



Ассоциация
Российских
Банков



Национальный исследовательский
институт Доверия, Достоинства и Права

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Материалы «Рабочего завтрака у Тосуняна»
24 января 2026 года

ДОКЛАДЧИКИ:



Суворов Антон Дмитриевич

кандидат физико-математических наук,
PhD по экономике,
ректор Российской экономической школы



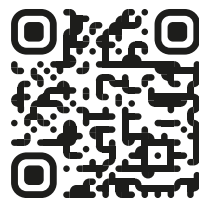
Белянин Алексей Владимирович

PhD по экономике,
профессор Школы цифровых технологий
и экономики «Алматы менеджмент университет»,
старший научный сотрудник
НИУ «Высшая школа экономики»



Нестик Тимофей Александрович

доктор психологических наук, профессор РАН,
заведующий лабораторией социальной
и экономической психологии Института психологии РАН,
ведущий научный сотрудник кафедры психологии личности
факультета психологии МГУ имени М.В. Ломоносова



НКС ООН РАН
Научно-консультативный совет
по правовым, психологическим
и социально-экономическим проблемам общества
Отделения общественных наук РАН

АРБ
Ассоциация российских банков

НИИ ДДиП
Национальный исследовательский институт
Доверия, Достоинства и Права

Поведенческая экономика

Материалы заседания 24 января 2026 года

Под общей редакцией
академика РАН
Г.А. Тосуняна

Москва
2026

УДК [330.16:330.88](063)

ББК 65.012.12я431

П42

Поведенческая экономика : материалы заседания 24 января 2026 года / Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук Российской академии наук ; Ассоциация российских банков ; Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права ; [под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна]. – М. : ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 182 с. – ISBN 978-5-6030189-4-2

В сборнике рассматриваются основные положения, сущность и особенности поведенческой экономики как отдельной науки в рамках общей экономической теории. Изложен ход ее становления, на основе многочисленных исследований анализируется текущее состояние, оцениваются пределы поведенческой экономики как науки, а также перспективы применения инструментария поведенческой экономики и экономической психологии.

Обсуждение ведут как экономисты и психологи, так и ученые в области смежных дисциплин.

УДК [330.16:330.88](063)

ББК 65.012.12я431

Охраняется в соответствии с международным правом и российским законодательством об авторском праве.

ISBN 978-5-6030189-4-2

© Тосунян Г.А., составление, 2026

СОДЕРЖАНИЕ

Состав Научно-консультативного совета по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества (НКС ППСЭПО) ООН РАН	5
Справка	8
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО	
акад. ТОСУНЯН Г.А.	11
 ДОКЛАД 1 к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	30
ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ЕЕ ИСТОКИ, ФИЛОСОФИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ	
д. э. н. МИРКИН Я.М. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	44
акад. ПОЛТЕРОВИЧ В.М. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ	46
акад. ТОСУНЯН Г.А. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	49
д. филос. ГРИФЦОВА И.Н. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	51
акад. ИВАНОВА Н.И. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	54
акад. МАЕВСКИЙ В.И., к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д., акад. ТОСУНЯН Г.А.	57
ЛОГИНОВ И.Э. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	60
к. филос. н. ЯРОСЛАВЦЕВА Е.И. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	63
МОСКОВКИН Л.И.	68
акад. ТОСУНЯН Г.А. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	69
 ДОКЛАД 2 БЕЛЯНИН А.В.	71
МОЛОДОЕ ВИНО В СТАРЫХ МЕХАХ, ИЛИ ПРЕДЕЛЫ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ	
д. э. н. КУЛИКОВ Н.И. – БЕЛЯНИН А.В.	87
д. ю. н. КОЛОСОВА Н.М. – БЕЛЯНИН А.В.	90
акад. ИВАНОВА Н.И. – БЕЛЯНИН А.В.	93
д. филос. ГРИФЦОВА И.Н. – БЕЛЯНИН А.В.	95
д. психол. н. СПИРИДОНОВ В.Ф. – БЕЛЯНИН А.В.	99

