
ПРОСТРАНСТВО ДИСКУРСА

УДК 330.88

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЗА РУБЕЖОМ И В РОССИИ (Обзор)



Положихина Мария Анатольевна

Кандидат географических наук, ведущий научный сотрудник
Отдела экономики Института научной информации по обще-
ственным наукам РАН (ИНИОН РАН), Москва, Россия,
e-mail: polozhihina2@mail.ru

Аннотация. В обзоре рассматривается зарождение и институализация поведенческой экономики как нового направления экономической мысли. Представлены наиболее важные работы, научные сообщества и журналы в этой области. Приведен пример исследования в русле поведенческой экономики, посвященный изучению различий в ценностной ориентации жителей городской и сельской местности европейских стран. Показаны преимущества, которые дает использование в теоретических построениях и практической деятельности подходов поведенческой экономики, а также наиболее критикуемые ее стороны. Обсуждаются причины слабого развития исследований в русле поведенческой экономики в России по сравнению с зарубежными странами.

Ключевые слова: экономическая теория; поведенческая экономика; научные сообщества; зарубежные научные журналы; география человеческих ценностей; Россия.

Для цитирования: Положихина М.А. Уровень развития поведенческой экономики за рубежом и в России. (Обзор) // Социальные новации и социальные науки. – 2023. – № 2. – С. 10–28.

URL: <https://sns-journal.ru/ru/archive>

DOI: 10.31249/snsn/2023.02.01

Рукопись поступила 30.04.2023

Принята к печати 06.05.2023

Введение

Со второй половины XX в. принципы общества потребления получили повсеместное распространение, а потребитель превратился в доминирующую сторону экономических отношений. Осознание происходящих изменений в теоретическом плане привело к возникновению нового направления экономической науки, получившего название «поведенческая экономика» (Behavioral Economics) и представляющего собой синтез достижений психологии и экономической теории¹.

Считается, что термин «поведенческая экономика» ввел в употребление в 1970-х годах американский психолог венгерского происхождения Дж. Катона (George Katona) [Яковлева, 2014]. Согласно одному из определений, поведенческая экономика – это «область экономической науки, которая изучает влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на экономическое поведение, принятие решений рыночными субъектами и последствия этого влияния на рыночные переменные». Другое определение предлагает понимать под поведенческой экономикой «научное направление, основой которого является исследование способов принятия решений под влиянием психологических, поведенческих, эмоциональных и социальных факторов» [Мустафаева, 2021, с. 92].

В настоящее время в западных странах (особенно в США и Великобритании) поведенческая экономика является достаточно развитой научной дисциплиной с большой практической составляющей. Вместе с тем существует обоснованная критика данного направления.

В России поведенческая экономика хотя и известна, но по целому ряду причин широкого распространения не получила. В связи с этим сохраняется актуальность повышения степени информированности отечественного научного сообщества как о возможностях поведенческой экономики, так и о ее ограничениях. На основе находящихся в открытом доступе источников принята попытка продемонстрировать уровень развития поведенческой экономики за рубежом, а также оценить масштабы обращения к ней в России.

История вопроса

В основе традиционной (классической и неоклассической) экономической науки лежит гипотетическая модель *homo economicus*. Согласно ее аксиомам, поведение людей определяется простыми правилами рациональности, и оптимальные решения принимаются в целях максимизации

¹ Одновременно появилось и ее «зеркальное» отражение – экономическая психология – направление психологии, изучающее экономическое поведение людей и психические процессы, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением человеком товаров и услуг.

полезности для себя результатов. Однако практика часто противоречит этим постулатам: люди далеко не всегда поступают в соответствии с чистой логикой.

Специалисты отмечают, что «в неоклассической экономической теории Homo economicus описан как существо не только рациональное, но гиперрефлексивное: мало того, что оно наделено упорядоченными предпочтениями, феноменальной памятью, способностью вычислять вероятности наступления различных событий и сопоставлять их при осуществлении выбора, оно еще органически неспособно действовать по наитию, совершать ошибки, оценивая наиболее желательный из доступных вариантов, и выносить логически противоречивые суждения. Однако приведенное описание не соответствует действительности. Отмеченные добродетели нетипичны для большинства живых людей, склонных систематически принимать решения, руководствуясь не рациональными, а интуитивными соображениями (которые называют эвристиками)» [Дрогобыцкий, 2018, с. 30].

Влияние субъективных (психологических) факторов на принятие решений в экономической сфере давно известно, и ученые не раз обращали на это внимание. Например, Адам Смит в своей работе «Теория нравственных чувств» (1759) для объяснения поведения индивида использовал такие понятия, как «честность» и «справедливость» [Джонс, 2021]. В 1738 г. швейцарский ученый Даниэль Бернулли пришел к выводу, что ценность (полезность) денег является логарифмической функцией от их количества (богатства), сформулировав теорию субъективной ценности богатства [Дрогобыцкий, 2018, с. 27]. Собственно, сам принцип полезности, впервые изложенный в работе Иеремии Бентама «Введение в основания нравственности и законодательства» (1789), опирался на представления о человеческом счастье, удовольствии и страданиях, т.е. имел под собой психологическую основу. В данном контексте нельзя не вспомнить произведение Торстейна Веблена «Теория праздного класса» (1899), а также Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» (1905), в которых обосновывается непосредственная связь этических норм и экономического поведения.

В середине XX в., по мере формирования общества потребления, традиционные представления о сугубо рациональном поведении людей стали выглядеть все менее соответствующими действительности. В 1950-е годы американский экономист Герберт Саймон убедительно продемонстрировал, что реальные люди, принимающие решения, ведут себя не так, как описано в учебниках по экономике, и сформулировал концепцию ограниченной рациональности. В 1978 г. «за первопроходческие исследования процессов принятия решений в экономических организациях» Г. Саймону была присуждена Нобелевская премия по экономике [Белянин, 2003]. Еще одним шагом в трансформации традиционных взглядов стала теория ожидаемой полезности французского экономиста Мориса Алле (нобелевский лауреат в области экономики 1988 г.).

Механизм принятия людьми решений (прежде всего в экономической и финансовой сферах) привлекал внимание многих ученых (Д. Аткинсон, Р. Хайнер, Х. Лайбенштайн, Дж.Г. Марч и Р.М. Сайерт и др.) [Поведенческая экономика ... , 2016]. Критикуя модель *homo economicus*, специалисты отмечали, что в соответствии с ней «индивид основывается на рациональности: анализе всевозможных рисков, возможностей и максимизации выгоды от принятия решения. Имеется в виду, что человек делает абсолютно логический выбор в любой ситуации. Однако жизнь намного сложнее экономических моделей и концепций. В большинстве случаев индивид принимает решение на основе интуиции, личных предпочтений, убеждений, под влиянием норм морали, эмоций, увлечений, нежели на логическом умозаключении» [Стефанова, Костычева, 2020, с. 694–695].

