверглись разным видам анализа и сопоставления. Среди русскоязычных экономических работ, комментирующих поведенческие подходы, отметим такие, в которых авторы погружаются в клубок разно-векторных концепций экономического поведения [11; 6–7; 3], показывая их оттенки [23; 22; 17; 21].

В рамках данной статьи сделаем два акцента, комментируя поведенческие концепции.

- Принято считать, что отправным пунктом для новой поведенческой экономики и ее основной концепции стала теория институциональной экономики [1; 4].

На первый взгляд, в поведенческих концепциях теорий новой институциональной и поведенческой экономики прослеживаются общие моменты. Теории институциональной и поведенческой экономики, представляют собой концептуальное оппонирование неоклассической ортодоксии в части критики рационального поведения экономических субъектов. Однако, при более внимательном изучении становится очевидно, что концепции новой поведенческой экономики не вытекают из концепции новой институциональной теории. Это две самостоятельные ветви критики гипотезы рационального поведения, и данное разграничение важно для практических целей.

Принципиальным в поведенческой концепции ограниченной рациональности институционалистов являются положения о том, что: человек принимает решение на основе внутреннего набора институтов; он ориентируется не на математические построения, а на здравый смысл; институты призваны снижать неопределённость во взаимодействии индивида с внешней средой [22].

В рамках новой поведенческой экономики иррациональность, индивидуума основана одновременно на объективных причинах (ограничена память, условия неопределённости), и на том, что он не может вполне пользоваться всем набором интеллектуальных составляющих [9], психологически реагирует на ресурсы контекста. Под ресурсом контекста следует понимать то, что у индивидуума уже есть в материальном или физическом смысле, или что он может приобрести в сопоставлении с потерями (времени, сил, здоровья, денег).

Каждая из концепций приближает неоклассического субъекта к реальности, но использует принципиально разные приемы. Институционалисты делают это через институты, которые призваны преодолевать когнитивную ограниченность человека. Если индивидуум с таким вариантом не согласен, то возникает оппортунистическое поведение. Новая поведенческая экономика исходит из того, что разные люди находятся в разных обстоятельствах, имеют разный опыт и уровень материального благосостояния, поэтому принимают разные решения при одних и тех же «условиях входа».

- Если принять вывод о том, что поведенческие концепции в новой институциональной и поведенческой экономики разные, то термин «новая», применительно к поведенческой экономике не является обычным. Его следует рассматривать в качестве идентифицирующего термина, как например, новая историческая школа.

Р. Талер считает своими предшественниками Д. Канемана и А. Тверски и их теорию перспектив [18], употребляет термин «новая» в идентифицирующем смысле [12], отделяя ее от концепции ограниченной рациональности, начавшейся Г. Саймона. Новая поведенческая экономика призвана объяснить, какие факторы влияют на психологию людей при принятии экономических решений, и как с учетом этих факторов разрабатывать рекомендации по управлению институтами. В хозяйственной деятельности обычных людей поведенческая экономика видит психологические закономерности, способные сделать действия индивидуумов предсказуемыми. Новая поведенческая экономика ставит своей задачей разработку методов стимулирования конкретного человеческого поведения, подталкивая его к определенному выбору.

Таким образом, исследования, оперирующие словами «поведенческая экономика» могут относиться к разным концептуальным направлениям: либо к традиционному, где речь идет об ограниченной рациональности в экономике или маркетинге [8; 10; 20], либо к новому, где речь идет об иррациональности реального поведения в сравнении с гипотезой рациональности [2].

Важнейшими инструментами или понятиями новой поведенческой экономики являются: «архитектура выбора», «подталкивание» и «фрейминг».

Контекст, в котором человек принимает решение, получил название «архитектура выбора» [13]. Учет контекста – принципиальное положение новой поведенческой экономики в ее критическом восприятии ортодоксии, которая игнорировала особенности пространства и времени. Институциональная экономика в качестве архитектуры выбора видела институциональную структуру общества. Новая поведенческая экономика исходит из того, что контекст выбора есть всегда и он не бывает

«нейтральным». Влияние контекста может быть нейтральным лишь в случае, если субъект крайне сосредоточен, обладает исчерпывающей информацией, развитыми когнитивными способностями и осуществляет полный самоконтроль, что никогда не присутствует в реальности в полном объеме. Субъект, формирующий контекст выбора для индивидуума, будет «архитектором выбора».