д. э. н. МОКИЙ М.С. – БЕЛЯНИН А.В.	103
к. филос. н. ЯРОСЛАВЦЕВА Е.И. – БЕЛЯНИН А.В.	105
к. э. н. УГОДНИКОВ К.В., БЕЛЯНИН А.В., к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.	109
ДОКЛАД 3 д. психол. н., проф. НЕСТИК Т.А.	111
ПОДДЕРЖКА ДОЛГОСРОЧНОЙ ОРИЕНТАЦИИ: ПОТЕНЦИАЛ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ	
МОСКОВКИН Л.И. – д. психол. н. НЕСТИК Т.А.	123
д. э. н. РЫЖКОВА М.В., д. психол. н. НЕСТИК Т.А., акад. ТОСУНЯН Г.А.	124
ЛОГИНОВ И.Э. – д. психол. н. НЕСТИК Т.А.	131
к. филос. н. ЯРОСЛАВЦЕВА Е.И. – д. психол. н. НЕСТИК Т.А.	133
чл.-корр. ТОЩЕНКО Ж.Т.	134
СКВОРЦОВ О.В.	140
д. э. н. ДИНЕЦ Д.А.	144
МОСКОВКИН Л.И.	147
д. э. н., проф. МЕДВЕДЕВ П.А.	149
д. п. н., проф. ЛЕОНТЬЕВ Д.А.	151
к. г. н. АКСЕНОВ Г.П.	156
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА	
БЕЛЯНИН А.В.	158
д. психол. н., проф. НЕСТИК Т.А.	161
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
акад. ГУСЕЙНОВ А.А.	163
акад. ТОСУНЯН Г.А.	167
Список литературы, опубликованной по итогам заседаний НКС ООН РАН, «Открытых дискуссий» президента АРБ и НИИ ДДиП	174

**СОСТАВ НАУЧНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО СОВЕТА
ПО ПРАВОВЫМ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ И СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРОБЛЕМАМ ОБЩЕСТВА
(НКС ППСЭПО) ООН РАН**

СОПРЕДСЕДАТЕЛИ:

ГУСЕЙНОВ
АБДУСАЛАМ
АБДУЛКЕРИМОВИЧ

академик, д. филос. н., научный руководитель Ин-
ститута философии РАН

КОКОШИН
АНДРЕЙ
АФАНАСЬЕВИЧ

академик, д. и. н., директор Центра перспективных
исследований национальной безопасности России
Экспертного института НИУ ВШЭ

ТОСУНЯН
ГАРЕГИН
АШОТОВИЧ

академик, д. ю. н., президент Ассоциации россий-
ских банков

УЧЕНЫЙ СЕКРЕТАРЬ:

РЕДЬКО
НИКОЛАЙ
ВИТАЛЬЕВИЧ

к. э. н., эксперт Национального исследователь-
ского института Доверия, Достоинства и Права

ЧЛЕНЫ НАУЧНОГО СОВЕТА:

АВETИСЯН
АРУТЮН
ИШХАНОВИЧ

академик, д. ф.-м. н., директор Института систем-
ного программирования им. В.П. Иванникова РАН

АГАНБЕГЯН
АБЕЛ
ГЕЗЕВИЧ

академик, д. э. н., профессор

АПОЛИХИН
ОЛЕГ
ИВАНОВИЧ

чл.-корр., д. м. н., директор НИИ урологии и ин-
тервенционной радиологии им. Н.А. Лопаткина
(филиал ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава
России)

АУЗАН
АЛЕКСАНДР
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. э. н., декан экономического факультета МГУ
им. М.В. Ломоносова

БАТУРИН
ЮРИЙ
МИХАЙЛОВИЧ

чл.-корр., д. ю. н., главный научный сотрудник от-
дела методологических и междисциплинарных
проблем развития науки Института истории есте-
ствознания и техники им. С.И. Вавилова РАН

БУЗНИК
ВЯЧЕСЛАВ
МИХАЙЛОВИЧ

академик, д. х. н., заместитель академика-секре-
таря ОХНМ РАН, начальник лаборатории Всерос-
сийского НИИ авиационных материалов

ГРАЧЕВА
ЕЛЕНА
ЮРЬЕВНА

д. ю. н., профессор, первый проректор ФГБОУ ВО
«Московский государственный юридический уни-
верситет им. О.Е. Кутафина» (МГЮА)