Новый подход, заключающийся в использовании когнитивной психологии для объяснения многочисленных расхождений между реальным процессом принятия экономических решений и теоретическими построениями, был предложен израильско-американскими психологами Даниэлем Канеманом (Daniel Kahneman) и Амосом Тверски (Amos Tversky). Их работа «Теория перспектив: изучение процесса принятия решений в условиях риска», вышедшая в 1979 г., поменяла характер и направление междисциплинарного взаимодействия [Behavioral Economics, 2023]. Экономисты пытались применять психологию для уточнения существующих теоретических конструкций. В сформулированной Д. Канеманом и А. Тверски «теории перспектив» экономические действия людей являются следствием их психологических приоритетов и всевозможных предубеждений. В 2002 г. Д. Канеман получил Нобелевскую премию по экономике «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности» [Канеман Даниэль, 2023 ; Behavioral Economics, 2023].

Постепенно в США и Великобритании, а затем и в других странах мира концепция поведенческой экономики стала все более популярной. Важными вехами ее распространения и институционализации является создание специального журнала «Journal of Behavioral Economics» в 1972 г. (с 2014 г. – «Journal of Behavioral and Experimental Economics») и Общества содействия развитию поведенческой экономики (Society for the Advancement of Behavioral Economics, SABE) в 1982 г., а также конференции 1986 и 1996 гг. в Чикагском университете (посвященные одной теме – «Поведенческим основаниям современной экономической теории») [Поведенческая экономика ... , 2016].

Помимо общетеоретического применения, подходы поведенческой экономики стали активно использоваться в менеджменте и маркетинге (прежде всего прогнозировании спроса), особенно в сфере здравоохранения, а также в финансовом анализе (так называемые поведенческие финансы). В качестве примера можно назвать работы Центра стимулирования здоровья и поведенческой экономики Пенсильванского университета США (Center for Health Incentives & Behavioral

Economics, CHIBE), созданного в 2008 г. [About the Center for ... , 2023], и Института социальных исследований Мичиганского университета США (Institute for Social Research, или ISR, University of Michigan), основанного в 1949 г. (одним из создателей которого являлся уже упоминавшийся Дж. Катона) [History, 2023].

В 2000-е годы был опубликован целый ряд научных и научно-популярных работ, отражающих различные направления исследований в рамках поведенческой экономики, некоторые из которых стали настоящими бестселлерами. В 2017 г. американскому исследователю Ричарду Талеру (Richard Thaler) была присуждена Нобелевская премия за вклад в развитие поведенческой экономики. «В своих работах он показал, как человеческие черты (в том числе ограниченная рациональность, социальные предпочтения и отсутствие самоконтроля) систематически влияют на принятие решений людьми и на рыночные результаты» [Мустафаева, 2021]. В пресс-релизе Шведской академии наук (Swedish Academy of Sciences) говорится, что его исследования «послужили связующим звеном между экономикой и психологическим анализом индивидуальных решений..., стали основой создания нового и быстро развивающегося направления – поведенческой экономики, которая оказала большое влияние на многие области экономических исследований и политики» [Жилина, 2018, с. 7].

Разработанная Р. Талером совместно с К. Санстейном (Cass Sunstein) «теория подталкивания» (или теория «либертарианского патернализма») завоевала многих сторонников в среде политиков и топ-менеджеров корпораций (в первую очередь американских и британских), а также стала применяться на практике. Например, в 2016 г. в Пенсильванском университете США было организовано Penn Medicine Nudge Unit – подразделение по разработке моделей поведения в целях совершенствования системы здравоохранения и распространения стратегии «подталкивания» (*nudge*) для улучшения медицинского обслуживания населения [The Nudge Unit, 2023]. Подразделения по «подталкиванию» были созданы при правительствах ряда стран (США, Великобритании, Германии, Японии, Саудовской Аравии, Австралии и др.), а также на международном уровне (ОЭСР, Всемирный банк, ООН).

В частности, «в Великобритании при Кабинете министров с 2010 г. работает специальное подразделение The Behavioural Insights Team (BIT)¹. Подразделение участвует в качестве эксперта в проектах таких государственных структур, как Центр занятости, Департамент энергетики и климатических изменений, Департамент бизнеса, инноваций и развития профессиональных навыков, Департамент столичной полиции. При Правительстве США в 2013 г. создано подразделение NUDGE SQUAD, привлекающее специалистов в области поведенческой экономики к решению задач, актуальных для департаментов труда, здоровья и человеческих ресурсов, образования, со-

¹ В 2014 г. преобразована в коммерческую компанию, но правительство по-прежнему сохраняет контрольный пакет ее акций.

циальных гарантий, жилищного и городского развития, сельского хозяйства, работы с ветеранами и многих других государственных структур» [Басс, 2018]. «В последнее время поведенческое подталкивание рассматривается как потенциально перспективный подход для совершенствования регуляторной политики как в зарубежной академической дискуссии, так и на практике» [Голодникова, Цыганков, Юнусова, 2018, с. 24].

Отечественный специалист в области менеджмента И.Н. Дрогобыцкий отмечает, что становление поведенческой экономики «растянулось на целых три столетия. Ее основные теоретические положения, сформулированные еще Даниэлем Бернулли, долгое время лежали “мертвым грузом” в закромах знаниевой кладовой человеческого сообщества. В конце XX в. они получили серьезное развитие в работах Амоса Тверски и Даниэля Канемана, а с началом XXI в. благодаря усилиям Ричарда Талера и его коллег нашли широкое практическое применение. Наметившиеся прикладные направления развития поведенческой экономики очень перспективны, а получаемые результаты позволяют надеяться на успешное решение многих злободневных задач человечества» [Дрогобыцкий, 2018, с. 31].

Направление Behavioral Economics в зарубежных исследованиях

Отличительной характеристикой поведенческой экономики как отдельной области научного знания признается отказ от «трех китов» классической (и неоклассической) экономической теории: от рациональности поведения людей и преследования ими исключительно собственных интересов, а также от равновесия рынков [Мустафаева, 2021]. Считается, что это позволяет постепенно устранить ограничения, присущие экономическому «мейнстриму» (табл. 1), а также значительно расширить прогностические возможности экономической науки. Поведенческая экономика «обращается к социально-экономическим явлениям, ранее не вовлекавшимся в анализ, а сама неоклассическая теория становится более содержательной, т.е. объясняющей большее число феноменов» [Коровникова, 2019, с. 13–14].

К настоящему времени в разных странах мира существуют научные сообщества, ориентированные на исследования в рамках поведенческой экономики (например Мексиканский институт поведенческой экономики – Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento), а также частные консалтинговые компании, использующие знания из области поведенческих наук и поведенческой экономики.

