

УДК 339.13

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ

Рыжкова М.В.

В статье выявлены предпосылки для доминирующего положения рациональности в экономической теории, изложены основные черты модели REMM, показаны ограничения развития этой модели, предложена общая схема построения рационального действия в неоклассической парадигме, изложена суть и ограничения формализации теории потребительского выбора, рассмотрены направления «обволакивания» ситуаций из практики поведения потребителя, угрожающих жесткому ядру теории. Сделан вывод о необходимости появления альтернативной модели экономического человека, более близкой реальности. Статья нацелена на совершенствование представлений о поведении микроэкономических субъектов в экономической теории.

Ключевые слова: потребительский выбор, экономическая рациональность, теория рационального выбора.

RATIONALITY AND CONSUMER DECISION MAKING: THEORY AND REALITY

Ryzhkova M.V.

In the article we identify the prerequisites for dominance of rationality in economic theory, describe the main features of the model (REMM), show limitations of this model, propose a general scheme for the construction of rational action in the neoclassical paradigm, outline the nature and limits of formalization of the consumer

choice theory, consider the direction of "enveloping" situations threatening the hard core of theory. The author concludes that the theory is in urgent need of appropriate alternative model of economic man.

Keywords: consumer choice, rationality in economics, rational choice theory.

Предпосылки теории рационального выбора возникли еще в середине XVIII - начале XIX в. в учениях о нравственности шотландской школы морали, представители которой впервые предложили индивидуалистическую концепцию рационального поведения людей и обратили внимание на ее плодотворность для объяснения других общественных явлений. Не кто иной, как будущий основоположник классической политической экономии А. Смит, принадлежавший к этой школе, применил эту концепцию к рыночным явлениям. Другой источник ее происхождения - идеи сторонников школы утилитаризма, которые отказались рассматривать поведение людей на основе разного рода априорных идей и предвзятых мнений. В противовес этому поступки и поведение начали объяснять исключительно теми результатами, к которым они приводят. Поэтому утилитаристы перестали рассматривать действия людей заранее как хорошие или плохие, пока не будут известны их результаты. Основатель школы утилитаризма И. Бентам выдвинул основной принцип, согласно которому этика должна быть ориентирована на достижение счастья для наибольшего числа людей. По его мнению, это счастье может быть даже математически исчислено как баланс удовольствий и страданий при определенном поведении. Представители позднее возникшей неоклассической теории в экономике заменили принцип оценки поведения посредством баланса удовольствий и страданий принципом взаимного обмена товарами, если этот обмен происходит честно. Таким путем идеи индивидуализма, рационального, или разумного, выбора при принятии решений были использованы для анализа экономической деятельности и прежде всего изучения рыночных отношений. Поэтому в дальнейшем теория рационального выбора (ТРВ) стала разрабатываться главным образом в экономиче-

ских исследованиях и начала рассматриваться как чисто экономическая теория. Если А. Смит еще считал, что благосостояние общества зависит также от существующих в нем законов и общественных институтов, то его последователи все внимание стали уделять анализу оптимизации деятельности индивида, а именно достижению максимальной выгоды при минимальных издержках. После Великой депрессии 30-х г.г. XX в. экономические теории подверглись коренной ревизии, но основные принципы, лежащие в основе рациональной модели выбора, остались неизменными [1].

Нельзя без внимания оставить вопрос об объективности рациональности в потребительском поведении. Если сторонники классической экономической теории верили в объективный характер рациональности, то их последователи - неоклассики - допускали возможность субъективной ее интерпретации. Пожалуй, одним из первых заговорил о такой интерпретации М. Вебер, считавший ее необходимой для раскрытия мотивов действующих лиц, хотя он и не отказывался от возможности объективного ее истолкования. С другой стороны, В. Парето считал рациональность в качестве объективного критерия знания и действия, поскольку она характеризует достижение цели не только с точки зрения непосредственно действующего субъекта, но и тех, кто обладает значительно более обширной информацией. Но при таком взгляде на рациональность значительная часть предпринимаемых в обществе действий оказывается неразумной, ибо непосредственные участники действия, как правило, не обладают полной информацией. Такой вывод нельзя считать правильным, поскольку он основывается на противопоставлении традиционного представления рациональности современному ее пониманию [1].

