

УДК 330.16

ББК 65.011

**ЦЕННОСТИ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ ДОМАШНИХ
ХОЗЯЙСТВ: ОТРАЖЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЯХ****П. А. Янович**

yanovich@bntu.by

заместитель декана факультета технологий управления и гуманитаризации
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

В статье рассматривается подход к вопросу о рациональности поведения и способе определения домохозяйства в неоклассическом направлении, в неоавстрийской школе, поведенческой и экспериментальной экономике. Даны определения домашних хозяйств как субъектов, максимизирующих свои преимущества, как результат максимизации полезности отдельных членов, а также максимизации общей полезности для общего блага. Рациональность рассматривается с точки зрения индивидуального поведения разных единиц домашних хозяйств так и с точки зрения всего домохозяйства.

Ключевые слова: домохозяйство, рациональное поведение, поведенческая экономика.

Введение. Теоретические предположения об экономическом поведении домашних хозяйств можно рассмотреть с точки зрения неоавстрийской школы и поведенческой экономики. «Поведенческая экономика, подчеркивая ограниченную рациональность сущностей, определяет области субрационального поведения (поведения, которые максимизируют ожидаемую полезность) в результате ограниченной способности людей обрабатывать информацию, роли эмоциональных и перцептивных факторов» [1, с. 66–90]. Этот подход открывает область исследований для анализа субъективных затрат и выгод в структуре распределения ограниченных ресурсов домохозяйств, использующих в основном экспериментальные и квазиэкспериментальные подходы в экономике. Неоавстрийская школа, акцентирующая внимание на целенаправленных действиях отдельных лиц, учитывает реляционный характер ценностей как влияние взаимосвязи между иерархией целей и ресурсов, обусловленной ограниченными ресурсами семьи, и процессом обучения на основе предпринятых действий. Обе экономические школы в анализе ценностей и предпочтений противостоят неоклассическому подходу. Однако они принимают другие решения рациональности поведения. «Поведенческая экономика подчеркивает скорее ограниченную рациональность отдельных лиц, связанную с неопределенностью и неопределенностью будущих событий, ограниченную компетентность и способность принимать решения лиц, принимающих решения, низкую мотивацию в обработке информации, использование эвристики или психологических правил восприятия» [2, с. 509–511]. В неоавстрийской школе предполагается, что действия индивидов по определению рациональны, а вопрос рациональности действий рассматривается как своего рода плеоназм – если единица домашнего хозяйства совершает действия, то есть использует ограниченные ресурсы для достижения своих целей, оно по определению поступает рационально.

Результаты и их обсуждение. Представители классической школы в экономике были основаны на предположении рационального поведения хозяйствующих субъектов. «Рациональность выбора заключалась в максимизации полезности доступной комбинации купленных товаров и услуг» [3, с. 56]. Полезность была определена как мера удовлетворения в процессе удовлетворения потребностей. Осознавая субъективность

измерения удовлетворения, основное внимание уделялось определению моделей общего и частичного равновесия. Выбор обусловлен предпочтениями, которые, подобно математическим свойствам, характеризуются полнотой, маневренностью и транзитивностью. Чтобы достичь максимизации полезности, субъект, делающий выбор, должен иметь полную информацию обо всех альтернативах и иметь возможность изучать и использовать его. Достижение цели осуществляется путем расчета с учетом предпочтений субъекта. Особые психологические и социальные факторы не влияют на сделанные выборы.

Было признано, что предоставление этих условий возможно только в условиях совершенной конкуренции и неограниченных возможностей участников рынка принимать и обрабатывать информацию. Однако несоблюдение этих условий представляло собой незначительный недостаток, который не оказывает влияния на ключевые выводы теорий. Сущность, применяющая эти принципы, была определена как «*homo economicus*, рациональный человек, принимающий оптимальные решения с точки зрения затрат и выгод» [4, р. 127]. Неоклассическая школа привлекла представителей австрийской школы к так называемому маржинализму. «Маржинализм предложил идею предельных приращений, благодаря которым - с использованием дифференциального исчисления можно было бы разработать математическую модель рыночного равновесия» [5, с. 275–305]. В области поведения потребителей маргинальные полезности, то есть увеличение удовлетворения последними (последующими) частями купленных товаров, равны, что определяет баланс потребителя. В неоклассическом отношении домохозяйство не анализировалось подробно, а рассматривалось как другие субъекты, которые максимизируют свои преимущества. Оптимизация деятельности домашних хозяйств приводит к результату максимизации полезности отдельных членов, а не посвящению некоторых другим членам домашнего хозяйства для общего блага. Такой способ понимания деятельности семьи и применения методов математической оптимизации к их описанию и объяснению иногда назывался «экономическим империализмом» [6, с. 24–40].