Формирование архитектуры выбора - инструмент предсказуемого влияния на принятие решения. Предсказуемое влияние на выбор, не запрещающего ничего и не требующего явно изменить свои экономические привычки, называется «подталкиванием» или «наджем» (от англ. *nudge* – подталкивать). От «подталкивания» легко уклониться, поскольку оно не предполагает наложения обязательств (в отличие от институтов).

Три вида социального влияния – информация, давление коллектива и фрейминг – являются способами подталкивания. Новым видом в инструментах влияния, который не был задействован в ортадоксальной и институциональной экономической теории, является фрейминг или формулировка решения.

Д. Канеман и А. Тверски, изучая принципы принятия решений экономическими субъектами, сформулировали некоторые выводы [18; 25]. В каждом конкретном случае принятия решения имеет место некая точка отсчёта, отталкиваясь от которой принимающий решение субъект производит оценку ситуации. Психика человека устроена так, что все результаты, находящиеся выше точки отсчета, воспринимаются как выигрыш, а находящийся ниже неё – как проигрыш/или наоборот, в зависимости от содержания проблемы выбора.

В отношении индивидуума действует принцип относительной чувствительности к выигрышам и потерям. Чувствительность человека к приращению своего благосостояния характеризуется не абсолютным количеством приращения, а его долей в уже существующем благосостоянии. Фиксируется этот принцип в понятии «неприятие потерь». Неприятие потерь обосновывается наличием в физиологии и сознании человека механизмов к выживанию (избеганию опасности).

Таким образом, можно сделать заключение, что поведенческая экономика обнаруживает модели в принятии решений экономическим индивидуумом в зависимости от вариантов будущих исходов, а не в зависимости от наличия набора устоявшихся институтов.

Понятие фрейминга вводится Д. Канеманом [5]. Индивидуум пассивно воспринимает заданную формулировку, и предложенная ему ограничительная рамка в его сознании воспроизводится как основание модели мира. Все его дальнейшее суждения колеблется внутри этого фрейма, а поиск альтернатив вне этой рамки требует значительных активных усилий и усилий по поиску информации.

Введение в анализ понятия фрейминга обнаруживает принципиальные отличия институционального поведенческого анализа от концепции поведенческой экономики. Институционалисты видят экономического субъекта действующим в рамках институтов, отклонение от рамок расценивается как оппортунистическое поведение. Д. Канеман же

подчёркивает, что для человека является естественным учет контекста ситуации, который отражается по-разному в сознании.

И если институционалисты полагают, что исходы ограниченной рациональности индивида хаотичны, то в рамках новой поведенческой экономики делается вывод, что иррациональное поведение обнаруживает закономерности. А ресурс влияния отражается со стороны регулятора во фрейминге.

К закономерностям относятся следующие поведенческие действия. Эффекта эндаумента, означающий, что люди склонны больше оценить уже имеющиеся блага, чем те, что в перспективе им доступны. Феномен «степень размера ставок», показывающий, что на практике при росте ставок или рисков выбор человека осложняется, т.к. человек боится возможных потерь. В случае, когда ставки низки, у индивидуума есть возможность для практики и приобретения опыта правильного принятия решений. В ситуации с высокими ставками такой возможности нет. Именно по этой причине неправильный выбор в случае высоких ставок встречается чаще, и с ним приходится смириться. К закономерностям поведения отнесен самоконтроль, с которым сталкиваются реальные люди, в отличие от рационального субъекта неоклассической теории. Для осуществления самоконтроля человек часто прибегает к нерациональным с точки зрения экономического человека действиям. Одним из способов осуществления самоконтроля можно считать чувство вины. Здесь закономерным в поведении является влияние предшествующей траектории развития. Решение, принимаемое человеком в настоящее время, находится в зависимости от его предшествующего опыта. Наконец, закономерность, имеющая прямое отношение к практикам регулирования, – это подталкивание. При реализации подталкивания предложены принципы, используя которые можно ненавязчиво мотивировать субъекта на принятие нужного решения. Это положение выражает основную задачу новой поведенческой экономики – найти способы достижения желаемых результатов за счёт работы с индивидуальными психическими процессами индивидуальных экономических субъектов.