В качестве примера можно привести Global Association of Applied Behavioural Scientists (GAABS) – первую в мире независимую организацию, объединяющую специалистов-практиков в области поведенческих наук, работающих в основном в частном секторе (создана в 2020 г. и базируется в Цюрихе, Швейцария) [A portrait ... , 2020]. Другой пример – Behavioural Architects – глобальная консалтинговая компания с офисами в Нью-Йорке, Лондоне, Шанхае и Сиднее. Она ис-

пользует подходы поведенческой науки, чтобы помочь компаниям лучше понимать поведение потребителей и влиять на него [Our mission ... , 2023]. На сайтах этих организаций представлена разнообразная информация по поведенческой экономике, включая результаты исследовательских работ.

Таблица 1

Недостатки неоклассической теории, которые позволяет устранить поведенческая экономика*

Проблемы	Позиция неоклассической теории	Позиция поведенческой экономики
Существование вынужденной безработицы	Невозможно: всегда можно получить работу, если есть готовность согласиться на более низкую зарплату.	Рынок труда не сбалансирован: за сходную работу могут платить разное жалование. Существует эффективная заработная плата: работодатели платят за труд выше равновесной цены, чтобы удержать работников.
Воздействие монетарной политики на объем выпуска и уровень занятости	Не воздействует. Производители и работодатели воспринимают реальную заработную плату и реальные цены, поскольку инфляция прогнозируема и предсказуема.	Из-за «денежной иллюзии» объемы выпуска и уровень занятости могут меняться, поскольку ни производители, ни работники не воспринимают сразу небольшие отклонения реальной цены, больше обращая внимание на номинальную.
Связь инфляции и безработицы	Фридман считает, что в долгосрочном периоде она отсутствует, однако его предшественники уверены в обратной связи между этими явлениями (кривая Филипса).	Существуют различные варианты: в некоторых случаях возможен рост инфляции при росте безработицы.
Соотношение уровня доходов и сбережений	Рациональное поведение и максимизация полезности приводят индивида к оптимальному решению относительно того, сколько он будет потреблять и сколько будет сберегать. В результате сберегается всегда необходимая сумма.	Многие факторы воздействуют на принятие решений о балансе расходов / сбережений, далеко не все из них рациональны. Часто человек отдает приоритет удовлетворению текущих потребностей.
Ценообразование на рынке ценных бумаг	Рынок ценных бумаг эффективен: в цене отражена стоимость актива с учетом его доходности.	Нерациональные ожидания, асимметричная информация и прочие факторы могут воздействовать на цену, искажая ее.
Уровень бедности среди отдельных слоев населения и национальных меньшинств, его причины	Бедность вызвана объективными причинами, она основана на нехватке человеческого (и / или другого) капитала.	Бедность может быть результатом психологии идентичности: следованию ролевой модели поведения, характерной для представителя класса, с которым индивид себя отождествляет.

* Источник: [Борисов, 2017, с. 32].

В 2008 г. на платформе LinkedIn¹ сформировалась глобальная социальная сеть Behavioral Economics Group, которая объединяет специалистов из академических кругов, бизнеса и государственных структур (хотя в основном – из США и Великобритании) с общим интересом к науке о поведении, особенно к влиянию когнитивных, эмоциональных и социальных факторов на принятие решений. Согласно имеющимся данным, областью деятельности членов Behavioral Economics Group являются: маркетинг, маркетинговые исследования и реклама – у 12% участников; финансы – у 11; научные исследования – у 10; менеджмент – у 7 и высшее образование – у 7% [Behavioral

¹ Социальная сеть для поиска и установления деловых контактов. По состоянию на конец 2021 г. в ней было зарегистрировано 750 млн пользователей, представляющих 150 отраслей бизнеса из 200 стран мира. С 17 ноября 2016 г. заблокирована на территории РФ за нарушение правил хранения персональных данных российских пользователей.

Economics Group, 2023]. В 2014 г. появился Behavioral Economics Guide – ежегодное издание, посвященное поведенческой экономике и поведенческим инсайтам¹. Местом их «прописки» стал портал BehavioralEconomics.com, дополнительные ресурсы которого включают в себя энциклопедию поведенческих наук, программу Академии поведенческой экономики и блог, публикующий материалы известных ученых и практиков в области поведенческих исследований. Цель данного онлайн-центра заключается в том, чтобы «стать крупным поставщиком знаний в области поведенческих наук при поддержке растущего сообщества частных лиц и организаций, разделяющих интерес к поведенческим теориям, исследованиям и приложениям. <...> наша миссия состоит в том, чтобы объединять людей, предоставлять ресурсы, а также способствовать росту и актуальности дисциплины» [About us, 2023].

Возросло также количество научных журналов, специализирующихся на тематике поведенческой экономики (табл. 2).

Таблица 2

Журналы, специализирующиеся на публикациях в рамках поведенческой экономики*

№ пп	Название	Направления и миссия
1	2	3
1.	Journal of Behavioral and Experimental Economics	Публикации по направлению поведенческой экономики, экспериментальной экономики, экономической психологии, а также в области анализа выработки суждений и принятия решений.
2.	Journal of Economic Behavior and Organization	Публикует результаты теоретических и эмпирических исследований, касающихся экономических решений, организации и поведения, а также экономических изменений во всех их аспектах. Конкретные цели заключаются в содействии лучшему пониманию того, как когнитивные, вычислительные и информационные способности человека влияют на работу экономических организаций и рыночной экономики и как структурные особенности экономики приводят к различным типам микро- и макроповедения. Особенно приветствуются исследования взаимосвязи экономики с такими дисциплинами, как биология, психология, юриспруденция, антропология, социология, финансы, маркетинг, политология и математика.
3.	Journal of Behavioral and Experimental Finance	Публикует статьи в области принятия финансовых решений, в частности поведенческих финансов и экспериментальных финансов, включая исследования предубеждений и роли различных неврологических маркеров в принятии финансовых решений, национальную и организационную культуру (поскольку она влияет на принятие финансовых решений, настроения инвесторов и стоимость активов), а также разработки и проведение экспериментов по изучению процесса принятия решений в торговле и финансовой сфере.
4.	Journal of Behavioral Decision Making (JBDM)	Публикует материалы, в которых развиваются психологические теории о процессах принятия решений (индивидуальных, межличностных и групповых, включая потребительское поведение и поведенческую экономику) или описываются и интерпретируются ранее неизвестные явления, особенно в реальных жизненных контекстах.
5.	Journal of Consumer Psychology (JCP)	Официальный журнал Общества психологии потребителей Американской психологической ассоциации. Публикует статьи в таких областях, как суждения потребителей и процессы принятия решений, потребности потребителей, потребительский опыт, обработка потребительской информации, взаимоотношения потребителя и бренда, аффективные (эмоциональные), когнитивные и мотивационные детерминанты потребительского поведения, семейные и групповые процессы принятия решений, а также культурные и индивидуальные различия в поведении потребителей.