Наблюдения, подтверждающие невозможность выполнить все критерии неоклассической школы, привели к частичным отклонениям от этих предположений. Понятие селективной рациональности, разработанное Х. Лейбенштейном, предполагало, что «можно действовать рационально, не увеличивая при этом полезность» [7, р. 48–51]. Что касается потребителей, Г. Катона заявил, что «подходы, навыки и привычки могут стать существенным препятствием в достижении максимальной полезности» [8, р. 325].

Следует отметить, что неоклассическая школа по отношению к потребительскому поведению сочетает в себе субъективную полезность (удовлетворение потребляемых или использованных товаров) с объективными ценами на эти товары и доходы потребителей.

Как показывают представители институциональных теорий в экономике, домохозяйства создаются для эффективного достижения индивидуальных целей. Это связано с минимизацией операционного риска и сокращением транзакционных издержек, а специфические инвестиции членов домохозяйства связаны с определенными компетенциями и навыками. Экономическое поведение домохозяйств связано, в частности, с двумя подходами. В классическом подходе анализ экономического поведения связан с оценкой отношений между целями и ограниченными средствами с альтернативным их использованием и связанная с этим проблема ограниченности ресурсов для альтернативного использования. Эта проблема связана с проблемой рационального поведения потребителей, вызванной так называемым максимизирующим поведением.

Проблема поведенческой рациональности является «предметом конкретных рассуждений в поведенческой экономике, которая затрагивает проблему экономического поведения с точки зрения психологических предположений процесса оценки» [9, с. 74].

Поведенческая и экспериментальная экономика часто идентифицируются друг с другом, но первая привлекает больше внимания к анализу отклонений от неоклассического принципа максимизации полезности, что указывает на неточности и систематические аномалии в формировании предпочтений потребителей. С другой стороны, экспериментальная экономика фокусируется на поиске закономерностей в тех областях поведения, которые не достаточно объясняются и прогнозируются неоклассическими подходами.

Как поведенческая, так и экспериментальная экономика не ставят домашнее хозяйство на передний план своих исследований. Ошибки и отклонения от рациональности поведения описываются в контексте отдельных лиц, а не в комплексе. Ссылка на домашнее хозяйство производится только в том случае, если наблюдаемые явления возникают в соответствии с исследователями из социального, группового или воспринимаемого контекста. Например, «несогласованность данных с теорией дохода, которая частично объясняет поведенческую теорию жизненного цикла» [10], обусловлена «самоконтролем» [11], «обеспечением долгосрочных финансовых обязательств» [12], «созданием правил принятия решений в домохозяйстве» [13]. В то же время лица, принимающие решения, могут руководствоваться как доходами домохозяйства (то есть увеличение ресурсов, повышающих уровень жизни и полезность), так и подверженные влиянию очень субъективных факторов, таких как их собственная склонность к риску или несовершенство в оценке вероятностей событий.

Рациональность действий следует оценивать по-разному в случае конкретного человека и всего домашнего хозяйства. Дефиниция рациональности поведения потребителей требует разных данных (в отношении индивидуальных потребностей, предпочтений, целей и расходов), в отличие от домашних хозяйств. Поэтому рациональность может рассматриваться на двух уровнях: индивидуальном и в рамках домашнего хозяйства. Однако, хотя изучение потребностей, мотивов и целей возможно на обоих этих уровнях, их сочетание затруднено и часто невозможно в эмпирической сфере. Рациональное действие индивида, которое направлено к достижению конкретных интересов, может противоречить рациональной деятельности домашних хозяйств. Тогда следует предположить, что индивидуальные цели служат целями всего домохозяйства или общие цели служат индивиду. Однако не всегда можно согласовать цели с обоих уровней или согласовать критерии рациональности. Например, с точки зрения индивида, разумно добиваться успеха и удовлетворять потребность в амбициях в самореализации посредством участия в работе, но это может помешать потребностям всех членов семьи, ослабляет семейные связи и не способствует достижению общих целей, таких как совместное свободное время, образование, дети и т. д. Попытка принять общий критерий рациональности в этом случае (например, увеличение доходов в домохозяйстве) может привести к противоречивой интерпретации поведения на рынке. Например, покупка товаров, которые не всегда нужны и которые стимулирует свободное расходование средств, вместо того, чтобы вкладывать средства в инвестиции с высокой вероятностью прибыли в определенный период, является нерациональной с точки зрения максимизации доходов домашних хозяйств, но рациональной с точки зрения семейных связей.

