

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЯН

**РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента  
Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: irozmain@yandex.ru;*

**ИВЛИЕВА АННА АЛЕКСЕЕВНА,**

*бакалавр программы «Корпоративные финансы»,  
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента  
Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: ivlieva.ann@gmail.com;*

**КИМ ПАВЕЛ СЕРГЕЕВИЧ,**

*бакалавр программы «Прикладная экономика»,  
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента  
Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: pskim@edu.hse.ru;*

**ПОДГАЙСКАЯ АНТОНИНА ЭДУАРДОВНА,**

*бакалавр программы «Корпоративные финансы»,  
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента  
Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: antopod@gmail.com*

*В статье выдвигается и проверяется гипотеза о том, что поведение современных россиян не соответствует стандартной неоклассической теории и лучше объясняется на основе синтеза различных ветвей институционализма и посткейнсианства. Авторы статьи пытаются доказать, что современные россияне отличаются ограниченной рациональностью при вложениях в здоровье и финансовые активы, неравномерно тратят свои доходы и не в состоянии прогнозировать их будущие уровни. Проявлением такой ограниченной рациональности нередко оказывается инвестиционная близорукость. Этот феномен состоит в том, что люди исключают будущие переменные из рассмотрения, начиная с некоего порогового момента. Инвестиционная близорукость может привести к негативным инвестициям в капитал здоровья в виде курения и потребления крепких напитков, а также стать причиной нерационального поведения в сфере сбережений. Кроме того, современные россияне склонны к оппортунизму. В частности, на важной контрольной работе подавляющее большинство молодых людей предпочитает списать.*

*Наконец, потребительский выбор россиян модифицируется под влиянием социального давления, т.е. он не является имманентным. Эти утверждения проверяются исходя из базы данных, собранной на основе социологических опросов, проводившихся два раза, в 2016 и 2017 г. В выборку попали 521 человек, преимущественно молодого возраста. Была осуществлена эконометрическая проверка посредством использования биномиальных и мультиномиальных логит-моделей. Результаты исследования указывают на то, что современным россиянам действительно присуща ограниченная, а не полная рациональность. Один из выводов состоит в том, что студенты, учащиеся на платном отделении, значительно менее рациональны при осуществлении своего выбора в сфере сбережений.*

**Ключевые слова:** ограниченная рациональность; инвестиционная близорукость; оппортунизм; инвестиции в капитал здоровья; сбережения.

---

## INSTITUTIONAL ANALYSIS OF BOUNDED RATIONALITY OF THE CONTEMPORARY RUSSIANS

---

**IVAN V. ROZMAINSKY,**

*National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: irozmain@yandex.ru;*

**ANNA A. IVLIEVA,**

*National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: ivlieva.ann@gmail.com;*

**PAVEL S. KIM,**

*National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: pskim@edu.hse.ru;*

**ANTONINA E. PODGAYSKAYA,**

*National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: antopod@gmail.com*

---

*The paper argues that behavior of the contemporary Russians is inconsistent with standard Neoclassical economics and can be better explained by the synthesis of various branches of Institutionalism and Post Keynesianism. Authors try to show that the contemporary Russians are characterized by bounded rationality when they invest in health and financial assets, by fits and starts spend their incomes and cannot predict future levels of these incomes. Sometimes such bounded rationality manifests itself as investor myopia. Such phenomenon is that people exclude future variables from consideration starting from some threshold point of time. Investor myopia can lead to negative investment in health via smoking and heavy drinking, and also generate non-rational saving behavior. Furthermore, the contemporary Russians behave in the opportunistic manner. In particular, in the course of important examination writing the majority of people prefer to cheat off. Finally, the consumptive choice of the contemporary Russians is modified by the social pressure; in other words, it is not intrinsic. These statements are verified on the base of opinion poll findings by authors in 2016 and 2017. Sample includes 521 persons, mainly young people. These data are analyzed by means of econometric – binomial and multinomial logit-models. The results of these studies show that the contemporary Russians*

*are really characterized by bounded rather than full rationality. One of the conclusions is that fee-paying educated students are significantly less rational in their saving choice.*

**Keywords:** *bounded rationality, investor myopia, opportunism, investment in capital health, savings.*

**JEL:** *B50; B52; B59; E12; Z00.*

## 1. Введение

Неоклассические представления о рациональности поведения предполагают, что индивид достигает своих целей, расчетливым образом осуществляя выбор, учитывает долгосрочные последствия своих действий, а также имеет четкое представление о своих целях. Однако зачастую выбор, который делает человек, не соотносится с экономическими предпосылками неоклассической теории, а мотивируется другими факторами: желание получить максимум пользы сейчас, не заботясь о будущем, импульсивные решения, недальновидность. Такое поведение может быть особенно актуальным при «неблагоприятной» институциональной среде, когда формальные и неформальные институты в той или иной степени не позволяют людям действовать так, как предписывает неоклассическая теория. Мы предполагаем, что поведение «постсоветских» россиян в сфере потребительского и сберегательного выбора, а также выбора в области капитала здоровья, возможно, не соответствует принципам, заложенным в современной неоклассической теории. Это может быть связано с тем, что неформальные и формальные институты современной России весьма далеки от «стандартов» институциональной среды западных стран, в расчете на которые и формировались неоклассические модели.

Здесь речь идет о неэффективной защите прав собственности и контрактов, слабой и зависимой от исполнительной власти судебной системе, чиновничьем произволе и распространенности взяточничества и вымогательства, чрезмерной ориентации на краткосрочные последствия принимаемых решений в ущерб долгосрочным, развитой склонности к обману и многих других «искажениях» в формальных и неформальных институтах. Выдвигаемая здесь гипотеза состоит в том, что в описанной институциональной среде степень рациональности индивидов может оказаться весьма низкой, а склонность к оппортунистическому поведению весьма высокой. Кроме того, для индивидов может быть характерно пренебрежение долгосрочными последствиями принимаемых решений; крайней формой такого пренебрежения оказывается так называемая *инвестиционная близорукость*.

Структура нашей работы следующая: сначала мы представим теоретическое обоснование того, почему люди могут вести себя нерационально или малорационально. Здесь мы будем опираться на творческий синтез различных ветвей институционализма и посткейнсианства (*Уильямсон, 1996; Rutherford, 1995; Lavoie, 1993*). Затем мы обсудим принципы формирования базы данных, собранных авторами статьи для эмпирического исследования нерациональности, – будут рассмотрены вопросы и ответы 521 респондента, в основном молодого поколения россиян. Завершит работу эконометрическое исследование полученных результатов и общее «подведение итогов».