Чтобы разобраться в таком фундаментальном понятии как рациональность, необходимо привлечь мнения не только ученых-экономистов, но и представителей других социальных наук, так как данная категория является эталонным при изучении человеческого поведения.

Значение понятий "рациональность", "рациональный" функционально, контекстуально обусловлено: «оно зависит от того, в каком ряду сопоставлений и противопоставлений возникает это понятие, противопоставляется ли рациональное мнению (античность), вере (средневековье), догматизму предрассудков (эпоха Просвещения), эмпирическому... или иррациональному...» [2, с. 11].

Понятие «рациональность» в социальных науках появилось достаточно давно. Исходным стало понимание рациональности в философии Древней Греции. Рационализм полагает разум в качестве основы познания и поведения людей. Именно рациональность как некоторая объективная и субъективная правильность делает поведение человека и саму социальную реальность понятными и объяснимыми [3, с. 154].

Определение экономической рациональности потребителя

Приведем мнения различных авторитетных исследователей-экономистов, показывающие специфику в определении рационального в поведении человека.

1) Человек считается рациональным, когда он (а) преследует непротиворечивые, согласующиеся между собой цели и (б) использует средства, пригодные для достижения поставленной цели [4].

2) Рациональность предполагает а) установление цели, б) определение мыслимых альтернатив выбора, в) выбор реальных альтернатив, г) установление критериев оценки альтернатив с точки зрения достижения целей, д) отбор наилучших альтернатив, е) окончательный выбор. Проблема рациональности самой цели или ее рационального выбора не ставится [5, с. 51].

3) Невозможно изобрести иной, отличный от рациональности принцип, на котором могла бы базироваться экономическая наука. Принцип рациональности неизбежен [6].

4) Рациональность может быть определена следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу X если в тоже самое время (2) ему доступна альтернатива Y, которая с его точки зрения (3), предпочтительнее X [7].

5) Рациональным поведением можно назвать такой тип поведения, которое «нацелено на получение строго определенных результатов» [8, с. 26].

6) Рациональное поведение: а) содержательно (соответствует целям поведения), б) функционально (объективно способствует сохранению и выживанию группы), в) непротиворечиво (транзитивно).

7) Рациональность означает выбор предпочитаемых типов поведения исходя из некоей системы предпочтений с учетом возможности предсказания последствий выбора [9]. Рациональность означает 1. выбор альтернатив, 2. установление системы приоритетов (или весов), 3. принятие решения, 4. оценку потенциальных или реальных последствий поведения (или действий).

Вышеизложенные подходы к рациональности отражают общий принцип, с которым нельзя не согласиться. Наука должна основываться на закономерном в поведении. Таким закономерным в экономической теории выступает требование стремиться к чистому выигрышу. В экономике общий метод для принятия окончательного решения (при рациональном поведении) означает сопоставление затрат и выгод от принятия решения в каждом акте выбора. Рациональность в таком ключе отражает достаточно слабое требование к индивиду: разумность и здравый смысл при принятии решений вполне достаточны.

С эволюционной точки зрения рациональность стала доминирующей стратегией развития как в экономической реальности, так и в науке, т.к. применяя ее пусть и в слабой форме, индивиды лучше используют ограниченные ресурсы. В ситуациях жесткой конкуренции между индивидами на рынке труда, в любовных делах, за успех стимулы для проявления более рациональных стратегий поведения увеличиваются. В этой связи возникает вопрос: насколько сильна конкуренция в потребительской сфере в настоящий момент? Надо ли в потреблении лучше использовать ресурсы? Вообще везде ли индивиду надо быть рациональным?

Ответы на данные вопросы показали ученым тривиальными. Перед экономической наукой стоял более глобальный вызов – создание универсально-

го инструментария для анализа поведения. Инструментарий был создан в виде модели экономического человека.

Господствующая парадигма: экономический человек

Рациональность в экономической теории реализуется прежде всего в модели экономического человека (*homo economicus*). Экономический человек содержательно определяется как совокупность отношений взаимодействия человека с природной и социальной средой постольку, поскольку этот обмен снабжает его средствами для удовлетворения материальных потребностей [10, р. 29]. Однако такая расширенная трактовка не стала доминирующей в экономической науке.