Покупки недвижимости и дорогостоящих товаров и услуг длительного пользования (дома, квартиры и их оборудование, автомобили, отдых и образование) касаются большинства или всех членов семьи. Бывает так, что важное решение затрагивает только одного члена семьи напрямую, но даже тогда это оказывает влияние на всех членов семьи. Поэтому, если лицо, принимающее решение, учитывает это, хотя он сам делает все виды деятельности в этой области, можно предположить, что его поведение на рынке связано с домохозяйством. Это не меняется даже в случае домохозяйств с одним

человеком, в которых покупки связаны с управлением домохозяйством. Обоснование заинтересованности, отсутствие рациональности в поведении домашних хозяйств, можно найти в работе И. Фишера, который связывает это «с доходом, процентной ставкой, а также близорукостью в межвременном выборе» [14, р. 98]. Также Дж. Кейнс, говорит о «мотивах сбережения, перечисляет те, которые далеко не считаются благоприятными для максимизация полезности» [15, р. 31] .

Начатое А. Симоном рассуждение на ограниченную способность человека принимать оптимальные решения, указывает на «использование упрощенных правил в поведении рынка и возможность различного поведения людей, в зависимости от контекста или начального пункта» [14, р. 101]. Принимая такие условия поведения, члены семьи могут принимать неоптимальные решения ни при условии их предполагаемой полезности, ни при условии сложно усложнённого определения полезности всей семьи. Впоследствии было возвращение к взглядам классической политэкономии с учетом социальных связей в поведении индивидов.

В поведенческой экономике предполагается, что имущество домашнего хозяйства оказывает влияние на поведение его членов. При этом не уточняется понятие собственности. «Это может быть как недвижимость и денежные средства, банковские депозиты, облигации, акции, различные товары» [16, с. 6–7].

В исследованиях поведения домохозяйства накладывается необходимость проводить разумное различие между активами, например, из-за ликвидности. Готовность использовать имущество и финансовые активы для увеличения текущего потребления зависит от их ликвидности. Первая категория с самой высокой ликвидностью включает в себя: денежные средства, текущий счет и т.д. Вторая категория - срочные вклады, облигации, акции, инвестиционные фонды, третья - сбережения или погашение кредитов на недвижимое имущество, а четвертая включает в себя будущие счета доходов или, например, сбережения собранные для выхода на пенсию.

Финансовый кризис укрепил стремления экономистов, приверженцев поведенческой теории, исследовать детерминанты изменений в потреблении и, следовательно, условий для накопления сбережений для различных целей. Дефицит сбережений и потребление, превышающий доходы, как в частном секторе, так и в государстве, вызвали резкие последствия, приводящие к различным последствиям. В данном контексте снижаются чувства ответственности людей за свои собственные решения в ситуации, когда государственная система или организации, с которыми они имеют дело, берут на себя хотя бы часть такой ответственности в своих действиях. Пенсионная система, не требующая личных решений, ослабляет тенденцию к сбережению для старости. Кредиты, предоставленные с легкостью, льготы и временные трансферты при погашении платежей и процентов, лишают должника обязательств, превышающих возможности погашения. Конечно, культурные, региональные, социальные и личные различия усиливают или ослабляют данные эффекты. Влияния этих различий в микро масштабах на макроэкономический эффект стал проблемой для экономики поведения. Например, важной «причиной снижения совокупного уровня сбережений в Соединенных Штатах Америки в период, предшествовавший кризису, было увеличение стоимости жилья» [17, р. 277–380] и «возможность получения кредита под залог повышающейся стоимости недвижимости» [18], что облегчило, внедрение инновационных финансовых продуктов.

В литературе отмечается, что «во время кризиса прогнозирование улучшения или ухудшения экономической ситуации (уровень безработицы, рост ВВП, инфляция) и изменения в размере собственного дохода и стоимости активов привели к изменению склонности к сбережению и методу инвестирования активов. Например, в Польше важным фактором, противодействующим последствиям кризиса, был сильный внутренний

спрос, связанный с убеждением потребителей в том, что кризис не повлияет на их доход» [19].