## 2. О теоретическом обосновании нерационального поведения и его проявлениях

Специфика предлагаемого в работе подхода состоит в том, что *те характеристики экономического поведения, которые трактуются в неоклассической теории как константы, рассматриваются в качестве меняющихся переменных*, и такая изменчивость требует институционального анализа. Речь здесь идет о тех константах, которые неявно предполагаются таковыми почти всеми представителями не только неоклассического подхода, но и «магистрального направления» экономической науки

в целом [mainstream economics]<sup>1</sup>. К таким константам, на наш взгляд, относятся следующие характеристики экономического поведения.

А) *Полная рациональность*. В неоклассической теории предполагается, что агенты в ходе принятия решения рассматривают *все* выгоды и издержки по *каждому* из возможных вариантов выбора. Таким образом, они *полностью* учитывают существующие ограничения и возможности. В результате агенты выбирают оптимальное решение. Вот почему *полная рациональность означает оптимизацию*. На этой предпосылке базируется вся современная экономическая теория, вписывающаяся в рамки «магистрального направления». Здесь «константой» является полнота рациональности, ее наивысшая степень: учитываются все характеристики всех возможных вариантов выбора<sup>2</sup>. Некоторым отступлением от этой предпосылки стала концепция ограниченной рациональности, предложенная, как известно, Г. Саймоном (*Jones, 2002*). Эта концепция разрабатывалась представителями традиционного институционализма и посткейнсианства (*Lavoie, 1993; Rutherford, 1995; Dequech, 2001*), но в рамки «магистрального направления» была внедрена О. Уильямсоном в середине 1970-х гг. (*Williamson, 1975; 1993; Уильямсон, 1996*). Речь идет о том, что счетные и познавательные способности людей ограничены, поэтому они в ходе принятия решения не могут учесть все ограничения и возможности. Однако при «исследовании» ограниченного числа вариантов выбора агенты все равно оптимизируют, с чем не согласны менее ортодоксально настроенные экономисты (*Jones, 2002*)<sup>3</sup>.

Б) *Простая степень следования личному интересу*. Неоклассики полагают, что каждый агент преследует свой личный интерес (является «эгоистом»), но при этом не нарушает права и интересы других лиц посредством нарушения правовых и моральных норм. Отступлением от этой константы является предложенная О. Уильямсоном (и развиваемая нами) концепция оппортунизма, о чем пойдет речь в соответствующем разделе.

Далее речь пойдет о константах, от которых неоклассики, по нашим данным, никогда не отступали.

В) *Нормальная оценка будущего времени*. В неоклассической теории считается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако при этом экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта.

Г) *Независимость предпочтений от ограничений*. Предпочтения каждого агента формируются им самостоятельно и не зависят от каких-либо ограничений, как финансовых, так и социальных (*Автономов, 1998, с. 126–130, 139–140*). Самый простой пример – модель поведения потребителей, в которой кривые безразличия и линия бюджетного ограничения определяются абсолютно разными факторами.

Именно эти характеристики формируют современную неоклассическую трактовку «экономического человека» – Homo Economicus. Мы полагаем, что ни одна из вышеописанных характеристик не применима для правильной трактовки экономического поведения «постсоветских россиян»<sup>4</sup>. Нам представляется, что дать такое

<sup>1</sup> Ниже иногда в целях упрощения мы будем употреблять термины «неоклассическая теория» («неоклассический подход») и «магистральное направление» как синонимы.

<sup>2</sup> Детальнее об экономической рациональности см.: (*Автономов, 1998, гл. 1*). В этой и третьей главах указанной книги можно найти почти все перечисляемые нами ниже характеристики экономического поведения с точки зрения неоклассического подхода, за исключением «нормальной оценки будущего времени».

<sup>3</sup> Интересная попытка исследовать ограниченную рациональность при помощи концепции выявленных предпочтений и ослаблении «максимизационных предпосылок» представлена в работе: (*Manzini and Mariotti, 2009*).

<sup>4</sup> Вообще говоря, эти характеристики не применимы и для правильной трактовки фактического поведения реально существующих агентов и в западных странах. В частности, уже высказывалось мнение, что сам по себе механизм естественного отбора может «наказывать» людей за полностью рациональное поведение (*Lo, 2013*). Однако, как мы полагаем, в силу ряда причин, разбираемых ниже, поведение «постсоветских россиян» отличается от неоклассической модели Homo Economicus еще сильнее.

описание можно, отказавшись от этих предпосылок. Такой отказ как раз и означает не что иное, как рассмотрение вышеописанных констант экономического поведения в виде меняющихся переменных.

*Низкая степень рациональности и негативные инвестиции в капитал здоровья*

Так, люди ведут себя полностью рационально только в неоклассической экономической теории. В неортодоксальных – институциональных и посткейнсианских теориях, как и в реальной жизни, рациональность зачастую оказывается неполной (Lavoie, 1993; Dequech, 2001). Заниженная степень рациональности интерпретируется нами – вслед за Х. Лейбенштайном (Leibenstein, 1976; Dean and Perlman, 1998) – как низкая склонность к «расчетливости», к «просчитыванию» возможных выгод и издержек от принятия решений. «Несклонность к расчетливости» может быть обусловлена либо причинами, затрудняющими подобные расчеты, либо причинами, делающими их ненужными (в первую очередь через разрыв связи между усилиями и результатами). Очевидно, что люди не будут склонны к расчетам при неопределенности будущего, когда высокая степень социально-политической нестабильности или иные связанные с институтами причины обесценивают «просчитанный» выбор. Например, расчеты прибыльности вложений в активы длительного пользования на много лет вперед вряд ли нужны, когда в любой момент может произойти социальная революция или когда права собственности защищены крайне плохо.

Одной из важных сфер проявления низкой степени рациональности можно считать инвестиции в капитал здоровья. Неоклассический Homo Economicus склонен к позитивным инвестициям в свое здоровье; он занимается спортом, старается чрезмерно не уставать на работе, воздерживается от вредных привычек. Напротив, малорациональный человек склонен к осуществлению *негативных инвестиций в капитал здоровья* (курению, потреблению крепких спиртных напитков и т.д.). Такие инвестиции в долгосрочном плане разрушают здоровье и сокращают продолжительность жизни. Частично этот аспект «пересекается» с *инвестиционной близорукостью*.

*Инвестиционная близорукость как крайняя форма заниженной оценки будущего*

Как правило, люди при осуществлении своего выбора стремятся учесть последствия своих решений не только в самом ближайшем, но и отдаленном будущем. При этом чем ближе период поступления каких-либо благ, тем лучше для них. Данный аспект отражает положительную норму временных предпочтений, воплощающуюся в «субъективной норме дисконта», а также факт экономического роста, заключающийся в положительной норме прибыли и (опять-таки положительной) ставке процента. Так, более отдаленные во времени потоки денег или товаров дисконтируются с учетом «нарастания» одной и той же нормы дисконта (ставки процента). Именно из этой предпосылки нормальной оценки будущего времени исходит подавляющее большинство экономических моделей, не только относящихся к «магистральному направлению».