Первым определил предмет политической экономии через используемую модель человека Дж. С. Милль [11]. Однако, подобная концепция рациональности утвердилась в основном течении экономической теории только с 1930-1940-х годов, хотя логически она представляла собой развитие модели человека, лежавшей в основе «маржиналистской революции» 1870-х годов. После маржиналистской революции реальный объект науки (объект) – экономика как хозяйственная жизнь – сузился, а идеальный объект экономической науки (предмет) – специфический подход, в котором объект исследования рассматривается данной наукой – расширился на все смежные общественные науки.

Автором современного определения экономической теории стал английский экономист Л. Роббинс. Осмыслив опыт маржиналистской революции в экономической теории, Л. Роббинс пришел к выводу, что современная ему экономическая наука не ограничивается рамками «материалистического определения», а является «наукой, изучающей человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» [12, с. 18]. Очевидно, что главным признаком экономических явлений Л.

Роббинс, определение которого до сих пор считается классическим в экономической науке, называет рациональный выбор, соизмерение целей и ограниченных ресурсов для их достижения, в какой бы сфере деятельности этот выбор ни осуществлялся [13].

Доминирующая парадигма (main stream) в экономике в дальнейшем развивалась на основе влияния на неоклассическую теорию взглядов кейнсианцев, монетаристов, новых институционалистов. Взаимовлияние этих школ и наиболее продуктивные идеи поощрялись решениями Нобелевского комитета, что фиксировалось в университетских учебниках. Но главенствующая идея оставалась неизменной. Изложим ее ниже.

Модель экономического человека должна описать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, посредством которых средства ведут к достижению целей (наиболее важными из таких процессов являются производство и потребление) [14, Цит. по 13].

Исходной схемой экономического человека является REMM - Resourceful, Evaluative, Maximizing Man [15, 16].

1. Resourceful. Человек активен. Он ищет и экспериментирует, что является генетически унаследованным свойством человеческой природы. Человек рассуждает о последствиях изменений в окружающей его среде и в своем поведении. Механический процесс оценивания (присвоение значений результатам элементам подмножества, суммирование значений этих элементов, определение наиболее ценных в подмножестве) формально соответствует модели человека. Но свойство природы человека состоит в том, что он способен в процессе рассуждений предположить последствия неизвестных ему до сих пор событий, что расширяет рамки его возможностей. Более того, человек способен создавать новые опции выбора, тенденций к которым до сих пор не было. Изобретательность, помимо этого, допускает оппортунистическое поведение, если это приносит большой выигрыш индивиду.

2. *Evaluator*. Человек оценивающий. Индивид оценивает все процессы и явления своей жизни: яблоки, знания, богатство, положение других лиц, престиж, правила поведения, погоде и т.д. и т.п. Обозначим все эти явления как «товары и услуги». Индивид предпочитает большее количество товаров меньшему. Оценка товаров относительна, ее значение зависит от того, какие еще товары потребляет индивид, а также от количества самих товаров (первый закон Госсена). Однако распределение оценок в ситуации неизменности внешних условий стабильно и непротиворечиво.

3. *Maximizing*. Максимизатор. Он действует таким образом, чтобы наслаждаться самым высоким уровнем полезности из всех ему доступных. «Ключевая поведенческая предпосылка в моделях, используемых в современной микроэкономике, заключается в том, что поведение людей мотивируется желанием максимизировать чистый выигрыш, получаемый при осуществлении операций» [17, с. 14]. Для этого нужно знать максимум, а также иметь большую свободу выбора. Красиво в науке, сложно осуществимо в реальности, когда требуются издержки на принятие решения. Автор модели В. Меклинг подчеркивает ограниченность REMM: если информация несовершенна, время ограничено, издержки принятия решения велики, то названные ограничения могут качественно изменить суть процесса, и максимизация вырождается в некую упрощенную процедуру выбора.