Говоря о выводах для практики, следует отметить, что к формулированию фундаментальных положений авторов новой поведенческой экономики подтолкнули реальные финансовые практики. Они показывают, что положительных результатов можно добиться в различных условиях экономической и финансовой системы, при разных финансовых возможностях индивидуума [16], а, значит, нет необходимости выстраивать единую линию рационального поведения, важна гибкость стратегии.

Согласимся с автором новой поведенческой экономики, Р. Талером: применение политики подталкивания имеет широкие перспективы за границами финансовой сферы [12, с. 359]. Такое воздействие, вероятно, будет эффективно в сфере гендерных отношений [15], поскольку признание психофизиологических особенностей мужчин и женщин позволяет вписываться гендерной проблематике во фрейминг подталкивания. Политика подталкивания в гендерной сфере особенно важна для российского общества, где ещё мало формальных институтов, жестко регулирующих гендерные отношения. Инструменты подталкивания применимы и в образовании и в ряде

сфер, где нет возможности устанавливать жесткий институциональный порядок.

Примеры применения поведенческого подхода в гендерной сфере уже имеют место. В 2019 г. консалтинговая фирма BVG Nudge Unit оказывала структуре ООН ООН-женщины услуги по продвижению проекта HeForShe с использованием принципов, которые встраиваются в логику поведенческой экономики [19].

Влияние на гендерную проблему состоит в том, чтобы мотивировать большее число мужчин стать активными последователями идеи гендерного равенства, т. к. его декларация сама по себе не несёт ощутимых изменений в реальности.

В настоящее время улучшить положение дел в гендерной сфере государство пытается за счёт реализации таких мер, как развитие женского предпринимательства; проведение просветительских мероприятий; вовлечение большего числа женщин в сферу креативных индустрий, промышленность; проведение конкурсов, ориентированных на женщин и их истории успеха; создание программ повышения квалификации¹. Все перечисленное можно отнести к инструментам стимулирования активности женщин, но при этом неясно, что происходит с активностью мужчин?! Указанные действия не носят индивидуального характера, поэтому для более эффективного влияния целесообразно было бы использовать более адресные механизмы подталкивания.

Так, в период карантинных мероприятий по самоизоляции усугубилась нерешенность проблем непропорционального соотношения бытовой нагрузки мужчин и женщин. Ряд внешних рабочих функций переместились из офиса в квартиры и дома, и женщинам пришлось параллельно уделять ещё больше времени детям в связи с переводом школ на дистанционное обучение.

Проблема могла бы быть менее острой, если бы система общего образования способствовала повышению вовлечённости мужчин в воспитание детей и участия в быту. Можно выдавать детям на уроках такие задания, которые нужно было бы выполнить именно при участии отца, дедушки, старшего брата и т. д. Такой же прием можно использовать и в стимулировании работы по дому, побуждая через социальную рекламу, мужчин принимать решения о покупке бытовой техники (например, посудомоечной машины). Можно сопровождать такое решение комментариями о том, что используя бытовую технику, мужчина предоставит больше времени женщине для других дел и дома и на работе, не говоря о мотивации мужчин освободить женщин от физической работы в быту.