Однако в ситуации повышенной степени неопределенности, например, вследствие очень неэффективной институциональной защиты прав собственности и контрактов, оценка будущего времени будет искажаться. Доходы сильно отдаленных будущих периодов окажутся для людей еще менее предпочтительными, чем в «обычной ситуации». Тогда люди будут дисконтировать такие доходы по завышенной норме дисконта, что означает *краткосрочную временную ориентацию* [short-termism] (Dickerson et al., 1995). Иными словами, каждый последующий период времени будет дисконтироваться по более высокой норме дисконта, чем предыдущий. Похожий феномен – *гиперболическое дисконтирование*, при котором ставка дисконтирования изменяется гиперболически. В результате человек, предпочитающий, скажем, получить 100 долларов через шесть лет, а не 90 долларов через пять лет, в то же время может предпочесть получить 90 долларов сейчас, а не 100 через год (Rubinstein, 2003; Prelec, 2004; Shoji and Kanehiro, 2012).

Еще большая степень неопределенности может сильнее исказить, т.е. *занизить* оценку будущего времени, приведя к *инвестиционной близорукости* [*investor myopia*]. *Инвестиционная близорукость* – это исключение из рассмотрения материальных и денежных потоков за определенные будущие периоды, которые должны наступить позже определенного порогового момента времени (Juniper, 2000; Bellais, 2004). Описываемый феномен вполне естественен в «ненормальных» ситуациях типа отсутствия защиты форвардных контрактов, противоречивости законодательной базы экономики или высокой социально-политической нестабильности.

Последствия инвестиционной близорукости очевидны: *люди, подверженные этой «болезни», отказываются от инвестиций с длительным сроком окупаемости* (Bellais, 2004). Не происходит накопления многих важных видов физического и человеческого капитала, а также капитала здоровья. Люди хранят свои сбережения в виде наличности, а не высокодоходных финансовых активов, неравномерно расходуют свои текущие доходы и не в состоянии хотя бы приблизительно спрогнозировать свои будущие доходы.

#### *Оппортунизм*

Следующий аспект, который заслуживает обсуждения, – оппортунизм. Как известно, этот термин был определен одним из ведущих неоинституционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства» (Уильямсон, 1996, с. 97). Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу», при котором данный субъект преследует свой личный интерес, не ущемляя права остальных субъектов.

Здесь важен тот факт, что *степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной*. Сама степень оппортунизма может меняться, но вот под влиянием каких факторов?<sup>5</sup> Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, причем прежде всего связанными с поведением государства: насколько оно выполняет свою основную институциональную функцию защиты контрактов. Если государство эффективно защищает контракты, наказывая их нарушителей, то степень оппортунизма будет низкой. У агентов не будет ни стимулов, ни возможностей «чрезмерно сильно преследовать свой личный интерес».

#### *Зависимость предпочтений от ограничений*

Наконец, в неоклассической теории предполагается, что *предпочтения формируются независимо от существующих ограничений, как финансовых (бюджетных), так и «социально-классовых»*. «Неоклассический агент» не страдает «синдромом зеленого винограда». Он не урезает своих потребностей только потому, что мало зарабатывает, или потому, что общество (класс) внушило ему, что эти потребности являются «неадекватными». Хотя «феномен сокращения потребностей в связи с сокращением возможностей их удовлетворения описал целый ряд исследователей» (Автономов, 1998, с. 127). Подчеркнем, что в число ограничений мы включаем не только цены и доход, но и те стереотипы и нормы (в отношении потребления, сбережений, предложения труда и т.д.), которые навязываются отдельному индивиду обществом или классом, к которому он принадлежит. «Репрезентативный агент» неоклассической теории имеет устойчивые предпочтения, не зависящие от таких ограничений.

Следует также отметить, что *независимость предпочтений от (финансовых и социально-классовых) ограничений – нечто более широкое, чем отсутствие «внешних воздействий на полезность»*, описанных в знаменитой статье Х. Лейбенстайна

<sup>5</sup> Современные ученые, исследующие оппортунизм, интересуются в основном тем, как должны быть «устроены» организации, чтобы противодействовать оппортунистическому поведению их участников (Vafai, 2010), но они не говорят о том, какие институциональные и культурные причины могут провоцировать склонность к оппортунизму этих участников. Эта статья должна восполнить указанный пробел.

(Leibenstein, 1950). Мы имеем в виду эффекты присоединения к большинству, сноба и Веблена. Дело в том, что подобные внешние воздействия на полезность (терминология Х. Лейбенштейна) относятся к так называемому «нефункциональному спросу». Под этим термином экономисты вслед за Х. Лейбенштейном понимают тот спрос, который не обусловлен непосредственно качеством данного товара. При наличии внешних воздействий на полезность агент покупает товар потому, что его покупают (или не покупают) другие агенты, или потому, что данный товар имеет более высокую цену в сравнении с другими товарами.

Существование таких внешних воздействий, конечно, создает затруднения при переходе от индивидуальных к рыночным кривым спроса, но отнюдь не является основным фактором зависимости предпочтений от ограничений. Такая зависимость означает, что агент начинает под влиянием ограничений по-другому воспринимать качества товара, и тогда меняется уже его «функциональный спрос», т.е. спрос, обусловленный этими качествами.

#### *Предварительные выводы и основная гипотеза*

Наша гипотеза состоит в том, что для современных россиян могут быть характерны такие особенности поведения, как низкая степень рациональности, близорукость при выборе активов длительного пользования, склонность к оппортунистическому поведению (например, к списыванию на экзаменах или отказу от возвращения случайно образовавшейся лишней сдачи в маршрутном такси или магазине) и сильная зависимость предпочтений от социальных ограничений. Как уже было сказано, проверять эту гипотезу мы будем на поведении 521 россиянина, преимущественно молодого поколения, посредством использования базы данных, которую сформировали из двух волн опросов авторы статьи. Кроме того, мы проверим, является ли иррациональное поведение в одной из сфер жизни «гарантом иррациональности» в другой: например, будут ли те, кто мало заботится о своем здоровье, неэффективно распоряжаться своими сбережениями.

### **3. Первичное описание принципов формирования базы данных и результатов**

Для эмпирического обоснования вышеприведенных теоретических рассуждений мы создали принципиально новую базу данных<sup>6</sup>. Эту базу сформировал опрос, целью которого было собрать и проанализировать с точки зрения рациональности данные о поведении современных россиян, преимущественно молодых. *В опросе 2016 г. приняли участие 176 человек, в 2017 г. число респондентов составило 345.*

Среди опрошенных в 2016 г. 76% женщин, 24% мужчин; в 2017 г. соотношение женщин и мужчин 70 и 30%, соответственно. В 2016 г. 242 респондента учились на втором курсе, 114 – на первом, 60 – не студенты или учатся в магистратуре, 96 – на третьем и 11 – на четвертом курсе. В 2017 г. среди опрошенных было 56 студентов первого курса, 145 – второго, 91 – третьего, 9 – четвертого и два студента магистратуры, 42 респондента не являются студентами в настоящий момент.