¹ Термин «инсайт» в физиологии обозначает внезапное интуитивное нахождение решения проблемы (так называемое озарение).

Положихина М.А.
Уровень развития поведенческой экономики за рубежом и в России

1	2	3
6.	Journal of Economic Psychology	Цель журнала – представить исследования, которые улучшают понимание поведенческих (особенно социально-психологических) аспектов экономических явлений и процессов. Издание стремится стать каналом распространения методов поведенческой науки при изучении экономического поведения и, таким образом, стимулировать расширение новых подходов в экономической теории. Основными областями интереса являются экономическое поведение в связи с инфляцией, безработицей, налогообложением и динамикой экономического развития.
7.	Judgment and Decision Making	Является совместным изданием Общества [по вынесению] суждений и принятию решений (Society for Judgment and Decision Making, SJDM, США) и Европейской ассоциации по принятию решений (European Association for Decision Making, EADM). Публикует статьи, посвященные процессам формирования суждений и принятия решений, включая результаты исследований суждений о гипотетических сценариях, индивидуального и группового поведения, а также рассмотрению нормативных моделей (таких как теория полезности) и применению соответствующей теории к медицине, праву, потребительскому поведению, бизнесу, осуществлению общественного выбора и государственной экономике.
8.	Organizational Behavior and Human Decision Processes	Публикует результаты исследований в области организационного поведения, организационной психологии, человеческого познания, суждений и принятия решений. Особое внимание уделяется психологическим процессам, имеющим отношение к человеческим установкам, познанию и поведению в организациях.
9.	Marketing Science	Издание Института исследования операций и наук об управлении (Institute for Operations Research and the Management Sciences, INFORMS, США), посвященное эмпирическим и теоретическим исследованиям в области маркетинга, включая рекламу, маркетинговые исследования, ценообразование, модели потребительского восприятия и покупательского поведения.
10.	Journal of Marketing Research (JMR)	Публикует статьи в области маркетинговых исследований и практик. Основные направления: а) эмпирические исследования, которые проверяют теорию поведения потребителей или фирм на рынке; б) методологические работы, которые представляют новые подходы к анализу данных или проведению маркетинговых исследований.
11.	Behavioural Public Policy	Междисциплинарное издание, посвященное исследованиям поведения и его значимости для государственной политики. Публикует статьи экономистов, психологов, философов, антропологов, социологов, политологов, эволюционных биологов, юристов и др., при условии, что их работа непосредственно связана с изучением человеческого поведения и проблемами политики.
12.	Behavioral Science & Policy	Публикуются статьи, описывающие практическое применение поведенческих методов в политике применительно к государственному и частному секторам экономики.
13.	Decision	Междисциплинарный журнал, посвященный изучению физиологических (психологических), когнитивных, социальных и экономических аспектов выработки человеком суждений и принятия решений, включая вероятностный вывод, прогнозирование, оценку, выбор, решения в условиях риска или неопределенности и экономические игры.
14.	Frontiers in Behavioral Economics	Публикует теоретические и эмпирические статьи по всем областям поведенческой экономики с целью углубления понимания человеческого поведения. Особенно приветствуются материалы по изучению роли когнитивных ограничений и предубеждений в процессе принятия решений, в том числе самих исследователей.
15.	Games and Economic Behavior	Публикует результаты междисциплинарных исследований в рамках социальных, биологических и математических наук. Области интереса включают теорию игр, экономику, политологию, биологию, информатику, математику и психологию.
16.	International Journal of Applied Behavioral Economics	Тематика журнала охватывает вопросы влияния предпочтений, установок и поведенческих моделей на экономических агентов – членов организаций или участников коммерческой деятельности. Особое внимание уделяется воздействию, которое глобализация и цифровизация оказывают на предприятия и организации с поведенческой точки зрения.
17.	Journal of Behavioral Economics for Policy	Цель этого междисциплинарного издания – лучше понять человеческое поведение. Особое внимание уделяется влиянию поведенческих аспектов на государственную политику и возможностям применения достижений поведенческой экономики в политике.

Положихина М.А.
Уровень развития поведенческой экономики за рубежом и в России

1	2	3
18.	Journal of Behavioral Finance	В журнале рассматривается значение индивидуальных и групповых эмоций, познания и действий для инвестиционных рынков, понимание которых может значительно улучшить процесс принятия инвестиционных решений. Приветствуются новые междисциплинарные исследования, создающие базу знаний о влиянии человеческой психологии на колебания инвестиционного рынка.
19.	Journal of Behavioral Public Administration (JBPA)	Фокусируется на поведенческих и экспериментальных исследованиях в области государственного управления в широком смысле слова.
20.	Journal of Behavioural Economics and Social Systems (BESS)	Фокусируется на вопросах поведения и взаимодействия экономических агентов при решении сложных проблем. Приветствуются материалы, основанные на междисциплинарном подходе в социальных науках и психологии, или использующие экспериментальные методы исследования.
21.	Journal of Behavioural Economics, Finance, Entrepreneurship, Accounting and Transport	Публикует статьи, посвященные роли психологии инвесторов, менеджеров и предпринимателей в процессе принятия решений в области экономики, финансов и предпринимательства, бухгалтерском учете и на транспорте. Его цель – рассмотрение возможностей использования поведенческой теории в различных направлениях научных исследований.
22.	Journal of Consumer Research (JCR)	Публикует результаты исследований, которые описывают и объясняют поведение потребителей от микроуровня (выбор бренда) до макроуровня (создание материальных ценностей). Область интереса охватывает психологию, маркетинг, социологию, экономику, развитие коммуникаций и антропологию.
23.	Journal of Economics and Behavioral Studies	Публикует результаты исследований проблем и событий, возникающих на локальном и мировом уровне, по направлениям, которые включают в себя менеджмент и управление человеческими ресурсами, экономику развития и экономическую теорию, финансы и финансовую психологию, организационное поведение и маркетинг.
24.	Journal of Marketing Behavior	Публикует результаты исследований человеческого поведения на рынке, сочетающие методы экономической теории, социальной психологии и / или поведенческие подходы, которые эмпирически проверяют теорию поведения или расширяют существующие теоретические построения.
25.	Journal of Neuroscience, Psychology and Economics	В центре внимания издания – исследования, связанные с применением психологических теорий, нейрофизиологических и нейробиологических методов к изучению принятия решений, суждений и выбора людей.
26.	Journal of Risk and Uncertainty	Публикуются как теоретические, так и эмпирические статьи, в которых анализируется рискованное поведение и принятие решений в условиях неопределенности. Среди тем, освещаемых в журнале, – теория принятия решений и экономика неопределенности, психологические модели выбора в условиях неопределенности, риск и государственная политика, экспериментальные исследования поведения в условиях неопределенности и реальное рискованное поведение.
27.	Mind & Society	Официальный журнал итальянского фонда Росселли ¹ . Приоритет отдается работам, исследующим взаимосвязь между разумом и действием, а также между действием и социально-экономическими явлениями. Публикации осуществляются по следующим направлениям: концепция разума социального субъекта; когнитивные модели рассуждений; принятие решений и действия; вычислительные и нейронные модели социально-экономических явлений, а также по смежным темам.
28.	Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences	Публикует результаты исследований, которые имеют отношение к государственной политике и могут помочь в разработке ее обоснованных направлений, а также представляют модели, которые можно внедрять для удовлетворения потребностей общества.
29.	Psychology & Marketing (P&M)	Междисциплинарное издание, которое публикует статьи, посвященные применению психологических теорий и методов в маркетинге. Представляет маркетинговые исследования в разных ракурсах: продукты и услуги, цены, продвижение (реклама, паблисити, связи с общественностью и личные продажи), каналы и дистрибуция, общественное мнение, право и этика, а также все, что относится к изучению индивидуальной и коллективной психологии потребителей.