ГРИНБЕРГ
РУСЛАН
СЕМЕНОВИЧ

чл.-корр., д. э. н., научный руководитель Инсти-
тута экономики РАН

ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН
АНТОН
ВИКТОРОВИЧ

к. э. н., заместитель председателя Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

ЕРМАКОВА
ЖАННА
АНАТОЛЬЕНА

чл.-корр., д. э. н., профессор, заведующий кафедрой банковского дела и страхования ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

ЖУРАВЛЕВ
АНАТОЛИЙ
ЛАКТИОНОВИЧ

академик, д. п. н., научный руководитель Института психологии РАН

ИВАНОВ
ВИЛЕН
НИКОЛАЕВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., главный научный сотрудник Института социально-политических исследований ФНИСЦ РАН

ИЛЬИН
ВЛАДИМИР
АЛЕКСАНДРОВИЧ

чл.-корр., д. э. н., профессор, научный руководитель Вологодского научного центра РАН

КАСАВИН
ИЛЬЯ
ТЕОДОРОВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., руководитель сектора социальной эпистемологии Института философии РАН

КЛЕПАЧ
АНДРЕЙ
НИКОЛАЕВИЧ

к. э. н., ведущий научный сотрудник ИНП РАН, заведующий кафедрой макроэкономической политики и стратегического управления МГУ им. М.В. Ломоносова

ЛЕКТОРСКИЙ
ВЛАДИСЛАВ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. филос. н., главный научный сотрудник Института философии РАН

МЕДВЕДЕВ
ПАВЕЛ
АЛЕКСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор

МИРКИН
ЯКОВ
МОИСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор

НЕСТИК
ТИМОФЕЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. п. н., профессор РАН, заведующий лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН

НИГМАТУЛИН
РОБЕРТ
ИСКАНДРОВИЧ

академик, д. ф.-м. н., научный руководитель Института океанологии им. П.П. Ширшова РАН

ПЕТРЕНКО
ВИКТОР
ФЕДОРОВИЧ

чл.-корр., д. п. н., заведующий лабораторией психологии общения факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова

ПОГОСЯН
ГЕВОРК
АРАМОВИЧ

академик Национальной академии наук Армении (НАН РА), иностранный член РАН, д. социол. н., научный руководитель Института философии, социологии и права НАН РА

САВЕНКОВ
АЛЕКСАНДР
НИКОЛАЕВИЧ

академик, д. ю. н., директор Института государства и права РАН

САННИКОВА
ЛАРИСА
ВЛАДИМИРОВНА

д. ю. н., профессор РАН, руководитель Центра правовых исследований цифровых технологий Государственного академического университета гуманитарных наук

САРКИСЯН
ТИГРАН
СУРЕНОВИЧ

к. э. н., заместитель председателя правления
Евразийского банка развития

СМИРНОВ
АНДРЕЙ
ВАДИМОВИЧ

академик, д. филос. н., главный научный сотрудник
Института философии РАН

СОЛОДКОВ
ВАСИЛИЙ
МИХАЙЛОВИЧ

к. э. н., директор Банковского института НИУ
ВШЭ

ТЕДЕЕВ
АСТАМУР
АНАТОЛЬЕВИЧ

д. ю. н., профессор кафедры государственного
аудита Высшей школы государственного аудита
(факультет) МГУ им. М.В. Ломоносова

ТОРШИН
АЛЕКСАНДР
ПОРФИРЬЕВИЧ

к. ю. н., действительный государственный советник
РФ I класса

ТОЩЕНКО
ЖАН
ТЕРЕНТЬЕВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., профессор, главный научный
сотрудник Института социологии ФНИСЦ
РАН

УГРЮМОВ
МИХАИЛ
ВЕНИАМИНОВИЧ

академик, д. б. н., заведующий лабораторией нервных
и нейроэндокринных регуляций Института
биологического развития им. Н.К. Кольцова РАН

УШАКОВ
ДМИТРИЙ
ВИКТОРОВИЧ

академик, д. п. н., директор Института психологии
РАН

ХАБРИЕВА
ТАЛИЯ
ЯРУЛЛОВНА

академик, д. ю. н., директор Института законодательства
и сравнительного правоведения при Правительстве России