В 2017 г. был добавлен вопрос о специальности, чтобы протестировать гипотезу о том, что студенты, получающие экономическое образование, более осведомленные в вопросах рационального с точки зрения экономики поведения, должны вести себя более рационально. Доля респондентов с экономическим образованием составляет 46%.

<sup>6</sup> Дело в том, что по существующим базам данных, в том числе RLMS, невозможно выявить мотивацию респондентов поступать именно таким образом из-за отсутствия вопросов о причинах поведения респондентов. Например, в вопросах об отношении к курению, в вопросах относительно осуществления сбережений и долгов и др. В то же время не хватает «ситуационных» вопросов, позволяющих судить об оппортунизме респондентов, а также недостаточно вопросов, направленных на выявление инвестиционной близорукости во вложениях в финансовые активы и осуществлении прочих инвестиций. В связи с этим по существующим базам данных невозможно трактовать рациональность поведения респондентов.

*Инвестиции в капитал здоровья*

В отношении капитала здоровья на первый взгляд можно сделать вывод об относительно рациональном поведении респондентов: в 2016 г. лишь 24% отметили, что курят, при этом 16% респондентов бросили курить. Большинство из них отказались от вредной привычки для заботы о здоровье (66%), а 3% считают, что курение требовало больших денежных трат. К 2017 г. увеличилось число респондентов, отказавшихся от вредной привычки, – 17%. Также произошло увеличение доли тех, кто отказался от курения по причине заботы о здоровье – 85%. В 2017 г. был добавлен вопрос для оценки мотивации респондентов, которые никогда не курили. Наиболее популярной причиной является забота о здоровье (77%), 10% отмечают, что употребление табачной продукции приводит к лишним тратам.

Если анализ доли курящих позволяет сделать вывод о том, что респонденты инвестируют в свой капитал здоровья, то в отношении посещения врачей значительная часть респондентов не ведет себя рационально. Так, 58% обращаются к врачу, только если их что-то беспокоит. С точки зрения вклада в свой капитал здоровья рациональным поведением в этой ситуации является прохождение плановых обследований.

В отношении спорта также наблюдается скорее нерациональное поведение: 51% опрошенных уделяют спорту один день в неделю или не занимаются спортом на постоянной основе, в то время как 40% занимаются 2-3 раза в неделю и чаще.

*Вложения в финансовые и прочие активы, прогнозирование будущих доходов и независимость предпочтений*

В анкете 2016 г. респондентам был предложен выбор между размещением накопленных денег на банковском депозите, инвестированием в предприятие, хранением дома и передачей сбережений родителям для сохранения.

Было выявлено, что большая часть (77%) хранит накопленные деньги дома, что является признаком нерационального использования накоплений, так как при хранении сбережений дома существует риск кражи сбережений, часть накоплений «съедается инфляцией», а также происходит потеря потенциального дохода. Более рационально поступают 19% респондентов, размещая деньги на банковском депозите.

В 2017 г. инвестициями своих сбережений озаботилась меньшая часть респондентов – всего 18% предпочли банковские вклады хранению наличности «при себе».

Кроме того, в анкете был задан вопрос по поводу непреднамеренной траты средств: «Представьте ситуацию: Вы с компанией друзей зашли в кафе. Меню Вам не по карману. Вы можете поесть, но тогда Вам придется заметно экономить до следующего перевода от родителей (зарплаты, стипендии). Тем не менее Вы голодны, а друзья уже выбирают блюда. Как Вы поступите?»

В 2016 г. 45% склоняются к однозначно нерациональному поведению – обедают вместе со всеми, в то время как в 2017-м эта цифра снижается до 12%. К рациональному поведению были отнесены варианты: не есть вместе со всеми, если это не по средствам, и выбрать что-то недорогое. В 2016 г. оказались не готовы к трате лишних средств 32%, в 2017-м эта цифра снизилась до 12%. В то же время в 2017 г. значительно возросло количество тех, кто готов выбрать что-то недорогое (до 72%). Следовательно, общее количество рациональных индивидов в данном вопросе возросло с 52 до 88%.

Далее в анкете индивидам был задан вопрос относительно рациональности использования ежемесячных доходов. Более половины респондентов расходуют средства равномерно, что является рациональным поведением. В 2016 г. их доля была выше – 76,3%. В то же время доля респондентов, склонных тратить все деньги в первый же день, осталась примерно на том же уровне: 12,2% в 2016 г. и 13,6% в 2017-м.

Следующий вопрос был посвящен определению своих вероятных будущих доходов. Можно отметить, что у большинства опрошенных (76,8%) не возникает трудностей при

определении своей вероятной будущей заработной платы. Тем не менее в 2017 г. часть опрошенных, затрудняющихся ответить на поставленный вопрос, повысилась с 12,2 до 22,8%, что характеризует нерациональное поведение.

Кроме того, респондентам было предложено выбрать между покупкой своего собственного жилья и арендой квартиры при условии того, что они будут получать заработную плату, выбранную в предыдущем вопросе. Доля тех, кто решился бы на покупку квартиры, значительно снизилась в сравнении предыдущим годом: с 84,6 до 54,6%. На основании ответов на этот вопрос можно сказать, что существует тенденция к падению уверенности в завтрашнем дне среди современных россиян.

### *Оппортунизм*

Темы оппортунизма напрямую касаются четыре вопроса: два ставят кандидатов в ситуации, связанные с плагиатом, и два – в ситуации, касающиеся возврата заемных средств, предлагается выбрать, как индивид поступит в той или иной ситуации.

Первый вопрос: о безнаказанном списывании на важной контрольной работе – в 2016 г. 92% выявили свою склонность к оппортунизму и перефразированию чужого реферата, в 2017-м доля склонных к оппортунизму незначительно понизилась – до 90%.

Второй вопрос касался плагиата в рефератах. Предлагался выбор между использованием чужой аналогичной работы и самостоятельным написанием. В 2016 г. доля склонных к оппортунизму респондентов составляла 68%, в 2017-м снизилась на 4%, но в целом соотношение списывающих и не списывающих осталось на прежнем уровне. Таким образом, можно признать респондентов склонными к оппортунизму в рамках написания учебных работ, поскольку это отражают оба вопроса.