Ограничения теории REMM

По мере применения модели обнаруживаются границы ее развития:

1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является ограниченным. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден делать выбор. Данное предположение кажется естественным, но в нем заложено некоторое историческое допущение: европейский человек христианской культуры с его фаустовской неограниченностью потребностей. Для человека восточной

ментальности стремление к неограниченному потреблению не является доминантой поведения.

2. Выбор обуславливают предпочтения и ограничения. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения - его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Ограничения включают величины дохода и цен отдельных благ и услуг, в несовершенной конкуренции также действия других участников рынка. Предпочтения более устойчивы, чем ограничения, поэтому первые рассматриваются как постоянные, и процесс их формирования выходит за рамки экономического исследования.

3. Собственный интерес лежит в основе экономического выбора. Интересы других людей включаются как элементы в функцию полезности, которая формируется самим человеком. От этого ситуация эгоизма принципиально не меняется.

4. Индивид утилитарен. Он дает оценку своим будущим поступкам исключительно по их последствиям (консеквенциализм), а не по исходному замыслу (последнее предполагает деонтологическая этика). А значит, любое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму обмена. Другими формами взаимодействия могут быть, например, отношения любви или угрозы [18], во многих случаях влияет ничуть не меньше на принятие решения.

5. Традиционно считается, что информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду. В более поздних исследованиях постулируется некоторое обволакивание: ограниченность информации возможна в виде того, что человеку известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов. Приобретение дополнительной информации требует издержек, что является ценовым ограничением. Время, в течение которого необходимо принять решение, – также ресурсное ограничение.

6. Возможен обмен на все [19]. Не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности). Желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

7. Принцип методологического индивидуализма. Он означает, что все анализируемые явления объясняются только как результат целенаправленной деятельности экономических агентов, в качестве которых выступают домохозяйство, фирма, индивид, принимающие решения как одно лицо. При этом понятно, что фирма и домашнее хозяйство могут представлять группу индивидов со своими интересами, при победе в разных ситуациях разных членов группы общий выбор группы может оказаться противоречивым. Но индивид точно неразложим (за исключением ситуаций противоречия мотивов, когнитивных проблем, диссоциативного расстройства идентичности (в просторечии «раздвоение личности»)). Принцип методологического индивидуализма происходит от либерального символа веры, унаследованного от английской классической школы, в котором огромная ценность придается личной свободе и независимости от внешних воздействий [13]. Данный принцип, во-первых, не означает, что индивид полностью свободен и изолирован от общества. Влияние последнего отражается как в предпочтениях, так и в ограничениях, но экономический человек как модель не включает это влияние в сферу своих интересов. Во-вторых, принцип предполагает, что целенаправленная деятельность индивидов обязательно ведет к достижению намеченной ими цели, что в реальности случается далеко не всегда.

Субъективно рациональный выбор может казаться иррациональным (мнения и ожидания могут быть ошибочными с точки зрения более информированного внешнего наблюдателя, некоего демона Лапласа). Но ошибки в выборе всех потребителей в целом носят случайный характер, «взаимоперекрываются» при рассмотрении всех потребителей сообщества.

Рациональное принятие решений в неоклассической парадигме

Однако определение, предложенное выше, в неоклассической версии трансформируется в более жесткую формулировку, поскольку предполагается, что экономический агент максимизирует целевую функцию, а именно полезность, в соответствии с данными ограничениями. В этом плане показательно высказывание Г.Беккера. «Общепризнанно, что экономический подход предполагает максимизирующее поведение в более явной форме и в более широком диапазоне, чем другие подходы, так что речь может идти о максимизации функции полезности или богатства все равно кем — семьей, фирмой, профсоюзом или правительственными учреждениями» [20, с. 26]. Именно данная концепция рациональности оказывается главным «экспортным товаром», по выражению Г.Саймона, в интеллектуальном обмене экономической науки с другими социальными науками [9, с. 2].

Обобщив идеи ряда авторов [21, 22, 23], построим общую схему рационального действия (рис. 1):

1) мотивация выбора ведет к формированию предпочтений и целевой функции. Индивид формирует параметры желаемого. Вопрос о первоисточнике и содержании целей не ставится. От целей, как и от формирующихся на их основе предпочтений, требуется, чтобы они были ранжированы непротиворечиво и различимы одна от другой.