ЧЕРЕШНЕВ
ВАЛЕРИЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. м. н., научный руководитель Института
иммунологии и физиологии Уральского отделения РАН

ЧЕРНЫШ
МИХАИЛ
ФЕДОРОВИЧ

чл.-корр., д. социол. н., научный руководитель Федерального
научно-исследовательского социологического центра РАН

ЧЕХОНИН
ВЛАДИМИР
ПАВЛОВИЧ

академик, д. м. н., вице-президент РАН, заведующий
кафедрой медицинских нанотехнологий медико-биологического
факультета Российского государственного медицинского
университета им. Н.И. Пирогова

ШАБУНОВА
АЛЕКСАНДРА
АНАТОЛЬЕВНА

д. э. н., директор Вологодского научного центра
РАН

ЭКМАЛЯН
АШОТ
МАМИКОНОВИЧ

д. филос. н., профессор

ЮРЕВИЧ
АНДРЕЙ
ВЛАДИСЛАВОВИЧ

чл.-корр., д. п. н., заместитель директора по научной
работе Института психологии РАН

СПРАВКА

- о **НКС ООН РАН** (Научно-консультативном совете по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук),
- о **НИИ ДДиП** (Национальном исследовательском институте Доверия, Достоинства и Права),
- о **«Рабочем завтраке у Тосуняна»**,
- о проекте **«Открытые дискуссии президента АРБ»**
и об этом издании

1. НКС ООН РАН был создан в 2012 году как Совет по правовым, экономическим, социально-политическим и психологическим аспектам финансово-кредитной системы.

Заседания Совета проводились в Отделении общественных наук РАН два раза в год.

В феврале 2020 года члены НКС приняли решение расширить компетенцию Совета, перейдя от рассмотрения вопросов развития финансового рынка к более широкому кругу проблем развития общества, поставив во главу угла своих исследований и дискуссий вопросы: «В каком обществе мы живем? Какое общество мы хотели бы оставить своим потомкам в наследство?»

И в сентябре 2021 года постановлением Президиума РАН Совет был преобразован в Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества ООН РАН.

Сопредседателями Совета стали академики РАН А.А. Гусейнов, А.А. Кокошин и Г.А. Тосунян.

2. С середины 90-х годов по субботам раз в две-три недели в Ассоциации российских банков проходят «Рабочие завтраки у Тосуняна», в которых принимают участие банкиры, представители ЦБ, Госдумы, Совета Федерации, различных ведомств, академической науки, вузов, эксперты по финансово-банковскому профилю.

Каждый «Рабочий завтрак у Тосуняна» (далее – «Рабочий завтрак») проходит по заранее согласованной повестке дня и с заявленными докладчиками.

На них до недавнего времени обсуждались преимущественно проблемы экономики, финансовой сферы, нормативно-правовые акты, регулирующие эту сферу. Но в ряде случаев и другие вопросы развития общества.

В последние годы спектр вопросов, рассматриваемых на «Рабочих завтраках», и круг экспертов заметно расширились. Этому во многом способствовало участие в них известных ученых.

Характерной особенностью «Рабочих завтраков» было и остается то, что они проходят с завидной регулярностью по субботам в 9.00 утра и зимой, и летом, и даже 31 декабря. Их продолжительность примерно 3–4 часа.

3. В конце 2019 года был учрежден Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права (НИИ ДДиП).

Это частный институт, целью которого, если вкратце, является многогранное изучение вопросов человеческой жизнедеятельности и общественных процессов, которые наибольшим образом влияют на развитие доверия в обществе, повышение ответственности и чувства собственного достоинства у граждан страны и на формирование уважения друг к другу.

Институт приступил к работе в начале 2020 года в формате научных заседаний с коллегами, интересующимися проблемами доверия и достоинства, их правового обеспечения и стимулирования.

Иначе говоря, институт пригласил на общественных началах работать на его площадке всех, кто желает внести свою лепту в изменение траектории движения общества «войны всех против всех» в сторону общества «доверия, достоинства и уважения друг к другу»!

4. В конце марта 2020 года был объявлен локдаун.

Встал вопрос: заморозить на какое-то время работу НКС ООН, НИИ ДДиП, АРБ и «Рабочие завтраки у Тосуняна»?