Следующие два вопроса касались возврата денег, в случае первого вопроса – лишней сдачи водителю маршрутного такси, в случае второго – знакомому, который не помнит, что вы ему должны. При ответе на первый вопрос респонденты оказываются скорее не склонными к оппортунизму – в 2016 г. лишь 36% оставят лишнюю сдачу себе, в 2017-м – 38%. При ответе на второй вопрос индивиды оказываются значительно менее склонными к оппортунизму, возможно, влияет фактор знакомства, в 2016-м лишь 14% оставят долг себе, в то время как в 2017-м количество респондентов снижается до 10%.

Представляется важным отметить, что ярко выраженной склонности к оппортунизму во всех ситуациях не прослеживается. Более того, в рамках университетской жизни и за стенами университета результаты противоположны; хотя в учебной деятельности индивиды склонны к оппортунизму, в жизни большая их часть оказывается не готовой обманывать.

## **4. Эконометрический анализ полученных результатов**

### *Методология*

Для анализа результатов нами были выбраны биномиальные логит-модели и мультиномиальные логит-модели. Биномиальные модели представляют собой предсказание вероятности попадания в одну из двух групп (в нашем случае – вероятность индивида вести себя рационально) и имеют вид:

$$\Pr[y_i = 1] = \frac{\exp(\alpha + \beta_1 x_i + \beta_2 z_i)}{1 + \exp(\alpha + \beta_1 x_i + \beta_2 z_i)}$$

где  $\Pr[y_i = 1]$  – вероятность того, что индивид рационален в определенной сфере (капитал здоровья, оппортунизм, распоряжение денежными средствами),

$x_i$  – вектор характеристик индивида (курс, пол, факультет, ожидаемый доход, основа обучения – платная или бюджетная),

$z_i$  – вектор рациональности индивида в других сферах,

$\beta_{1, 2}, \alpha$  – соответствующие оцененные коэффициенты.

Биномиальные модели были применены для оценки рациональности в определенных сферах для опроса 2016 г., так как количество респондентов за этот год мало, и деление внутри каждой сферы более чем на две группы (нахождение, например, всех пересечений в одной сфере (списал, не вернул деньги в маршрутном такси; списал, вернул деньги в маршрутном такси и т.д.) или даже наличие трех групп, добавляя частичную рациональность (что является спорным моментом, ибо неясно, что более рационально – списать тест, не списать реферат и отдать деньги в маршрутном такси или же не списать тест, списать реферат и отдать деньги в маршрутном такси)) приводит к тому, что в одной из этих групп слишком мало наблюдений и недостаточно вариации для правильной оценки коэффициентов, что, в свою очередь, приводит к сильному смещению, а также для общей рациональности за оба года (в этом случае  $z_i$  представляет собой вектор из нулей). Важно отметить, что нельзя проводить оценку по двум годам сразу, так как в ходе опроса респондентам не присваивался уникальный идентификационный номер (опрос был полностью анонимным), поэтому нельзя оценивать регрессии для двух годов суммарно.

Общая рациональность изначально имела три категории за оба года: рационален, частично рационален и нерационален, но за 2016 г. полностью нерациональных людей не было вообще, а за 2017 г. таких было всего 5, поэтому при построении модели общей рациональности за 2016 и 2017 г. отдельно использовались группы «рационален» и «частично рационален». Категория «рационален» включала в себя индивидов, которые были рациональны во всех сферах, «частично рационален» – различные комбинации, кроме полной рациональности.

Для 2016 г. рациональными индивидами в сфере капитала здоровья считались некурящие (так как в 2016 г. не было вопросов относительно занятий спортом и посещений больницы); в сфере оппортунизма – (1) списавшие оба раза и удержавшие деньги, (2) списавшие оба раза и вернувшие деньги (ситуация с маршрутным такси), (3) списавшие либо тест, либо реферат и удержавшие деньги, т.е. индивиды, ведущие себя по большей мере рационально; в сфере распоряжения инвестициями – (1) не транжиры в обоих смыслах (как в плане дорогих кафе, так и месячных трат), инвестирующие свои сбережения, (2) не транжиры в обоих смыслах, но не инвестирующие свои сбережения, (3) транжиры в одной из сфер, но инвестирующие свои сбережения.

Для оценки рациональности в рассматриваемых трех сферах за 2017 г. нами были применены мультиномиальные логит-модели, которые предсказывают вероятность попадания в одну из более чем двух групп и имеют следующий вид:

$$\Pr[y_i = j] = \frac{\exp(\alpha + \beta_{1j}x_i + \beta_{2j}z_i)}{\sum_{k=1}^m \exp(\alpha + \beta_{1k}x_i + \beta_{2k}z_i)}$$

где  $\Pr[y_i = j]$  – вероятность того, что индивид  $i$  принадлежит группе  $j$  в одной из сфер,  $x_i$  – вектор характеристик индивида (курс, пол, факультет, ожидаемый доход, основа обучения – платная или бюджетная),

$z_i$  – вектор принадлежности индивида к определенной группе в других сферах,  $\beta_{1j}, \beta_{2j}, \alpha$  – соответствующие оцененные коэффициенты.

Так как в опросе за 2017 г. приняли участие более чем в два раза больше респондентов, построение мультиномиальных логит-моделей с предварительным разбиением на группы внутри каждой сферы (не только рационален/не рационален) стало возможным. Для капитала здоровья были выбраны следующие группы (все возможные пересечения отношения к курению и спорту) – (1) курит и не занимается спортом, (2) не курит и не занимается спортом, (3) курит и занимается спортом, (4) не курит и занимается спортом; для оппортунизма – (1) списал оба раза и вернул деньги (ситуация с маршрутным такси), (2) списал оба раза и не вернул деньги, (3) не списывал и вернул деньги, (4)

частично списал и вернул деньги, (5) частично списал и не вернул деньги (пересечение «не списывал и оставил деньги» было удалено, так как в этой категории оказалось 0 респондентов); для отношения к сбережениям – (1) транжира хотя бы в одном из аспектов (в случае дорогого ресторана или в случае месячных трат) и инвестирует сбережения, (2) транжира хотя бы в одном из аспектов и не инвестирует сбережения, (3) не транжира и инвестирует сбережения, (4) не транжира и не инвестирует сбережения (такие группы для отношения к сбережениям были выбраны в связи с тем, что в группах «транжира в обоих аспектах и инвестирует» и «транжира в обоих аспектах и не инвестирует» было очень мало респондентов, поэтому категории с частичными тратам (либо ресторан, либо месячные траты) были объединены с вышеупомянутыми категориями.