2) индивид ищет правило выбора, которое гарантирует, что из известных вариантов будет выбран тот, который согласно мнению человека или ожиданиям в некоторой степени будет отвечать его предпочтениям. В общем случае степень заявляется как оптимизационная. В процессе развития модели требования к степени ужесточились вплоть до максимизации.

3) с помощью правила устанавливается связь между упорядоченными предпочтениями, имеющимися внешними и внутренними ограничениями, с одной стороны, и актом выбора или действием, с другой. В общем, люди выбирают то, что они предпочитают. На рынке это выражается в наблюдаемом

покупательском поведении, при агрегировании которого мы наблюдаем на микроуровне рыночный спрос, на макроуровне – потребительские расходы.

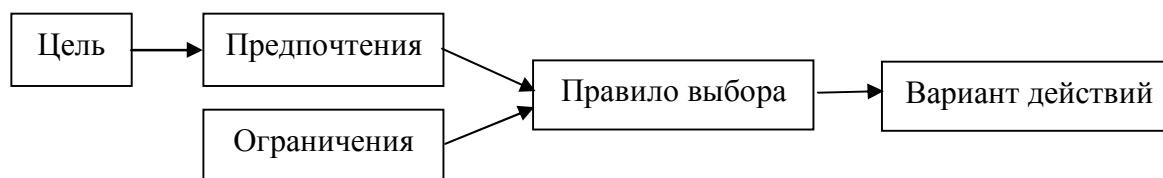


Рис. 1. Общая схема рационального действия

Итак, в неоклассической теории рациональность представлена в форме максимизирующего поведения, которое в условиях ограниченных ресурсов принимает форму задачи на оптимизацию: выбор средств для реализации экзогенно заданной цели.

Формализация теории потребительского выбора

Если изложить эти соображения формально, то индивид выбирает лучший набор из доступных наборов. Для этого он сопоставляет все доступные наборы друг с другом и определяет их полезность (порядково или количественно), выявляя функцию полезности с определенными свойствами. Лучший набор дает самую большую по сравнению со всеми альтернативами полезность. Суть теории поведения состоит в определении вектора потребления, максимизирующего полезность для определенного бюджетного множества, так что [24, с. 10-11]:

$$\sum_{i=1}^n P_i Q_i = Y ,$$

где P_i – цена товара i , Q_i – количество товара i , Y – величина дохода.

При этом

$$1) \frac{dU}{dQ_i} - \lambda P_i = 0 ,$$

при $Q_i > 0$ для потребительских благ, $Q_i < 0$ для услуг труда и антиблаг.

$$2) \frac{dU}{dQ_i} - \lambda P_i < 0,$$

при $Q_i = 0$ для угловых решений.

Формализация теории предполагает введения ряда допущений, ограничивающих выбор:

1. Неизменность количества видов благ (или их свойств). Смысл данной предпосылки состоит в том, что размерность ситуации выбора не изменяется; количество координат вектора потребления, соответствующего оптимуму потребителя, остается постоянным. Это значит, что при прочих равных условиях сложность задачи оптимизации также не изменяется. Более того, она позволяет снять для потребителя проблемы идентификации блага как носителя совокупности полезных свойств, тем самым облегчая использование допущения о транзитивности предпочтений, а также конструирования индексов цен и реального дохода для определения темпов роста стоимости жизни. Данное ограничение позволяет построить модель поведения потребителя, а следовательно, и хозяйствующего субъекта вообще, приближенную к реальности в том случае, если последняя может быть охарактеризована в терминах хозяйственного оборота по Й.А. Шумпетеру. В условиях хозяйственного оборота отсутствуют новые комбинации, в число которых наряду с изменением технологии производства, открытием новых рынков продуктов и ресурсов, организационными нововведениями входит производство новых видов благ [25]. В ситуации ускорения инновационного процесса появляется бесконечное количество благ и свойств. В зону же внимания исследователя, принявшего данную предпосылку, попадают только часть из них, и принципы выбора благ к рассмотрению из множества благ не учитываются, что ведет к систематической ошибке предсказания.