Разворачивая сеть вариантов ненавязчивого вовлечения мужчин в домашние и семейные дела, подталкивая их к участию в семейной жизни, есть высокие шансы приблизиться к неочевидному пониманию того, как обеспечить в обществе наличие значительного числа семей с эгалитарными

¹ Информация о ходе выполнения в 2019 г. плана мероприятий по реализации в 2019 - 2022 гг. Национальной стратегии действий в интересах женщин на 2017 - 2022 годы, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2019 г. № 2943-п.// Официальный сайт Минтруд России, 2020. – URL: <https://mintrud.gov.ru/docs/government/185> (дата обращения: 16.12.2020)

принципами распределения обязанностей на работе и по дому. Согласно новой поведенческой экономике, брак следует отнести к решениям со ставкой высокого уровня, где велик риск неудачного выбора. Поэтому в случае брачных отношений нужно не увеличивать вознаграждение за риск, а смягчить последствия неудачи, и задачей регулирования гендерных отношений является получение на выходе большого числа молодых людей с эгалитарными представлениями хотя бы среднего уровня, а не небольшого числа молодых людей с эгалитарными представлениями высокого уровня.

Таким образом, применение принципов поведенческого подхода открывает возможности для регулирования ситуации с равноправием через реализацию несложных шагов с конкретным предполагаемым результатом. Сопоставление двух видов концепций поведения в экономике новой институциональной и новой поведенческой экономики раскрывает разные возможности каждой в выработке практических инструментов воздействия на конкретных людей. Если, согласно институциональной экономике, институциональная структура как фрейминг обеспечивает долгосрочные тренды в поведении, который не под силу изменить отдельному человеку, то новая поведенческая экономика позволяет вырабатывать инструменты, стимулирующие альтернативный выбор, подталкивая человека к определенному решению. В таком случае фрейминг как условия выбора может меняться, развиваться многообразно во времени и формах, все зависит от креативности и нравственности целей архитектора выбора. Наличие возможности выбора снижает меру ответственности архитектора за конечный результат, а в человеке, совершающем выбор, есть надежда для воспитания ответственности за совершенный выбор, что открывает перспективы и для социальной активности граждан в создании благоприятной институциональной структуры общества.

Список литературы

1. Автономов В.С., Белянин А.В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // *Общественные науки и современность*. 2011. № 2. С. 112–130.
2. Акерлоф, Дж., Шиллер, Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.
3. Вольчик В.В. Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // *Журнал институциональных исследований*. 2016. Т. 8. № 4. С. 28–39.
4. Жданов Д.А. Пространство слаборациональных предпочтений: индивидуальные и национальные особенности // *Экономическая политика*. 2018. №4. С.108–133.
5. Канеман Д. *Думай медленно... решай быстро*. М.: АСТ, 2013. 710 с.
6. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и "новый" патернализм. Часть I // *Вопросы экономики*. 2013. № 9. С. 66–90
7. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и "новый" патернализм. Часть II // *Вопросы экономики*. 2013. № 10. С. 28–46.
8. Кирсанов И.А. Поведенческая теория формирования и использования бюджетов домашних хозяйств // *Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. 2018. № 1. С. 230–231.
9. Кузнецов О. П. Ограниченная рациональность и принятие решений // *Искусственный интеллект и принятие решений*. 2019. №1. С. 3–15.
10. Мамаева Л.Н., Манахова И.В., Удалов Д.В. Поведенческая теория фирмы: истоки развития и современная интерпретация // *Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. 2016. № 3. С. 22–27.