Из регрессионных логит-моделей нас интересуют не коэффициенты напрямую, а предельные эффекты – насколько изменяется вероятность принадлежности к определенной группе, при изменении регрессора на единицу. Предельные эффекты для биномиальной логит-модели выглядят следующим образом:

$$\frac{\partial Pr_i}{\partial x_i} = \frac{e^{x\beta}}{(1 + e^{x\beta})^2} \beta_i,$$

для мультиномиальной логит-модели:

$$\frac{\partial Pr_{ij}}{\partial x_i} = Pr_{ij} (\beta_j - \underline{\beta}).$$

В следующем подразделе будут представлены таблицы с предельными эффектами для всех построенных нами моделей.

#### Результаты моделей

Для начала обсудим результаты для первого ряда биномиальных моделей – моделей для 2016 г., предельные эффекты этих моделей представлены в табл. 1 (эффекты со слишком высокой незначимостью, p-value > 0,5, не представлены).

Таблица 1

Предельные эффекты биномиальных логит-моделей за 2016 г.

	Вложения в капитал здоровья	Оппортунизм	Рациональность в финансовых вложениях	Общая рациональность
Мужской пол	-0,1022	0,0101	0,1293	0,0179
Первый курс	-0,0513	0,0008	0,0354	0,0439
Третий курс	0,0031	—	0,2670	0,4858**
Магистр	-0,3645.	-0,4365*	0,1916	—
Не учащийся	0,0149	0,0093	-0,1631	0,0232
Студент на платной основе	0,0345	0,0671	-0,1997*	-0,0726
Не курит	—	-0,1621**	0,1877.	—
Рациональность при осуществлении сбережений	0,1296.	-0,0372	—	—
Оппортунизм	-0,1691**	—	-0,0629	—
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	0,0045	-0,0798	0,0401	-0,1046
Ожидаемый доход 60–120 тыс. руб.	0,0281	-0,0239	-0,0460	-0,0413
Затрудняется ответить о будущем доходе	0,0740	-0,1984	0,0907	-0,0626

Во-первых, так как сделать вывод о направлении каузальной связи между различными сферами рациональности сложно, уравнения для различных сфер рациональности оцениваются в системе одновременно. Во-вторых, так как все наши регрессоры – бинарные переменные, то интерпретировать коэффициенты следует как, например, «если респондент обучается на первом курсе, то вероятность того, что он рационален в сфере капитала, уменьшается (увеличивается) на столько-то». В таблицах: точка – значимость эффекта на 10-процентном уровне, \* – значимость эффекта на 5-процентном, \*\* – значимость эффекта на однопроцентном уровне, \*\*\* – значимость эффекта практически на любом уровне. Из табл. 1 видно, что мало коэффициентов статистически значимых. Но, как правило, разные виды рациональности значимо влияют друг на друга, причем по-разному. Также значимо влияние курса, на котором обучается респондент. Магистры менее склонны к рациональному поведению в сфере оппортунизма и капитала здоровья (склонны курить, но не списывать). Смотря на эффекты для модели рационального отношения к сбережениям, видим, что студенты, обучающиеся на платной основе, статистически значимо более склонны к нерациональному поведению в этой сфере. Возможное объяснение этому – значительная часть опрошенных студентов, обучающихся на платной основе, были «при деньгах», поэтому могут себе позволить быть небережливыми. Если студент обучается на третьем курсе, то он более склонен к рациональному поведению в рассматриваемых трех сферах одновременно. Влияние остальных регрессоров не является статистически значимым (пол, остальные курсы, ожидаемый доход).

Далее рассмотрим результаты 2017 г., сначала относительно капитала здоровья. В данной модели, как было сказано раньше, четыре возможных категории, в табл. 2 представлены предельные эффекты.

Таблица 2

**Предельные эффекты мультиномиальной логит-модели  
для вложений в капитал здоровья за 2017 г.**

	<b>Не курит + Занимается спортом</b>	<b>Не курит + Не занимается спортом</b>	<b>Курит + Не занимается спортом</b>	<b>Курит + Занимается спортом</b>
Мужской пол	-0,0383	-0,0339	0,0301	0,0420
Первый курс	0,0267	0,0197	0,0877	-0,1341*
Третий курс	-0,0258	0,0499	0,0164	-0,0404
Не учащийся	-0,0865	0,0193	0,1469**	-0,0798
Студент на платной основе	-0,0403	-0,0903	0,0573	0,0733*
Списал тест и эссе + не отдал лишнюю сдачу	-0,0932	0,0169	0,0465	0,0298
Списал тест или эссе + не отдал лишнюю сдачу	0,1445*	-0,2063.	-0,0068	0,0685
Не тратит + инвестирует	0,0431	-0,0263	-0,0638	0,0470
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	-0,0978	0,0892	0,0656.	-0,0570
Затрудняется ответить о будущем доходе	-0,1131.	0,1439*	0,0318	-0,0625
ОП Экономика	0,1336*	-0,1198*	0,0267	-0,0404

В этой модели можно отметить, что влияние принадлежности к определенной группе в другой сфере уже не универсально значимо. Курс обучения незначимо влияет на вероятность того, что респондент не курит и занимается спортом, как пол и основа обучения. Значимое влияние на принадлежность к этой группе оказывают обучение на ОП Экономика (если да, то более вероятно, что спортивный и некурящий);

неопределенность относительно своего дохода в будущем (если не определен, то менее вероятно принадлежность к этой группе); а также «списал тест или эссе и не отдал сдачу» (если так, то более вероятно принадлежность к этой группе). Далее – «Не курит и неспортивный». Значимые эффекты – как и в предыдущем случае, но противоположны по знаку. Обучение на Экономике – меньшая вероятность быть некурящим и неспортивным, неопределенность относительно будущего дохода – большая вероятность принадлежности к этой группе, что-то списал и не вернул сдачу – меньшая вероятность принадлежности к группе некурящих и неспортивных. «Курит и неспортивный» – другие сферы рациональности не оказывают значимого влияния на вероятность принадлежности к этой группе. Из значимых влияний: если респондент в данный момент не учится, то более вероятно, что он курит и не занимается спортом, а также если планируемый доход в будущем – 20–40 тыс. руб., то более вероятно принадлежность к этой группе. Наконец, «Курит и спортивный». Значимыми в этом случае становятся обучение на первом курсе (если так, то менее вероятно, что респондент курит и занимается спортом) и обучение на платной основе (если так, то более вероятно, что курит и спортивный), чего не было в случае предыдущих групп. Если верить в то, что объяснение для значимости эффекта платного обучения для 2016 г. верно, то здесь можно применить схожую логику, а именно – курение и занятия спортом, в принципе, затратны, а студенты, обучающиеся на платной основе, (возможно) обладают большим доходом.

Переходим к оппортунизму. В этой сфере выделены пять групп, описание эффектов также проведем для каждой группы отдельно (предельные эффекты можно найти в табл. 3).