¹ Rosselli Foundation (Италия), созданный в 1988 г., – независимый исследовательский институт и некоммерческая организация, работающая в области социальных наук, экономической и политической культуры. Назван в честь братьев Карло и Нелло Росселли (итальянские ученые, политики и деятели антифашистского движения, представители либерального социализма, убитые в 1937 г. во Франции членами подпольной крайне правой организации) и их попытки формировать государственную политику, основанную на индивидуальной свободе и социальной справедливости.

1	2	3
30.	Review of Behavioral Economics (ROBE)	Направлен на расширение и развитие изучения поведенческой экономики. Рассматривает поведенческую экономику как часть более широкой науки о поведении, которая включает в себя большинство социальных наук, а также аспекты естественных и математических наук. Журнал открыт для различных подходов и методов, как господствующих, так и неортодоксальных, а также теоретических, эмпирических и нарративных (повествовательных).

* Источник: [Scholarly journals, 2023].

Как видно из представленного перечня журналов, поведенческий подход сейчас используется разными социальными дисциплинами, что определяет наличие различных течений в так называемой науке о поведении (выделяемой отдельно некоторыми специалистами). Помимо поведенческой экономики она включает в себя маркетинговые исследования, поведенческие финансы, вопросы менеджмента и государственного управления, политики и культуры – т.е. изучение всех тех сфер, для которых имеют значение особенности поведения людей (как индивидуальные, так и групповые). При этом сама поведенческая экономика остается междисциплинарным направлением, в котором сочетаются методы экономической науки и естественнонаучных дисциплин (психологии, физиологии и биологии).

Примером исследования в рамках поведенческой экономики может служить статья финских ученых М. Векрота (M. Weckroth) и Т. Кемппайнена (T. Kemppainen) «Сельский консерватизм и городской дух капитализма? О географии человеческих ценностей»¹ (опубликована в журнале *Regional Studies* в январе 2023 г.).

Работа представляет собой анализ различий в ценностях между городскими и сельскими жителями в европейских странах. Она основывается на данных седьмого раунда Европейского социального опроса (ESS) 2014–2015 гг., в котором приняло участие около 34 тыс. респондентов из 18 стран Европы, и экономических показателях на уровне NUTS-3² Евростата. Различия в ценностях между жителями городской и сельской местности рассматриваются в соответствии с «кругом человеческих ценностей» Ш. Шварца (Shalom Schwartz)³ – рис. 1. Выделенные им ценности сгруппированы следующим образом: а) открытость (готовность) к изменениям (*openness to change*), включая самостоятельность (*self-direction*) и стимулирование (*stimulation*), а также частично гедонизм (*hedonism*); б) самосовершенствование (*self-enhancement*), в том числе гедонизм, достижения (*achievement*) и сила / власть / богатство (*power*); в) консерватизм (*conservation*), в том числе безопасность (*security*), конформность⁴ (*conformity*) и традиции (*tradition*); г) самопреодоле-

¹ В названии очевидна отсылка к работе М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма».

² Номенклатура территориальных единиц для целей статистики (фр. *Nomenclature des unités territoriales statistiques*, NUTS) – стандарт территориального деления стран ЕС для статистических целей. В настоящий момент в общем случае имеет уровни от 0 до 3 (страна – регион – земли / провинции – округ / район / департамент).

³ Израильский психолог и культуролог (1940 г.р.), создатель теории основных человеческих ценностей.

⁴ Изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей.

ние, или выход за пределы своего «я» (*self-transcendence*), в том числе универсализм (*universalism*) и благожелательность (*benevolence*) [Weckroth, Kemppainen, 2023, p. 2, 4].

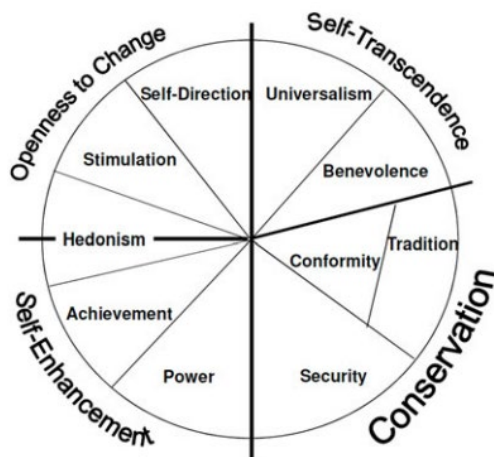


Рис. 1. «Круг человеческих ценностей» Ш. Шварца

Источник [Weckroth, Kemppainen, 2023, p. 4].

Статья структурирована следующим образом. В первых двух разделах приводится обзор литературы, посвященной связи между урбанизацией, современностью и развитием, а также анализируется концепция человеческих ценностей. В следующем разделе формулируются четыре гипотезы о предполагаемых различиях в ценностях между городским и сельским населением, или градиенте для каждой ценностной ориентации. Затем авторы переходят к описанию данных, метода и результатов и завершают работу их обсуждением и выводами [Weckroth, Kemppainen, 2023, p. 2–3].

Подводя итоги, авторы делают вывод, что результаты, свидетельствующие о существовании пространственных различий в человеческих ценностях, по-видимому, зависят, во-первых, от акцентируемых ценностей и, во-вторых, – от того, какие показатели урбанизации рассматриваются. Тем не менее исследование показало, что ценности «открытость к переменам» и «самосовершенствование» демонстрируют наиболее отчетливые и устойчивые различия, связанные с местом жительства, и, следовательно, признаки градиента между городом и сельской местностью. Высокая степень «самосовершенствования» положительно связана с плотностью населения региона. Проживание в более густонаселенной местности или в большом городе коррелирует с более выраженной ценностью «самосовершенствования» (по сравнению с фермой или загородным домом) и, как следствие, более сильной мотивацией к соблюдению личных интересов и межличностному соперничеству. Напротив, в ценностной ориентации на «самопреодоление» не проявляются заметные различия между городом и деревней. В свою очередь, ценности «консерватизма» показывают устойчивые связи с проживанием в регионе с более низкой макроэкономической производительностью (величиной регионального ВВП) [Weckroth, Kemppainen, 2023, p. 18].