Или искать какое-то другое решение?

Тогда же возникла идея, что заседания НКС ООН, НИИ ДДиП и «Рабочие завтраки» можно объединить, используя онлайн-формат.

Проанализировав практику последних лет, мы с коллегами пришли к выводу, что довольно часто и на заседаниях НКС, и на «Рабочих

завтраках», и на заседаниях Института мы поднимаем и обсуждаем схожие вопросы.

Было принято решение начать проводить совместные заседания.

За прошедшее с апреля 2020 года время было проведено 157 «Рабочих завтраков у Тосуняна», большинство из которых прошло в очно-заочной форме.

Примерно 20 человек лично присутствовали на завтраках, а остальные, от 50 до 100 и более человек, принимали участие в режиме Zoom, видя, слыша «живых» участников и докладчиков, также присоединялись к дискуссии.

В последующем по видеозаписи каждое заседание стенографировалось с тем, чтобы можно было издать материалы этих дискуссий.

В настоящее время накопился огромный объем материалов для публикаций, и мы начали их издание в виде представленных вашему вниманию сборников.

5. С 2013 года Ассоциация российских банков ведет проект «Открытые дискуссии президента АРБ».

Проект направлен на обсуждение широкого круга экономических, правовых, философских, социально-психологических и других актуальных проблем развития нашего общества и на развитие культуры дискуссии в целом. Спикерами «Открытых дискуссий президента АРБ» (далее – «Открытые дискуссии») выступают известные ученые, общественные деятели и представители бизнеса.

Вузами-партнерами проекта являются более 90 российских вузов, расположенных на территории всей России – от Владивостока до Калининграда.

Как правило, в каждой «Открытой дискуссии» дистанционно участвуют от 40 до 90 вузов. Численность интернет-аудитории в среднем составляет около 2 тыс. человек.

Последние два года «Открытые дискуссии» проводятся ежемесячно.

За 13 лет состоялось 95 дискуссий.

С информацией о прошедших дискуссиях, презентационными материалами спикеров и видеозаписями можно ознакомиться на сайте arb.ru в разделе «Открытые дискуссии».

Г.А. ТОСУНЯН, академик РАН,
президент Ассоциации российских банков

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ТОСУНЯН Г.А.

акад. РАН

Доброе утро, коллеги!

Приветствую всех на совместном заседании Научно-консультативного совета Отделения общественных наук РАН по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества и Института Доверия, Достоинства и Права, которое традиционно проходит при поддержке Ассоциации российских банков.

Для участия зарегистрировалось более 230 человек, из них 143 – представители науки и вузов, в том числе 14 членов РАН, а также 29 представителей кредитных организаций, государственные и общественные деятели, независимые эксперты.

Тема сегодняшнего «Рабочего завтрака» – «Поведенческая экономика».

Мы назвали заседание таким образом, но я позволю себе несколько уточнить задачу и поставить вопрос о поведенческой экономике как о психологическом измерении управления экономикой.

И не только. Но и в управлении финансовой безопасностью и в целом развитием страны. Может быть, это звучит высокопарно, но тем не менее это имеет место.

1. Начнем с того, почему психология стала системным экономическим фактором.

- 1.1. Современная экономика все в меньшей степени может рассматриваться, как это традиционно было раньше, лишь как совокупность:

- абстрактных рынков,
- формальных институтов
- и организационных моделей, которые существуют независимо от человека.

Напротив, экономика с каждым годом, а точнее, с каждым днем, все отчетливее проявляется как производное от человеческого поведения со всеми присущими ему:

- ограничениями,
- иррациональностями,
- страхами,
- а также, что важно отметить, надеждами,
- ожиданиями, которые включают и коллективные мифы.

1.2. Все чаще происходящие в разных изощренных формах экономические кризисы указывают на одну и ту же проблему.

Ключевыми оказываются не столько нормативные акты, какие-то неизбежные обстоятельства или провалы регуляторных решений.

Они влияют, безусловно.

Но ключевым является человек как носитель психологических реакций на происходящее в экономике.

Среди ярких примеров, которые у всех на слуху:

- и финансовые «пузыри»,
- и волны паники, возникающие в результате массовых инвестиционных ошибок,
- и устойчивое увеличение разнообразных мошеннических схем.