Таблица 3

## Предельные эффекты мультиномиальной логит-модели для оппортунизма за 2017 г.

	Списал + Вернул	Списал + Оставил	Не списал + Вернул	Частично списал + Оставил	Частично списал + Вернул
Мужской пол	0,0371	0,0361	-0,0015	0,0232	-0,0948
Первый курс	0,0364	-0,0639	-0,0529	0,0339	0,0465
Третий курс	0,0156	0,0164	-0,0342	-0,0220	0,0242
Не учащийся	-0,0437	-0,0363	0,0671*	0,0132	-0,0003
Студент на платной основе	0,0514	0,1094	-0,0426	-0,0099	-0,1084.
Не курит + Не занимается спортом	0,0436	0,0374	-0,0077	-0,0910.	0,0177
Поел в кафе и небережливый + хранит средства	0,2331*	-0,0574*	-0,0416.	-0,0399.	-0,0941*
Поел в кафе и небережливый + инвестирует	-0,0971	0,1116	0,0703.	-0,0339	-0,0509
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	-0,0967	-0,0675	0,0116	-0,0002	0,1529*
Ожидаемый доход 60– 120 тыс. руб.	-0,0676	-0,0393	0,0035	0,0001	0,1032
Затрудняется ответить о будущем доходе	0,0678	-0,1282	0,0003	-0,0990*	0,1592
ОП Экономика	0,0027	-0,0960	-0,0127	0,0217	0,0843

Для первых двух групп («Списал и вернул деньги» и «Списал и оставил деньги») значимый эффект лишь один, а именно: является ли респондент не инвестирующим транжирой. Если да, то более вероятно, что он спишет в обоих случаях, но вернет деньги,

и при этом менее вероятно, что он спишет и отдаст деньги. «Не списал, вернул деньги». В этом случае значимое и положительное влияние оказывает факт того, что респондент в данный момент не обучается, а также является инвестирующим транжирой. Является ли респондент транжирой, но при этом не инвестирующим, отрицательно сказывается на вероятности респондента не списывать и вернуть сдачу. В случае «Списал одно из двух и не вернул сдачу» значимой становится сфера капитала здоровья: если респондент не курит и неспортивный, то менее вероятно, что он частично спишет и не вернет сдачу. Также значимые и отрицательные эффекты оказывают, как в предыдущем случае, пребывание респондента в группе не инвестирующих транжир, а также, чего не было ранее, неопределенность относительно будущего дохода. Последняя группа в случае оппортунизма «Списал одно из двух и вернул сдачу». Здесь значимой становится форма обучения, а именно: если студент учится на платной основе, то менее вероятно его попадание в эту группу. Как и в предыдущих двух группах, негативно и статистически значимо влияет на вероятность принадлежности к группе факт того, что респондент является не инвестирующим транжирой. И последний значимый эффект – ожидает ли респондент, что его будущий доход будет 20–40 тыс. руб., направление эффекта – положительное.

Последняя сфера рациональности – рациональность при осуществлении сбережений. Здесь присутствуют четыре группы, как и в предыдущих случаях, опишем каждую группу отдельно (предельные эффекты представлены в табл. 4).

Таблица 4

**Предельные эффекты мультиномиальной логит-модели для рациональности при осуществлении сбережений за 2017 г.**

	Бережливый + Хранит	Бережливый + Инвестирует	Небережливый + Инвестирует	Небережливый + Хранит
Мужской пол	0,0225	0,0336	0,0116	-0,0677
Первый курс	0,0785	-0,0661	-0,0176	0,0052
Не учащийся	-0,0587	0,0961.	-0,0385	0,0011
Студент на платной основе	0,2230*	-0,1074*	-0,0301.	-0,0856*
Курит + Не занимается спортом	0,0297	-0,0791	0,0202	0,0291
Списал тест и эссе + не отдал лишнюю сдачу	0,0791.	0,0204	0,0202	-0,1197*
Не списал + вернул лишнюю сдачу	0,0992*	0,0490	0,0565*	-0,2047
Списал тест или эссе + не отдал лишнюю сдачу	0,1416.	0,0156	-0,0033	-0,1539.
Списал тест или эссе + вернул лишнюю сдачу	0,1402*	0,0137	0,0022	-0,1561*
Ожидаемый доход 60–120 тыс. руб.	-0,1176	-0,0161	0,0331*	0,1006.
Затрудняется ответить о будущем доходе	0,0202	-0,0522	-0,0110	0,0430
ОП Экономика	-0,0889	0,0563	0,0052	0,0274

Что интересно, для всех четырех групп значимой является основа обучения, как и для 2016 г. Обучение на платной основе положительно и значимо влияет на принадлежность к группе бережливых и не инвестирующих и отрицательно значимо влияет на

принадлежность ко всем другим группам. Для «Не инвестирующих и бережливых» значимое и положительное влияние оказывает отношение к оппортунизму, а именно: нежелание списывать обе работы (списал только одну либо же не списал) независимо от того, вернул или нет сдачу. На вероятность попадания в группу «Бережливый и инвестирует» положительно и значимо влияет факт того, что респондент не учится. На вероятность попадания в группу «Небережливый и инвестирует» значимо и положительно влияют принадлежность к группе не списывающих и возвращающих сдачу, а также ожидает ли респондент свой доход в диапазоне 60–120 тыс. руб. Наконец, на вероятность принадлежности к группе «Небережливых и не инвестирующих» отрицательно и значимо влияет нежелание списывать независимо от того, вернул ли сдачу или нет (обратная первой группе ситуация), а положительно и значимо – ожидание дохода в диапазоне 60–120 тыс. руб.

По общей же рациональности за 2017 г. (табл. 5) значимые эффекты на рациональность (рационален – 1, частично рационален – 0, как для 2016 г.) в подвыборке этого года оказывают лишь ожидаемые доходы разных диапазонов (а именно 20–40 тыс. руб. и 60–120 тыс. руб.), что довольно странно. Оба эффекта отрицательны.

Таблица 5

**Предельные эффекты биномиальной логит-модели  
для общей рациональности за 2017 г.**

	Общая рациональность
Мужской пол	–0,0360
Первый курс	0,0562
Третий курс	0,0019
Четвертый курс	–0,1756
Магистр	0,0425
Не учащийся	–0,0579
Студент на платной основе	0,0840
Ожидаемый доход 20–40 тыс. руб.	–0,1156.
Ожидаемый доход 60–120 тыс. руб.	–0,1554*
Затрудняется ответить о будущем доходе	–0,0911
ОП Экономика	–0,0280

Подводя итог по части эконометрического анализа, важно отметить, что достаточно много регрессоров оказываются незначимыми в наших моделях, из-за чего напрашивается проблема пропущенных переменных. Несмотря на это, по построенным моделям можно сделать ряд выводов. Во-первых, все сферы рациональности непременно связаны между собой, но не всегда положительно. Во-вторых, что кажется немного странным, рациональность ни в одной модели не зависит от пола. В-третьих, различные характеристики индивида, которые нам удалось собрать, оказывают различные влияния на различные сферы рациональности, затронутые нами (например, студенты на платной основе склонные быть нерациональными при осуществлении сбережений, но это не всегда верно в других сферах).