2. Непрерывность выбора или эвклидово предположение. Если рассматривать ситуацию выбора между двумя благами, то все точки полуоси (в случае, если размерность ситуации выбора равна двум) могут быть связаны с возможными наборами товаров. Графически каждой точке первого квадранта может быть поставлена в соответствие величина полезности как функция от количеств

ва двух благ. Указанная предпосылка позволяет использовать дважды дифференцируемые функции полезности, так что предельная норма замещения одного блага на другое в потреблении непрерывно дифференцируется. Уточнение одного эвклидова предположения оказывается недостаточно для того, чтобы функции были дважды дифференцируемыми, так как возможно существование таких ситуаций, в которых предпочтения выражаются множеством кривых безразличия с изломом (например, функция полезности леонтьевского типа, лексикографические предпочтения), разрывами, получаемыми при построении кривых безразличия на основе выявленных предпочтений. Также не учитываются дискретное потребление, пороговые изменения в структуре потребления, ограниченность благ в выборе. В данном случае не предполагается существования различий между значимыми для потребителя изменениями в количествах благ и свойством совершенной делимости. Следствием такого ограничения является неявное допущение об отсутствии порогов в восприятии изменения количества того или иного блага, а в более общем плане — порогов изменения значимых для принятия решений экономических показателей. Данная предпосылка в таком виде одновременно означает, что не существует нижней границы допустимых вариантов потребления.

Таким образом, абстракция от ограниченной делимости и неполной взаимодополняемости позволяет избежать множества аналитических трудностей при конструировании моделей поведения потребителя. В итоге можно работать с непрерывными функциями, подбирая такие функционалы, которые ведут себя «математически красиво», исследовать их особые свойства, доказывать теоремы и леммы, что становится целью ученого. Связь с реальным поведением потребителя в данном случае не является целью исследователя.

Предположение о целесообразном поведении человека в мире ограниченных ресурсов, выражающееся в максимизации полезности при данных ограничениях, относится к жесткому ядру неоклассической теории. По И. Лакатосу [26, с. 29] существует метафизическое жесткое ядро исследовательской про-

граммы, понятие рациональности в котором не может быть опровергнуто изнутри самой теории. Более того, как это часто бывает с предположениями, относящимися к жесткому ядру, они не поддаются непосредственно ни верификации, ни фальсификации.

Ситуации, которые противоречат теории, претендуют на ее опровержение, противоречат реальности, подвергаются «обволакиванию» (т.е. включению в защитный пояс). В ответ на проблему недоступности вариантов выбора появилась теория поиска, которая взамен заданного, фиксированного набора вариантов предлагала рассматривать подвижный переменный набор, зависящий от усилий самого выбирающего. В ответ на неопределенность выбора родилась теория ожидаемой полезности, в которой стоящий перед выбором экономический субъект имеет несколько вариантов, по каждому из которых он знает полезность (U_i), может примерно определить вероятность получения варианта (p_i) и сформулировать правило расчета ожидаемой полезности ($U_i * p_i$) и выбора (такой вариант i , для которого $U_i * p_i = \max$).

Основная же часть «несостыковок» обволакивается путем ссылки на складывающийся профиль предпочтений. Рассмотрим, например, такую очень распространенную в наши дни ситуацию. Ивану С. крайне невыгодно ездить на работу на собственном автомобиле: автомобиль старый и вероятность поломки велика, до работы хорошо и удобно ходит общественный транспорт, работа расположена от дома в шаговой доступности, никуда в течение рабочего дня ездить не надо, машина стоит в гараже и необходимо время для того, чтобы ее вывести из гаража, машина зимой имеет свойство замерзать при температуре ниже 20С, также имеется ряд иных неблагоприятных для поездки обстоятельств. Тем не менее, каждое утро Иван выходит раньше из дома, заводит машину и едет на работу. Данное поведение объективно нерационально, но спросив субъекта исследования, почему он это делает, ответ может быть различен (Зачем тогда я купил машину? У нас на работе все ездят на машинах. В транспорте ездят только малоимущие и пр.). На самом деле в модель все эти разно-

образные объяснения лягут в виде особенностей предпочтений [27, p. 16]. Таким образом, отношения предпочтений являются краеугольным камнем ТРВ.