11. Раай В. Экономика и психология. Панорама экономической мысли конца XX столетия. Том 2. СПб, 2002. С. 973–991.
12. Талер Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо, 2018. 368 с.
13. Талер Р., Станстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 226 с.
14. Шапиро Н. А. Основания для восстановительного роста бизнеса после пандемии COVID-19// Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". 2020. № 2(41). С. 58–64.
15. Шапиро Н. А., Курганская М.Ю. Пять тезисов новой поведенческой экономики Р. Талера и концептуализация гендерных проблем// Человеческие качества и человеческое поведение в экономической теории: Сборник материалов II Октябрьской международной научной конференции по проблемам теоретической экономики. М.: ИЭ РАН. 2020. С. 39–45.
16. Шапиро В.Я., Шапиро Н.А. Математическое моделирование поведенческих финансов. Российский опыт. Эссе. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2020. 92 с.
17. Heiner R. The Origin of Predictable Behavior// American Economic Review. 1983. Vol. 73. No. 4. P. 560–595.
18. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk// Econometrica. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263–292.
19. Kurganskaya M., Pertaya M. Double Work of Women in Russia// International Research Conference "GSOM Emerging Markets Conference-2019". St. Petersburg, 2019. P. 366–368.
20. Mantashian J., Charon A. Using Behavioral Science to Engage 1 Billion Men for Gender Equality// The Behavioral Economics Guide 2019. 2019. P. 81–91.
21. Nelson D., Silberberg E. Ideology and Legislator Shirking// Economic Inquiry. 1987. Vol. 25. No. 1. P. 15–25.
22. North D. C. Institutions, Institutional change and Economic performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 p.
23. Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice// Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. No. 1. P. 99–118.
24. Sajeesh S, Hada M, Raju JS. The effect of consumer heterogeneity on firm profits in conspicuous goods markets// International Journal of Research in Marketing. 2020. No. 37 (2). P. 258–280.
25. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty// Journal of Risk and Uncertainty. 1992. Vol. 5. No 4. P. 297–323.

Об авторах:

ШАПИРО Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена, e-mail: v-shapiro@mail.ru, ORCID: 0000-0002-6942-7518, Spin–код: 5260-7011.

КУРГАНСКАЯ Мария Юрьевна – аспирант, Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена, e-mail: mariakurganskaya.95@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3301-9547, Spin–код: 6600-0130.

COMPARATIVE FRAMES ANALYSIS IN INSTITUTIONAL AND BEHAVIORAL ECONOMICS: PRACTICAL CONCLUSIONS

N. A. Shapiro¹, M.Yu. Kurganskaya²

^{1,2} FGBOU VO "Russian State Pedagogical University named after A.I. Herzen", Saint-Petersburg

The purpose of the study is to practically actualize the concept of a new behavioral economy as the practice-oriented approach of the new behavioral economy is focused on making decisions in difficult and rare situations with insufficient communication, when the consequences are postponed, and the results can't be detected (according to its author R. Thaler). The covid-19 pandemic as the factor has made poorly predictable the impact of most of the known economic policies and control measures in terms of time and content. The author uses the comparative analysis of the behavioral concepts of the new institutional and behavioral economics with the hypothesis of rational behavior of orthodox neoclassicism and the theories of the new institutional and behavioral economics as a method to argue the practical relevance of the new behavioral economics. The fundamental differentiation of concepts is seen in the term of frame (a special term of the new behavioral economy), that includes the influence on the decisions made by economic subjects - individuals. The statement of the differences in the interpretations of economic behavior makes the authors of the article conclude that it is important to apply the methods of nudge while dealing with the conditions of uncertainty. Paying attention to the individual behavior of the subjects is mostly adequate and the study is relevant when the institutional structure of the economy and traditional macroeconomic instruments lose their productivity because of the growing uncertainty like today during the covid-19 pandemic.

Keywords: *hypothesis of rational behavior, institutional economics theory, new behavioral economics,*

About the authors:

Shapiro Natal'ja Aleksandrovna – Dr. of economic sciences, professor, The Herzen State Pedagogical University of Russia, e-mail: v-shapiro@mail.ru

Kurganskaja Marija Jur'evna – postgraduate student, The Herzen State Pedagogical University of Russia, e-mail: mariakurganskaya.95@gmail.com