## 6. Заключение

Нами была сформулирована и частично подтверждена гипотеза о том, что современным россиянам свойственна ограниченная, а не полная, рациональность.

Проведенный эконометрический анализ результатов опроса за два года отдельно с использованием биномиальных и мультиномиальных логит-моделей и предельные эффекты позволяют сделать вывод о том, что оказывает влияние на вероятность человека поступать рационально (или же быть рациональным в определенной мере,

в случае мультиномиальных моделей). Было выяснено, что среди переменных не многие оказывают значимое влияние на рациональность в разных сферах, так как при составлении опроса мы слишком сконцентрировались на проверке гипотезы рационального поведения (что было нашей основной целью), не сильно задумываясь, что на него влияет. В этой связи можно дать рекомендацию по будущему продолжению исследования: включить вопросы для следующего опроса, которые дадут понять характеристики самого индивида (количество людей в домохозяйстве, количество братьев/сестер, регион рождения и т.д.). Из значимых же переменных напрашивается вывод, что различные сферы рациональности влияют друг на друга, но не всегда положительно (например, не всегда рациональность в сфере капитала здоровья сопутствует рациональности при осуществлении сбережений). Также, что показалось странным, пол ни в одной из моделей не является значимым предиктором рациональности. Интересным выводом является тот факт, что студенты на платном отделении значительно менее рациональны, когда принимают решения в сфере сбережений. В целом наши выводы согласуются с тезисом о том, что для понимания реального поведения людей, ведущих себя ограниченно рационально, может потребоваться более тщательный анализ эмпирических данных. Также необходим выход за рамки подхода, основанного на «максимизации внутри ограничений» (Jones, 2002, p. 280).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Автономов В. С. (1998). Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа. 232 с.
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат. 702 с.
- Bellais, R. (2004). Post Keynesian theory, technology policy, and long-term growth // *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(3), 419–440.
- Dean, J. W. and Perlman, M. (1998). Harvey Leibenstein as a Pioneer of Our Time // *The Economic Journal*, 108(446), 132–152.
- Dequech, D. (2001). Bounded rationality, institutions and uncertainty // *Journal of Economic Issues*, 35(4), 911–929.
- Dickerson, A. P., Gibson, H. D., Tsakalatos, E. (1995). Short-termism and Underinvestment: the Influence of Financial Systems // *Manchester School*, 63(4), 351–367.
- Jones, B. D. (2002). Bounded rationality and public policy: Herbert A. Simon and the decisional foundation of collective choice // *Policy Science*, 35(3), 269–284.
- Juniper, J. (2000). A genealogy of short-termism in capital markets. CoBar Working Paper, № 2000-03.
- Lavoie, M. (1993). A Post Keynesian approach to consumer choice // *Journal of Post Keynesian Economics*, 16(4), 539–562.
- Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the theory of consumer's demand // *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183–207.
- Leibenstein, H. (1976). *Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics*. London: Harvard University Press, 288 p.
- Lo, A. (2013). The Origin of bounded rationality and intelligence // *Proceedings of the American Philosophical Society*, 157(3), 269–280.
- Manzini, P. and Mariotti, M. (2009). Consumer choice and revealed bounded rationality // *Economic Theory*, 41(3), 379–392.
- Prelec, D. (2004). Decreasing impatience: a criterion for non-stationary time preference and «hyperbolic» discounting // *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 511–532.
- Rubinstein, A. (2003). «Economics and psychology»: the case of hyperbolic discounting // *International Economic Review*, 44(4), 1207–1216.
- Rutherford, M. (1995). *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 225 p.

Shoji, I. and Kanehiro, S. (2012). Intertemporal dynamic choice under myopia for reward and different risk tolerances // *Economic Theory*, 50(1), 85–98.

Vafai, K. (2010). Opportunism in Organizations // *Journal of Law, Economics & Organization*, 26(1), 158–181.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 286 p.

Williamson, O. E. (1993). Opportunism and its Critics // *Managerial and Decision Economics*, 14(2), 97–107.

### REFERENCES

Avtonomov, V. S. (1998). *Model of Man in Economic Science*. Saint Petersburg: “Ekonomicheskaya shkola” Press, 232 p. (In Russian).

Bellais, R. (2004). Post Keynesian theory, technology policy, and long-term growth. *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(3), 419–440.

Dean, J. W. and Perlman, M. (1998). Harvey Leibenstein as a Pioneer of Our Time. *The Economic Journal*, 108(446), 132–152.

Dequech, D. (2001). Bounded rationality, institutions and uncertainty. *Journal of Economic Issues*, 35(4), 911–929.

Dickerson, A. P., Gibson, H. D. and Tsakalatos, E. (1995). Short-termism and Underinvestment: the Influence of Financial Systems. *Manchester School*, 63(4), 351–367.

Jones, B. D. (2002). Bounded rationality and public policy: Herbert A. Simon and the decisional foundation of collective choice. *Policy Science*, 35(3), 269–284.

Juniper, J. (2000). A genealogy of short-termism in capital markets. CoBar Working Paper, № 2000-03.

Lavoie, M. (1993). A Post Keynesian approach to consumer choice. *Journal of Post Keynesian Economics*, 16(4), 539–562.

Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the theory of consumer's demand. *Quarterly Journal of Economics*, 64(2), 183–207.

Leibenstein, H. (1976). *Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics*. London: Harvard University Press, 288 p.

Lo, A. (2013). The Origin of bounded rationality and intelligence. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 157(3), 269–280.

Manzini, P. and Mariotti, M. (2009). Consumer choice and revealed bounded rationality. *Economic Theory*, 41(3), 379–392.

Prelec, D. (2004). Decreasing impatience: a criterion for non-stationary time preference and «hyperbolic» discounting. *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 511 – 532.

Rubinstein, A. (2003). “Economics and psychology”: the case of hyperbolic discounting. *International Economic Review*, 44(4), 1207–1216.

Rutherford, M. (1995). *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 225 p.

Shoji, I. and Kanehiro, S. (2012). Intertemporal dynamic choice under myopia for reward and different risk tolerances. *Economic Theory*, 50(1), 85–98.

Vafai, K. (2010). Opportunism in Organizations. *Journal of Law, Economics & Organization*, 26(1), 158–181.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 286 p.

Williamson, O. E. (1993). Opportunism and its Critics. *Managerial and Decision Economics*, 14(2), 97–107.

Williamson, O. E. (1996). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Saint Petersburg: Lenizdat, 702 p. (In Russian).