1.3. Напомню, что классическая экономическая теория исходит из предположения о рациональном агенте.

Эта классика рассматривает экономику как базирующуюся на рациональном агенте, который способен:

- сопоставлять альтернативы,
- максимизировать полезность
- и последовательно следовать своим собственным интересам.

Эта теория, эта модель, конечно, сыграла колоссальную роль в формировании экономической науки и институтов. И недооценивать этот этап развития было бы несправедливо.

Однако по мере усложнения экономики, ускорения информационных потоков, роста неопределенности стала очевидной некоторая дополнительная и очень важная закономерность.

Экономика и реальное поведение людей, инвесторов и даже профессиональных управленцев – это разные функции.

Они зависят от множества общих переменных (таких как природные ресурсы, развитие инфраструктуры, финансовые возможности каждого, кадровый потенциал, техническая вооруженность, образование, здравоохранение и далее по списку), но это две функции, два фактора.

Эти два фактора – экономика и люди – находятся в очень сложной взаимосвязи.

Извините, что я регулярно обращаюсь к таким понятиям, как функции, уравнения, но здесь без этого не обойтись.

При этом поведенческая экономика возникла не как отрицание классической теории, а как реакция на ее в каком-то смысле ограниченность.

Она не разрушает рациональную модель никоим образом, она ее дополняет.

1.4. Поведенческая экономика возвращает классическую теорию на соответствующее, довольно высокое, важное место.

Возвращает на некий уровень, который обеспечивает ориентир, но не универсальный инструмент описания реальности. Это очень важно различать.

В действительности экономические агенты принимают решения в условиях ограниченной информации.

И на них огромное влияние оказывают

- и когнитивные перегрузки,
- и эмоциональное давление,
- и социальные ожидания,
- и институциональная неоднозначность.

Важно признать, что экономические агенты ошибаются систематически, а не случайно. И эти ошибки вполне при желании могут и должны поддаваться анализу.

Здесь, конечно, уместно обратиться к истории и вспомнить работы Владимира Бехтерева.

Особенно его исследования в области:

- объективного изучения поведения,
- роли бессознательного
- и коллективной рефлексологии,

которые являются прямыми научными предпосылками поведенческой экономики.

В частности, в работе 1921 года «Коллективная рефлексология» он рассматривал переход от сознания к поведению. Иначе говоря, законы поведения людей в группах, механизмы заражения, подражания, внушения в толпе, формирование социальных норм на основе этих факторов.

Что касается самого термина «поведенческая экономика» (behavioral economics), он впервые был использован в 1994 году американским экономистом и психологом **Джорджем Лоуэнштейном** (Левенштейном), который употребил его в обзорной статье для описания нового подхода, объединяющего психологию и экономику.

Сам научный фундамент, конечно же, был заложен задолго до 1994 года, а именно в работах психологов Даниэля **Канемана** и **Амоса Тверски** еще в 1970-е годы.

В своей самой известной работе «**Теория перспектив**» они подвергли сомнению модель рационального «экономического человека» (homo economicus).

Правда, как часто случается, долгое время это направление считалось маргинальным в мейнстримной экономической науке.

Но уже в 2002 году Нобелевская премия по экономике присуждается Даниэлю Канеману и Вернону Смиту за работу «Применение психологической методики в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности».

Можно сказать, что с этого момента поведенческая экономика становится полноправной научной дисциплиной.

- В 2013 году Нобелевскую премию получает Роберт Шиллер за эмпирический анализ цен на активы, учитывающий рациональное поведение.
- В 2017 году Нобелевская премия достается Ричарду Талеру за вклад в поведенческую экономику и концепцию «либертарианского патернализма».

Хочу отметить, что либертарианский патернализм – это очень любопытная идея Талера и правоведа Касса Санстейна о возможности и законности влияния частных и общественных институтов на поведение при соблюдении свободы выбора.

Я, может быть, чуть-чуть отвлекся на Нобелевские премии, вернемся к нашей теме.

Сегодня поведенческая экономика, конечно, перестает быть узкоспециализированной областью.

Смею утверждать, что постепенно она становится базовым инструментом анализа:

- и для финансовой сферы,
- и для государственной политики,
- и для экономической безопасности,
- и для стратегического развития.