Проведенный анализ обеспечивает новое эмпирическое (количественное) подтверждение классических социологических тезисов о городском менталитете как с точки зрения микро- (места жительства), так и макро- (региональных) показателей урбанизации. «Дух» конкуренции и, как следствие, капитализм действительно являются «городской» чертой. Консерватизм, как нормативное поведение, направленное на поддержание безопасности, конформизма и приверженности социальным нормам и общности, представляет собой ценностную ориентацию, глубоко связанную с сельской жизнью [Weckroth, Kemppainen, 2023, p. 19].

Авторы рассматриваемой работы считают, что роль общечеловеческих ценностей должна быть более тесно интегрирована в исследования, ищущие социально-психологические объяснения различий в субъективном благополучии между городом и деревней. В практическом плане полученные результаты представляются важными с точки зрения совершенствования региональной политики. Очевидно, что ее цели и меры должны соответствовать ценностям, преобладающим в сообществах и местностях, на которые она распространяется [Weckroth, Kemppainen, 2023, p. 19].

Как подчеркивают специалисты, уже сегодня целостный подход к анализу поведения граждан изменяет методы принятия решений на государственном уровне [Басс, 2018], а также служит основой для принятия маркетинговых решений на уровне компаний и ряда других практических действий. Исследования в рамках поведенческой экономики «уже послужили импульсом для разработки новейших управленческих теорий», а ее методы доказали свою «плодотворность при изучении разнообразных экономических явлений» [Коровникова, 2019, с. 14].

Поведенческая экономика стала определенной революцией в экономической науке, одновременно вызвав острую и разнообразную критику. Исследователь из Вентспилсского университетского колледжа (Латвия) Лига Пуце (Līga Pūce) обобщила и систематизировала направления этой критики по следующим направлениям: а) противоречивая и недостаточно проработанная идеология (в том числе необоснованность сомнений в эффективности рыночного саморегулирования); б) недостоверность доказательств; в) неэтичность и недостатки применения теории «подталкивания» на практике (табл. 3).

Л. Пуце подчеркивает, что поведенческую экономику можно рассматривать в науке как «подростковую». Она появилась совсем недавно, «выявляя аномалии существующих теорий и предлагая новые парадигмы в экономической науке и новые направления исследования. Все это очень напоминает цикл научного прогресса Томаса Куна (Thomas Kuhn, 1922–1996)¹, включающий в себя смену парадигмы... Поведенческая экономика дополняет традиционные экономические теории, но должна быть достаточно самокритичной, чтобы не переоценивать себя». Научная критика может стать трамплином для ее развития (как и любой области науки). Однако «чтобы не

¹ Американский историк и философ науки. В своей книге «Структура научных революций» (1962) описал процесс изменения основ общепринятой модели научных знаний.

вводить в заблуждение, важно направлять критику в адрес хорошей версии науки, а не плохой, поскольку существует разнообразие в качестве исследований и их практическом применении в любой области». Автор надеется, что совершенствование «методологии, осторожность в представлении фактических данных и разработка четких рамок для использования “подталкиваний” в государственной политике позволят устранить со временем многие недостатки поведенческой экономики» [Pūse, 2019, p. 42].

Таблица 3

Направления критики поведенческой экономики*, **, ***

Области критики		
Идеология	Недоверенность доказательств	«Подталкивание» в публичной политике
1. Отсутствие единой теории: много моделей, некоторые из которых противоречивы.	1. Методологические недостатки в разнообразных экспериментальных исследованиях: – отсутствие достаточных стимулов: при отсутствии долгосрочных финансовых последствий поведение может быть нереалистичным; – участники знают, что за ними наблюдают: искусственная среда, заявленные предпочтения могут быть ненастоящими; – узко репрезентативные участники: из WEIRD-обществ**, выбравшие сами себя;	1. Риск дальнейшей нежелательной тенденции к патернализму: аргумент «скользкой дорожки», возможная эскалация государственного вмешательства.
2. Отсутствие нормативного статуса: почти чисто описательный характер, отсутствие определенной направленности в совершенствовании принятия решений.	– чувствительность к проведению экспериментов: отсутствие контроля приводит к неправильной интерпретации или смешению эффектов.	2. Риск неблагоприятных воздействий: – намеренно: самостоятельность политиков; – непреднамеренно: отсутствие компетентности в подталкивании.
3. Отсутствие способности к прогнозированию.		3. Непредвзятый и хорошо обоснованный выбор – лучшая альтернатива: подталкивание вредит способности учиться на ошибках.
4. Отсутствие новизны: идеи не новы, были приняты без намерения изменить существующие модели.		4. Ограничения в применении и действии: ограниченные площади, краткосрочные эффекты.
5. Не соответствует действительности: – рынки эффективны: иррациональность индивидов сводится на нет групповыми реакциями; в долгосрочной перспективе ЕМН* сохраняется; – люди рациональны: нормативно нерациональные решения могут быть рациональными при учете немонетарных компонентов.	2. Искажение доказательств: – чрезмерный энтузиазм в поиске подтверждающих доказательств; – предвзятость подтверждения; – избирательность сообщений о результатах и выборочность результатов; – предвзятость публикаций.	5. Неэтичность: манипулирование без ведома людей, нарушение их автономии.

* ЕМН – гипотеза эффективности рынка (*efficient market hypothesis*).

** WEIRD (англ. *western, educated, industrial, rich, democratic*) – т.е. западные, образованные, индустриальные, богатые и демократические общества.

*** Источник: [Pūse, 2019, p. 41].

Следует отметить, что появление поведенческой экономики послужило толчком для возникновения в начале 1980-х годов экспериментальной экономики – нового научного направления, в котором для проверки обоснованности экономических теорий и гипотез стали использоваться эксперименты. Поведенческая и экспериментальная экономики настолько тесно связаны между собой, что их часто совмещают и в различных научных структурах, и при проведении научных исследований.

Вместо заключения: состояние и применение поведенческой экономики в России

Первые работы современных отечественных авторов, посвященные возможностям использования методов психологии в экономической науке, были опубликованы в России в середине 1980–1990-х годах. В их число входили прежде всего учебники и учебные пособия для вузов, например, А.И. Китова (1928–2005)¹, С.В. Малахова (1962 г. р.)² и В.М. Соколинского (1945–2015)³ [Мустафаева, 2021]. Тогда же начала формироваться новая для советской (и российской) науки область знания – экономическая психология (подробнее см.: [Экономическая психология ... , 2012]). Б.А. Райзберг (1929–2020)⁴ выделил три ее основные направления: психология денежного поведения, психология трудового поведения и управленческая психология [Мустафаева, 2021].