Неоавстрийская критика исторических и эмпирических подходов в экономике (в основном позитивное и историческое экономическое учение) была связана с «принятием веберовской концепции сознательно-рациональных действий и катонской гносеологии. Этот подход был обусловлен предположением о теории социального действия, которая не зависит от конкретного времени или места ее принятия, но зависит от опыта исследователя» [20, с. 387]. «Праксеологический метод, свойственный неоавстрийской школе, объясняется не столько анализом содержания, либо содержанием индивидуальных предпочтений или мотивов, ведущих к ним, а анализом чистой логики выбора» [21, с. 132].

Предположения, лежащие в основе объяснения экономического поведения людей в неоавстрийской школе, гораздо менее строги по сравнению с неоклассическим подходом. Предположение о том, что рациональность поведения потребителей происходит непосредственно из предположения о целеустремленности человеческого действия. Методологический индивидуализм, преобладающий в этой тенденции, также предполагает, что субъектом действия является только индивидуум, поэтому поведение домохозяйств равносильно действиям единиц, представляющих их. В этой школе есть три основные парадигмы: а) классическое – Л. Мизес, связанный с праксеологическим принципом действия и выбора, б) подход Ф. Хайек, связанный с «созданием знаний» и «узнать» действующие единицы и с) неясность человеческой деятельности [22, р. 1718–1749].

В классическом подходе подчеркивается, что «действие всегда рационально, когда мы ссылаемся на конкретную цель действия, с другой стороны категория рациональности или иррациональности не имеет смысла» [23, р. 18]. Цель действия, всегда связана с достижением состояния удовлетворенности. Поэтому все действия рациональны в том смысле, что люди действуют только для улучшения своего благосостояния и принятия рационального поведения потребителей, в этом смысле не поддаются проверке (всякая деятельность человека преднамеренна и по определению - рациональна) [23, р. 19]. Второе из важных предположений теории вытекает из ее временной размерности. Поскольку все действия должны по определению проходить во времени (когда принято решение действовать для достижения определенной цели, эта цель может быть достигнута только в определенный момент времени в будущем), поэтому статический метод неоклассического сравнительного анализа не применяется к объяснению действий. Время также является «редким добром» в этом подходе, средством достижения поставленных целей. Третье предположение касается эффекта действия (потребительского баланса). В неоклассическом подходе анализ основан на предположении о безразличии в оценке сравниваемых товарных корзин. Неоавстрийская школа подчеркивает, что «безразличие» не может стать основой действия, действие отражает выбор, сделанный на основе предпочтений, а не безразличия. Действие, заключающееся в сделках купли-продажи, является результатом предпочтений и воспринимаемой разницы в масштабах стоимости оцениваемых мер, а не безразличия, обусловленного эквивалентностью оценки. Цели, реализуемые отдельными лицами, являются результатом существующей иерархии ценностей. Оценка мер основана на субъективных масштабах потребительских предпочтений, вытекающих из полезности данной меры для реализации наиболее желательной в данный момент цели, поэтому «предпочтения продуктов являются результатом иерархической структуры значений целей, для которых они служат» [24, р. 133].

Теория полезности неоавстрийской школы предполагает только то, что люди принимают действия для достижения своих целей. Следовательно, все неравномерности и отклонения от неоклассических допущений, проверенных в экспериментальных подходах к поведенческой и экспериментальной экономике, согласуются с неоавстрийской

теорией. Целенаправленная деятельность домашних хозяйств наиболее полно, на основе неоавстрийской школы, объясняется в контексте теории игр. Моделирующие эксперименты, проведенные в контексте теории игр, представляют собой связь между классическими умственными экспериментами и подходом поведенческих и экспериментальных школ в теории экономики. Они позволяют объяснить логику рыночной деятельности домашних хозяйств.

Под воздействием принципиально новых явлений в хозяйственной деятельности экономическая система общества «радикально изменилась, невероятно усложнившись» [25, с. 14]. Для современной экономической науки зачастую характерен «недоучет влияния внешних, в том числе и неэкономических, факторов, которые могут кардинальным образом воздействовать (что и происходит в современном глобальном мире) на классическое протекание экономики, быстро разрушая привычное течение хозяйственной жизни в обществе, изменяя объект экономической науки» [25, с. 16].