Вывод

Существующая модель, несмотря на ограничения, обладает рядом черт, с которыми ученым «удобно». Во-первых, она универсальна, т.е. может быть применена к всевозможным вариантам поведения и выбора человека (и даже животного), что создает предпосылки для экспансии экономической теории в смежные области и науки. Во-вторых, она претендует на лавры естественнонаучной дисциплины, используя математический аппарат, т.е. создается иллюзия возможности предсказания поведения индивида, но при любой сколь бы то ни было солидной проверке оказывается, что точность прогноза невелика. В-третьих, предпосылки, позволяющие сделать модель более формально точной, приводят к отрыву от реальности, что вызывает нападки не только со стороны практиков, но и со стороны обучающихся в парадигме студентов [28]. Наиболее активны в своих нападках поведенческие, экспериментальные экономисты и экономические психологи. Но пока ничего систематически лучшего они предложить не могут: происходит выделение аномалий как отклонений от рационального поведения. Поэтому экономическая теория остро нуждается в создании новой, более близкой к экономической реальности концепции экономического поведения и выбора.

Список литературы

1. Рузавин Г.И. Теория рационального выбора и границы ее применения в социально–гуманитарном познании // Вопросы философии. 2003. №5. С. 57–70.
2. Автономова Н.С. Рассудок, разум, рациональность. М.: Наука, 1988. 287 с.
3. Наумова Н.Ф. Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. М.: Наука, 1988. 197 с.

4. Алле М. Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. № 4. С. 11–19.
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 256 с.
6. Arrow K.J. Rationality of Self and Others in an Economic System // The Journal of Business. 1986. Vol. 59. № 4. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. P. S385-S399.
7. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. №7. С. 35–52.
8. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992. 304 с.
9. Simon H.A. Rationality as Process and a Product of Thought // American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 1–14.
10. Polanyi K. The Economy as Instituted Process / The Sociology of Economic Life / Ed. by M.Granovetter, R.Swedberg. Boulder, 1992.
11. Mill J.S. On the Definition of Political Economy and on Method of Investigation Proper to It / Collected Works. Vol. 4. Toronto, 1970. P. 309–339.
12. Роббинс Л. Предмет экономической науки / THESIS. 1993. Вып. 1. С. 10–23.
13. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках / Истоки. Вып. 3 / Гл. ред. Я.И. Кузьминов. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. С. 24–72.
14. Knight F.H. Ethics and Economic Reform / Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy. N.Y., 1947.
15. Meckling W.H. Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences // Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES). Swiss Society of Economics and Statistics (SSES). 1976. Vol. 112. № 4 (Dec.). P. 545-560.
16. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. С. 51–72.

17. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. М.: Финансы и статистика, 1992. Т. 1.
18. Boulding K.E. The Economy of Love and Fear: A Preface to Grant Economics. Wadsworth, 1973 (Raul Caruso's Review).
19. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов – н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000.
20. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 1. С. 24-40.
21. Hausman D.M. The inexact and separate science of economics. Cambridge, 1992. P. 13–27.
22. Opaluch J.J., Segerson K. Rational Roots of «Irrational» Behavior: New Theories of Economic Decision-Making // Northeastern Journal of Agricultural and Resource Economics. 1989. Vol. 18. Iss. 2. P. 81–95.
23. Rubin E.L. Rational Choice and Rat Choice: Some Thoughts on the Relationship among Rationality, Markets and Human Beings // The Chicago-Kent Law Review. 2005. Vol. 80. Iss. 3. P. 1091–1027.
24. Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности // THESIS, 1993, вып. 3 . С. 10–15.
25. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. 455 с.
26. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М.. Медиум, 1995.
27. Secchi D. Rationalization and Rationality / Extendable Rationality. Springer, 2011. 182 p.
28. Московский А. Почему студенты Гарварда против лекций Г. Мэнкью? // Экономист. 2012. №1.