В 2000-е годы на российском книжном рынке появились оригинальные издания зарубежных исследователей в рамках поведенческой экономики. Многие из них были переведены на русский язык, в том числе:

– *Левитт С., Даббнер С.* Фрикономика: мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / пер. с англ. Я. Лебеденко. – Москва : Изд-во «Вильямс», 2007. – 288 с. (Friconomics, 2005);

– *Левитт С., Даббнер С.* Суперфрикономика / пер. с англ. П. Миронов. – Москва : Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2009. – 284 с. (SuperFreakonomics, 2009);

– *Ариели Д.* Предсказуемая иррациональность: скрытые силы, определяющие наши решения / пер. с англ. П. Миронова ; Стокгольмская шк. экономики. – Москва : Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2010. – 290 с. (Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions, 2008);

– *Акерлоф Дж., Шиллер Р.* Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина ; вступ. ст. С. Гуриева. – Москва : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с. (Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism, 2009);

– *Френк Р.* Дарвиновская экономика: свобода, конкуренция и общее благо / пер. с англ. Н. Эдельман. – Москва : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 352 с. (The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good, 2012);

¹ Д-р психол. наук, работал в Военно-политической академии им. В.И. Ленина, Академии МВД и Академии народного хозяйства СССР; автор первого в стране учебника по психологии управления для вузов, монографии «Психология хозяйственного управления» (1984) и «Экономическая психология» (1987).

² Некоторое время работал в Институте экономической политики им. Е.Т. Гайдара (Москва), автор учебного пособия «Основы экономической психологии» (1992). Впоследствии ушел из научной сферы.

³ Д-р экон. наук, долгое время преподавал в Финансовом университете, автор ряда книг и учебных пособий, в том числе «Психологические основы экономики» (1999) и «Основы экономической психологии» (1999).

⁴ Д-р техн. наук (инженер в области создания ракет и космических объектов, один из заместителей С.П. Королева) и д-р экон. наук, долгое время работавший в Институте макроэкономических исследований Министерства экономического развития РФ.

- Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками / пер. с англ. Е. Калугина. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 418 с. (Irrational Exuberance, 2000);
- Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / пер. с англ. А. Андреева и др. – Москва : АСТ, 2014. – 653 с. (Thinking, Fast and Slow, 2011);
- Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – Москва : ЭКСМО, 2017. – 368 с. (Misbehaving: The Making of Behavioral Economics, 2015);
- Талер Р., Касс С. Nudge. Архитектура выбора: как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / пер. с англ. Е. Петровой. – Москва : Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2018. – 237 с. (Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, 2008).

Следует отметить сразу возникшее расхождение в подходах отечественных и зарубежных специалистов. В России исследования, в которых при изучении экономических явлений и процессов применялись психологические методы, стали относить к области экономической психологии как прикладного направления социальной психологии (раздела социологии). Исключение составили исследования в области поведенческих финансов, которые выделились в отдельный блок научных знаний. За рубежом экономическая психология (раздел психологии) развивалась параллельно с поведенческой экономикой (отраслью экономической науки), а поведенческий подход стал превращаться в общенаучную парадигму. При этом поведенческая экономика (как и экономическая психология) является частью большой отрасли научного знания – бихевиористики (*behavioral sciences*). Последняя развивается в западных странах с 1950-х годов как общая наука о поведении, изучающая человеческое поведение в обществе и влияние общества на него.

За прошедшие годы популярность исследований, сочетающих экономические и психологические методы, в России значительно возросла. Согласно базе данных *e-library*, в период с 1995 по 2005 г. в стране было опубликовано всего шесть работ, относящихся к поведенческой экономике и экономической психологии. В 2006–2010 гг. их было уже 55, в 2011–2015 гг. – 318, в 2016–2020 гг. – 1289. С 2021 – по начало 2023 г. появилось еще 590 работ. Очевидно, что повышение внимания отечественных ученых к этому направлению отражает его признание на мировом уровне (в том числе присуждение Нобелевских премий по экономике). Однако приходится констатировать, что большинство публикаций посвящено обсуждению результатов проведенных исследований в рамках поведенческой экономики за рубежом. Оригинальных работ мало, хотя есть и исключения. Примером могут служить материалы IV Российского экономического конгресса «РЭК-2020», на котором было представлено достаточно много интересных докладов по теме «Поведенческая и экспериментальная экономика», особенно в области поведенческих финансов (как наиболее развитого в стране направления) [Тематическая конференция ... , 2020].

Можно отметить низкую степень институализации поведенческой экономики в России. Относящиеся к ней статьи публикуются в различных научных журналах. Существует всего несколько специализированных периодических изданий: «Социальная и экономическая психология» (издает с 2016 г. Институт психологии РАН) и «Психолого-экономические исследования» (выходит с разными названиями с 2008 г., сейчас издает АННИО Институт психолого-экономических исследований в Саратове, выделившийся из Саратовского филиала РАНХиГС). Кроме того, с 2008 по 2017 г. Байкальский государственный университет издавал журнал «Психология в экономике и управлении».

Основные центры изучения поведенческой экономики связаны с высшими учебными заведениями страны (прежде всего Москвы). К ним, в частности, относится: «Международная лаборатория экспериментальной и поведенческой экономики» (НИУ ВШЭ), МГУ им. М.В. Ломоносова (отдельные курсы и специалисты на экономическом и социологическом факультетах, а также на факультете психологии), РАНХиГС (особенно филиал в Саратове), а также «Лаборатория поведенческой экономики и аналитического консалтинга» (РЭУ им. Г.В. Плеханова) и «Исследовательская группа по проблемам поведенческой экономики» (ГУ «Дубна»). Кроме того, существует «Лаборатория исследования поведенческой экономики» в Институте социально-экономических проблем населения им. Н.М. Римашевской ФНИСЦ РАН (т.е. в академической научной среде) и «Лаборатория нейронаук и поведения человека» в ПАО «Сбербанк» (т.е. в частном секторе).

Нельзя не видеть, что поведенческая экономика в России остается преимущественно учебной дисциплиной, а ее подходы редко используются на практике или в поисковых научных исследованиях. Причин такого положения дел несколько. Во-первых, это является следствием слабого развития в стране психологической науки и предубеждений по отношению к практическому применению ее методов. Во-вторых, влияет недостаточная институализация как самой поведенческой экономики, так и ее смежных направлений.

В 2022 г. в номенклатуру научных специальностей ВАК (в соответствии с которой происходит формирование диссертационных советов и присуждение научных степеней) была введена специальность «менеджмент». Однако научной специальности «маркетинг» до сих пор нет. Таким образом, маркетинговые исследования (в которых наиболее широко используются подходы и методы поведенческой экономики) к научным в России не относятся, что негативно сказывается на накоплении эмпирических данных в рамках поведенческой экономики.