References

1. Avtonomov V.S., Beljanin A.V. Povedencheskie instituty rynochnoj jekonomiki: k postanovke problemy// Obshhestvennye nauki i sovremennost'. 2011. № 2. S. 112–130.
2. Akerlof, Dzh., Shiller, R. Spiritus Animalis, ili Kak chelovecheskaja psihologija upravljaet jekonomikoj i pochemu jeto vazhno dlja mirovogo kapitalizma. M.: OOO «Junajted Press», 2010. 273 s.
3. Vol'chik V.V. Kul'tura, povedencheskie patterny i induktivnoe myshlenie// Zhurnal institucional'nyh issledovanij. 2016. T. 8. № 4. S. 28–39.
4. Zhdanov D.A. Prostranstvo slaboracional'nyh predpochtenij: individual'nye i nacional'nye osobennosti // Jekonomicheskaja politika. 2018. №4. S.108–133.
5. Kaneman D. Dumaj medlenno... reshaj bystro. M.: AST, 2013. 710 s.
6. Kapeljushnikov R.I. Povedencheskaja jekonomika i "novyj" paternalizm. Chast' I // Voprosy jekonomiki. 2013. № 9. C. 66–90
7. Kapeljushnikov R.I. Povedencheskaja jekonomika i "novyj" paternalizm. Chast' II// Voprosy jekonomiki. 2013. № 10. S. 28–46.

8. Kirsanov I.A. Povedencheskaja teorija formirovanija i ispol'zovanija bjudzhetov domashnih hozjajstv// Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika i upravlenie. 2018. № 1. S. 230–231.
9. Kuznecov O. P. Ogranichennaja racional'nost' i prinjatie reshenij// Iskusstvennyj intellekt i prinjatie reshenij. 2019. №1. S. 3–15.
10. Mamaeva L.N., Manahova I.V., Udalov D.V. Povedencheskaja teorija firmy: istoki razvitija i sovremennaja interpretacija// Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika i upravlenie. 2016. № 3. S. 22–27.
11. Raaj V. Jekonomika i psihologija. Panorama jekonomicheskoj mysli konca HH stoletija. Tom 2. SPb, 2002. S. 973–991.
12. Taler R. Novaja povedencheskaja jekonomika: pochemu ljudi narushajut pravila tradicionnoj jekonomiki i kak na jetom zarabotat'. M.: Jeksmo, 2018. 368 s.
13. Taler R., Stanstejn K. Nudge. Arhitektura vybora. Kak uluchshit' nashi reshenija o zdorov'e, blagosostojanii i schast'e. M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2017. 226 s.
14. Shapiro N. A. Osnovanija dlja vosstanovitel'nogo rosta biznesa posle pandemii COVID-19// Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Serija "Jekonomika i jekologicheskij menedzhment". 2020. № 2(41). S. 58–64.
15. Shapiro N. A., Kurganskaja M.Ju.Pjat' tezisov novoj povedencheskoj jekonomiki R. Talera i konceptualizacija gendernyh problem// Chelovecheskie kachestva i chelovecheskoe povedenie v jekonomicheskoj teorii: Sbornik materialov II Oktjabr'skoj mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii po problemam teoreticheskoy jekonomiki. M.: IJe RAN. 2020. S. 39–45.
16. Shapiro V.Ja., Shapiro N.A. Matematicheskoe modelirovanie povedencheskih finansov. Rossijskij opyt. Jesse. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2020. 92 s.
17. Heiner R. The Origin of Predictable Behavior// American Economic Review. 1983. Vol. 73. No. 4. P. 560–595.
18. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk// Econometrica. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263–292.
19. Kurganskaya M., Pertaya M. Double Work of Women in Russia// International Research Conference "GSOM Emerging Markets Conference-2019". St. Petersburg. 2019. P. 366–368.
20. Mantashian J., Charon A. Using Behavioral Science to Engage 1 Billion Men for Gender Equality// The Behavioral Economics Guide 2019. 2019. P. 81–91.
21. Nelson D., Silberberg E. Ideology and Legislator Shirking// Economic Inquiry. 1987. Vol. 25. No. 1. P. 15–25.
22. North D. C. Institutions, Institutional change and Economic performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 p.
23. Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice// Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. No. 1. P. 99–118.
24. Sajeesh S, Hada M, Raju JS. The effect of consumer heterogeneity on firm profits in conspicuous goods markets// International Journal of Research in Marketing. 2020. No. 37 (2). P. 258–280.
25. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty// Journal of Risk and Uncertainty. 1992. Vol. 5. No 4. P. 297–323.