References

1. Ruzavin G.I. *Voprosy filosofii* [Philosophy Issues], no. 5 (2003): 57–70.
2. Avtonomova N.S. *Rassudok, razum, ratsional'nost'* [Mind, intellect, rationality]. Moscow: Nauka, 1988. 287 p.
3. Naumova N.F. *Sotsiologicheskie i psikhologicheskie aspekty tselenapravlennoy povedeniya* [Sociological and psychological aspects of goal-directed behavior]. Moscow: Nauka, 1988. 197 p.
4. Alle M. *THESIS*, no. 4 (1994): 11–19.
5. Kleyner G.B. *Evolyutsiya institutsional'nykh sistem* [The evolution of institutional systems]. Moscow: Nauka, 2004. 256 p.
6. Arrow, Kenneth. Rationality of Self and Others in an Economic System. *The Journal of Business* 59.4 (1986): 385-399.
7. Shveri R. *Voprosy ekonomiki*, no. 7 (1997): 35–52.
8. Hayek Friedrich August von. *Pagubnaya samonadeyannost'. Oshibki sotsializma* [Fatal Conceit. Errors of Socialism.]. Moscow: Novosti, 1992. 304 p.
9. Simon H.A. Rationality as Process and a Product of Thought. *American Economic Review*. 68.2 (1978): 1–14.
10. Polanyi K. “The Economy as Instituted Process.” in *The Sociology of Economic Life*. Boulder, 1992.
11. Mill J.S. “On the Definition of Political Economy and on Method of Investigation Proper to It.” in *Collected Works*. 4 (1970): 309–339.
12. Robbins L. *THESIS* 1 (1993): 10–23.
13. Avtonomov, V.S. “Model' cheloveka v ekonomicheskoy teorii i drugikh sotsial'nykh naukakh.” *Istoki* [Origins]. 3 (1998): 24–72.
14. Knight F.H. Ethics and Economic Reform. In *Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy*. N.Y., 1947.
15. Meckling W.H. Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences. *Swiss Journal of Economics and Statistics* 112.4 (1976): 545-560.
16. Bruner K. *THESIS*, 1.3 (1993): 51–72.

17. Hyman D.N. *Sovremennaya mikroekonomika: analiz i primenenie* [Modern Microeconomics: Analysis and Application]. Moscow: Finansy i statistika, 1992.
18. Boulding K.E. *The Economy of Love and Fear: A Preface to Grant Economics*. Wadsworth, 1973.
19. Volchik, V.V. *Kurs lektsiy po institutsional'noy ekonomike* [Lectures on institutional economics]. Rostov-on-Don: Rostov University Press, 2000.
20. Becker G. *THESIS* 1.1 (1993): 24-40.
21. Hausman D.M. *The inexact and separate science of economics*. Cambridge, 1992.
22. Opaluch J.J., Segerson, K. Rational Roots of «Irrational» Behavior: New Theories of Economic Decision-Making. *Northeastern Journal of Agricultural and Resource Economics* 18.2 (1989): 81–95.
23. Rubin E.L. Rational Choice and Rat Choice: Some Thoughts on the Relationship among Rationality, Markets and Human Beings. *The Chicago-Kent Law Review* 80.3 (2005): 1091–1027.
24. Lezurn J. *THESIS* 3 (1993): 10–15.
25. Schumpeter Joseph Alois. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatel'skoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla kon'yunktury)* [The Theory of Economic Development (study of business profits, capital, credit, interest, and cycle conditions)]. Moscow: Progress, 1982. 455 p.
26. Lakatos I. *Fal'sifikatsiya i metodologiya nauchno-issledovatel'skikh programm* [Falsification and the methodology of scientific research programs]. Moscow: Medium, 1995.
27. Secchi D. “Rationalization and Rationality.” in *Extendable Rationality*. Springer, 2011. 182 p.
28. Moskovskiy A. *Economist*, no. 1 (2012).

ДААННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Рыжкова Марина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет
проспект Ленина 30, г. Томск, 634050, Россия*

e-mail: marybox@inbox.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Ryzhkova Marina Vjacheslavovna, Ph.D. in Economics, Associate Professor

National Research Tomsk Polytechnic University

30, Lenin Avenue, Tomsk, 634050, Russia

e-mail: marybox@inbox.ru

Рецензент:

Барышева Галина Анзельмовна, заведующая кафедрой экономики, доктор экономических наук, профессор, Национальный исследовательский Томский политехнический университет