Наконец, отрицательную роль в данном случае играет междисциплинарный характер поведенческой экономики (хотя с содержательной точки зрения это, безусловно, ее плюс). В связи с этим возникают проблемы с классификацией данного научного направления, а также с соотношением экономической психологии и поведенческой экономики внутри отечественного комплекса научных знаний и с их зарубежными аналогами.

Представленные факты позволяют сделать вывод о том, что научно-практический потенциал поведенческой экономики в России используется очень слабо, и применение ее методов может быть значительно расширено (как в научной сфере, так и на практике). Вероятно, для этого следует объединить отечественных специалистов, занимающихся исследованиями в области поведенческой экономики – например, путем создания соответствующей ассоциации, а также увеличить количество специализированных изданий, научных центров и тематических мероприятий.

Список литературы

1. Басс О. Поведенческая экономика в государственном управлении // Vc.ru. – 2018. – 17.06. – URL: <https://vc.ru/flood/42074-povedencheskaya-ekonomika-v-gosudarstvennom-upravlenii> (дата обращения 26.04.2023).
2. Белянин А. Даниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 4–23.
3. Борисов А.Ю. Развитие поведенческой макроэкономики // Инновации и инвестиции. – 2017. – № 9. – С. 31–34.
4. Голодникова А.Е., Цыганков Д.Б., Юнусова М.А. Потенциал использования концепции «NUDGE» в государственном регулировании // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2018. – № 3. – С. 7–31.
5. Джонс М.М. История возникновения теории поведенческой экономики // Научные заметки молодых исследователей. – 2021. – Т. 9, № 1. – С. 81–88.
6. Дрогобыцкий И.Н. Поведенческая экономика: сущность и этапы становления // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2018. – № 1(106). – С. 26–31.
7. Жилина И.Ю. Ричард Талер и история поведенческой экономики (Обзор) // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2: Экономика : реферативный журнал. – 2018. – № 2. – С. 7–19.
8. Канеман Даниэль // Википедия. – 2023. – 12.02. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Канеман,_Даниэль (дата обращения 26.04.2023).
9. Коровникова Н.А. Поведенческая экономика: современное состояние и перспективы развития (Обзор) // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 2: Экономика : реферативный журнал. – 2019. – № 1. – С. 9–14.
10. Мустафаева Н.Х. Поведенческая экономика как направление современной экономической мысли // Молодой ученый. – 2021. – № 14(356). – С. 92–94.
11. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития / под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной ; ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Москва ; Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – 340 с.
12. Сафрончук М.В. Поведенческая экономика в макроэкономическом анализе // Вестник академии. – 2017. – № 1. – С. 45–48.
13. Стефанова Н.А., Костычева А.Д. Поведенческая экономика // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 1. – С. 693–698.
14. Тематическая конференция «Поведенческая и экспериментальная экономика» : сборник материалов / IV Российский экономический конгресс «РЭК-2020» ; сост. Белянин А.В., Суворов А.Д. – Москва, 2020. – Т. 19. – 103 с.
15. Экономическая психология в современном мире : материалы Международной научно-практической конференции 22–24 ноября 2012 г. / отв. ред. д-р пс. н. А.Н. Лебедев. – Москва : Экон-информ, 2012. – 262 с.
16. Яковлева Е.А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // Вопросы регулирования экономики. – 2014. – Т. 5, № 2. – С. 62–69.
17. About the Center for Health Incentives & Behavioral Economics // CHIBE. – URL: <https://chibe.upenn.edu/about/> (дата обращения 27.04.2023).
18. About us // BehavioralEconomics.com. – URL: <https://www.behavioraleconomics.com/about-us/> (дата обращения 27.04.2023).
19. Behavioral Economics Group // Behavioraleconomics.com. – URL: <https://www.behavioraleconomics.com/be-group/> (дата обращения 28.04.2023).
20. Behavioral Economics // The decision lab. – URL: <https://thedecisionlab.com/reference-guide/economics/behavioral-economics> (дата обращения 27.04.2023).
21. History // Institute for Social Research, University of Michigan. About. – URL: <https://isr.umich.edu/about/history/> (дата обращения 27.04.2023).
22. Our mission // The Behavioral Architects. – URL: <https://thebehavioralarchitects.com/who-are-we/our-mission/> (дата обращения 27.04.2023).

23. A portrait of the Global Association of Applied Behavioural Scientists / GAABS. – 2020. – 7 p. – URL: <https://static1.squarespace.com/static/5d5d5536a8480f0001996b93/t/5f4e76ce9f5cc81311847391/1598977754571/GAABS+%7C+Portrait+Brochure+%7C+Version+September+2020.pdf> (дата обращения 27.04.2023).
24. Püce L. Criticism of behavioural economics: Attacks towards ideology, evidence and practical application // Journal of WEI Business and Economics. – 2019. – Vol. 8. – P. 32–46.
25. Scholarly journals // BehavioralEconomics.com. Resources. – URL: <https://www.behavioraleconomics.com/resources/academic-journals/> (дата обращения 31.03.2023).
26. The Hudge Unit. About // Center for Health Care Innovation. Penn Medicine. – URL: <https://healthcareinnovation.upenn.edu/nudge-unit#nudgehistory> (дата обращения 26.04.2023).
27. Weckroth M., Kemppainen T. Rural conservatism and the urban spirit of capitalism? On the geography of human values // Regional Studies. – 2023. – January. – URL: https://www.researchgate.net/publication/366790561_Rural_conservatism_and_the_urban_spirit_of_capitalism_On_the_geography_of_human_values (дата обращения 15.04.2023).

THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF BEHAVIORAL ECONOMICS ABROAD AND IN RUSSIA (REVIEW)

Maria Polozhikhina

PhD (Geogr. Sci.), Leading Researcher of the Department of Economics, Institute of Scientific Information for Social Sciences, Russian Academy of Sciences (INION RAN), Moscow, Russia.

Abstract. *The review examines the emergence and institutionalization of behavioral economics as a new direction of economic thought, presents the most important works, scientific communities and journals in this field. An example of a study in the field of behavioral economics is given, dedicated to the study of differences in the value orientation of residents of urban and rural areas of European countries. The advantages of using behavioral economics approaches in theoretical constructions and practical activities, as well as its most criticized sides, are shown. The reasons for the weak development of research in the field of behavioral economics in Russia in comparison with foreign countries are discussed.*

Keywords: *economic theory; behavioral economics; scientific communities; foreign scholarly journals; geography of human values; Russia.*

For citation: Polozhikhina M.A. The level of development of behavioral economics in Russia and abroad. (Review) // Social Novelties and Social Sciences. – 2023. – N 2. – P. 10–28.

URL: <https://sns-journal.ru/ru/archive>

DOI: 10.31249/snsn/2023.02.01