Выводы. Домашнее хозяйство, несмотря на различные достижения и принимающие во внимание в своей деятельности социальные, психологические и внутренние взаимодействия между его членами, до сих пор не анализируется столь же глубоко, как комплекс предприятия. В поведенческой и экспериментальной экономике исследователи сосредотачиваются на воздействии индивидуального поведения и отсылают их к домохозяйству только в том случае, если данные последствия производят более сильные или качественно различные эффекты для субъекта в целом. Изучение взаимодействий внутри домохозяйства и их влияние на контекст восприятия экономических явлений и выбор использования конкретных эвристик могут дать интересные выводы как в эпистемологической сфере, так и в руководящих принципах для проведения социальной политики. В учении о человеческой деятельности, о реализации человеческих ценностей в реальной жизни, субъектом экономической деятельности является индивидуальная единица, способная выразить свои предпочтения, оценить свои цели и потенциал. Принимая во внимание взаимодействие между членами домохозяйства, это позволяет включить их в процесс обсуждения и изучения домашних хозяйств в неоавстрийском направлении.

Список использованных источников

1. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I / Р. И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 66–90.
2. Науки о человеке: история дисциплин : коллект. моногр. / сост. и отв. ред. А. Н. Дмитриев, И. М. Савельева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. – 651 с.
3. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика. Под ред. Г.П. Журавлевой 6-е изд., испр. и доп. – М.: 2014. – 934 с.
4. M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.- 398 p.
5. Блауг М. Маржиналистская революция // Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – 627 с.
6. THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 1. Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth. *Studies in the Theory of Economic Development* // New York. – 1957.
7. Blaug M. *Who's Who in Economics: a Biographical Dictionary of Major Economists 1700–1986*, 2nd edition. – Brighton:Harvester Press, 1986. – 935 p.
8. R.H. Thaler, H.M. Shefrin *The Behavioural Life-cycle Hypotesis*, „Economic Inquiry” 1988.
9. Талер, Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Москва: Изд. Эксмо – 2017. –384 с.
10. J. Benhabib, A. Bisin, *Modeling Internal Commitment Mechanisms and Self-Control: A Neuroeconomic Approach to Consumption-Saving Decision*, „Games Economic Behavior” 2005, 52(2).
11. F. Gul, W. Pasendorfer, *Self-control and the Theory of Consumption*, „Econometrica” 2004, 72 (1).

12. J. J. Choi i in., Optimal Defaults and Optimal Decision, NBER Working Paper, 11074, Cambridge 2005.
13. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ. – М.: «Дело Лтд», 1994. - 645 с.
14. J.M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest, and Money, Macmillan, London 1936; wydanie polskie: Keynes J.M., Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, wyd. 2, PWN, Warszawa 1985.
15. A. Simon, Herbert, A Behavioral Model of Rational Choice, „The Quarterly Journal of Economics” 1955, Vol. 69, No. 1.
16. Воробьев В.А., Майборода Т.Л. Либертарианский патернализм Р. Талера: основания, возможности, концептуальные провалы. Белорусский экономический журнал. 2017. №4.
17. G. Zezza, U.S. Growth, the Housing Market, and the Distribution of Income, „Journal of Post Keynesian Economics” 2008, Vol. 30, iss. 3.
18. V. Klyuev, P. Mills, Is Housing Wealth an „ATM”? The Relationship Between Household Wealth, Home Equity Withdrawal and Saving Rates, „IMF Staff Papers” 2007, Vol. 54, iss. 3.
19. E. Anoruo i in., The Effect of Consumer Expectations on Portfolio Asset Allocation, „Journal of Financial Planning” 2003, Vol. 16, 9.
20. Вебер М. Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990 - 602с.
21. Tadeusz Kotarbiński, Traktat o dobrej robocie., Zakład Narodowy im. Ossolińskich Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź, 1982 s.552.
22. George A. Selgin and Lawrence H. White Journal of Economic Literature. How Would the Invisible Hand Handle Money? Vol. 32, No. 4 (Dec., 1994).
23. L. Von Mises, Human Action, Scholar’s Edition, Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998 – 952 p.
24. M. N. Rothbard, Ekonomia wolnego rynku, t. 1-3, Fijor Pub., Warszawa 2008 – s.830.
25. Солодовников, С.Ю. Теоретико-методологические основы исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 5.

Статья поступила в редакцию 11 декабря 2019 года

VALUES AND PREFERENCES IN HOUSEHOLD BEHAVIOR: REFLECTION IN ECONOMIC CONCEPTS

P. A. Yanovich

yanovich@bntu.by

Deputy Dean of the Faculty of Management Technology and Humanitarization
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article deals with the approach to the issue of rationality of behavior and the ways to define a household in the neoclassical direction, in the neo-Austrian school, behavioral and experimental economy. The definitions of households as agents that maximize their benefits, as the result of maximizing the utility of individual members, as well as maximizing the overall utility for the common good are given. Rationality is considered in terms of the individual behavior of different household units and in terms of the whole household.

Key words: household, rational behavior, behavioral economy.

References

1. Kapeljushnikov R. I. Povedencheskaja ekonomika i «novyj» paternalizm. Chast' I // Voprosy jekonomiki. – 2013. – No 9.
2. Nauki o cheloveke: istorija discipline : kollekt. monogr. / sost. i otv. red. A. N. Dmitriev, I. M. Savel'eva . – М.: Izd. dom Vysshej shkoly jekonomiki, 2015. – 651 s.
3. Ekonomicheskaja teorija. Mikroekonomika. Mezoekonomika. Pod red. Zhuravlevoj G.P. 6-e izd., ispr. i dop. – М.: 2014. – 934 s.

4. M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.- 398 p.

5. Blaug M. *Marzhinalistskaja revolucija // Jekonomicheskaja mysl' v retrospektive = Economic Theory in Retrospect.* – M.: Delo, 1994 - 627 s.

6. THESIS: teorija i istorija jekonomičeskikh i social'nyh institutov i sistem. 1993. № 1. Leibenstein H. *Economic Back-wardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development // New York.* – 1957.

7. Blaug M. *Who's Who in Economics: a Biographical Dictionary of Major Economists 1700–1986, 2nd edition.* – Brighton:Harvester Press, 1986. – 935 p.

8. R.H. Thaler, H.M. Shefrin, *The Behavioural Life-cycle Hypothesis*, «Economic Inquiry» 1988.

9. R. Taler. *Novaja povedenčeskaja jekonomika. Počemu ljudi narušajut pravila tradicionnoj jekonomiki i kak na jetom zarabotat'.* Moskva: Izd. Jeksmo – 2017 - 384 c.

10. J. Benhabib, A. Bisin, *Modeling Internal Commitment Mechanisms and Self-Control: A Neuroeconomic Approach to Consumption-Saving Decision*, „Games Economic Behavior” 2005, 52(2).

11. F. Gul, W. Pasendorfer, *Self-control and the Theory of Consumption*, „Econometrica” 2004, 72 (1).

12. J. J. Choi i in., *Optimal Defaults and Optimal Decision*, NBER Working Paper, 11074, Cambridge 2005.

13. Blaug M. *Jekonomicheskaja mysl' v retrospektive. Per. s angl.* – M.: «Delo Ltd», 1994. – 645 s.

14. J.M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Macmillan, London 1936; wydanie polskie: Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, wyd. 2, PWN, Warszawa 1985.

15. A. Simon, Herbert, *A Behavioral Model of Rational Choice*, „The Quarterly Journal of Economics” 1955, Vol. 69, No. 1.

16. Vorob'ev V.A., Majboroda T.L. *Libertarijskij paternalizm R. Talera: osno-vanija, vozmožnosti, konceptual'nye prova-ly.* Belorusskij jekonomičeskij zhurnal. 2017. №4.

17. G. Zezza, U.S. *Growth, the Housing Market, and the Distribution of Income*, „Journal of Post Keynesian Economics” 2008, Vol. 30, iss. 3.

18. V. Klyuev, P. Mills, *Is Housing Wealth an „ATM”? The Relationship Between Household Wealth, Home Equity Withdrawal and Saving Rates*, „IMF Staff Papers” 2007, Vol. 54, iss. 3.

19. E. Anoruo i in., *The Effect of Consumer Expectations on Portfolio Asset Allocation*, „Journal of Financial Planning” 2003, Vol. 16, 9.

20. Veber M. *Osnovnye sociologičeskie ponjatija // Veber M. Izbrannye proizvedenija.* – M.: Progress, 1990 - 602c.

21. Tadeusz Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie.*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź, 1982 s.552.

22. George A. Selgin and Lawrence H. White *Journal of Economic Literature. How Would the Invisible Hand Handle Money?* Vol. 32, No. 4 (Dec., 1994).

23. L. Von Mises, *Human Action*, Scholar's Edition, Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998 – 952 p.

24. M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, t. 1-3, Fijor Pub., Warszawa 2008 – s.830.

25. Solodovnikov, S. Yu. *Teoretiko-metodologičeskie osnovy issledovanija vzaimosvjazi teorii trudovoj motivacii i dinamiki trudovyh otnošenij / S. Ju. Solodovnikov, T. V. Sergievich // Vestn. Poloc. gos. un-ta. Ser. D, Jekon. i jurid. nauki.* – 2016. – № 5.