Поведенческая экономика позволяет рассматривать экономику не как безличный механизм, а как сложную, многослойную систему взаимодействия людей, институтов, норм и ожиданий.

Игнорирование всего этого приводит к систематическим просчетам даже при формально безупречных решениях.

Это очень важно отметить.

2. Еще один фактор, на который необходимо обратить внимание нашей аудитории, – это связь между психологией и финансовой безопасностью.

В этом контексте позволю себе заметить, что человеческий фактор обладает таким недостатком, как системная уязвимость.

В целом я очень уважительно, и всегда это подчеркиваю, отношусь ко всему, что связано с понятием «человеческий фактор».

Но любое положительное явление имеет свою оборотную сторону.

Финансовая безопасность традиционно ассоциируется с технологической защитой, правовым регулированием, комплаенс-процедурами, инструментальным, институциональным контролем.

Эти элементы, безусловно, необходимы.

Однако практика последних лет все более убедительно показывает, что **главным уязвимым звеном финансовой системы остается человек**, каковым является и рядовой клиент банка, и сотрудник бизнес-центра, и управленец любого высокого уровня, и даже сотрудники регуляторных органов, которые у нас должны быть вне подозрений, но и они тоже живые люди.

По этой причине подавляющее большинство современных финансовых мошенничеств, афер и схем социально-криминальной инженерии строятся не только и не столько на техническом взломе систем, сколько на целенаправленном психологическом воздействии на человека.

Мошенник обращается не к расчету, а к эмоциям.

Он активизирует:

- страх потери;
- ощущение срочности, когда прямо если не успеешь, то опоздаешь;
- доверие к мнимому авторитету, когда людям поступают фейковые звонки от авторитетных людей;
- желание быстро решить проблему или получить простую выгоду без усилий.

Инструментов великое множество, в том числе широко распространенные поддельные смс, пуш-уведомления, звонки. Их механизмы универсальны, потому что опираются на фундаментальные особенности человеческой психики.

В результате даже высокообразованные, профессионально подготовленные люди совершают действия, которые в спокойной, нормальной повседневной обстановке показались бы им очевидно ошибочными, и они никогда бы не подумали, что могут совершить такие поступки.

А это означает, что проблема носит не индивидуальный, а системный характер.

Отсюда следует принципиально важный вывод.

Во-первых, проблема не решается исключительно формальным повышением финансовой грамотности и ужесточением инструкций. Да, это очень важные факторы влияния, но не все сводится к этому.

Во-вторых, финансовая безопасность не может быть обеспечена только техническими и правовыми средствами.

Без системного учета психологических факторов любые меры защиты остаются частичными и потенциально иллюзорными.

Более того, они могут формировать ложное чувство защищенности, тогда как реальные угрозы продолжают реализовываться через поведенческие каналы.

Именно это понимание все чаще приводит к необходимости диалога между финансовым сообществом, психологами, регуляторами и исследователями поведенческих моделей.

АРБ может похвалиться тем, что более четырех лет назад инициировала такое междисциплинарное взаимодействие, о котором подробнее расскажет наш коллега Скворцов Олег Викторович.

Еще раз подчеркну, что речь идет о замене классических инструментов и о расширении рамок анализа и ответственности.

3. Несколько слов об аферисте как об экономическом агенте, если можно так назвать, как о носителе обратной стороны поведенческой логики.

3.1. Фигура мошенника как специфического экономического агента заслуживает особого внимания.

Он не только не находится вне системы и не является случайным нарушителем правил.

Напротив, этот субъект, тонко чувствующий психологию среды, институциональные слабости, эмоциональное состояние общества, активно участвует в процессе.

3.2. Мошенник действует на стыке рационального расчета и психологической интуиции.

Он постоянно:

- тестирует новые сценарии,
- адаптируется к изменениям регулирования,
- использует актуальные социальные страхи, кризисные поводы, информационные перегрузки.

3.3. Это очень серьезная фигура в экономических отношениях. **Его сильная сторона в том, что он чаще всего быстрее, чем формальные институты, реагирует на изменения среды.**

Например, понадобилось более 10 лет на создание института страхования вкладов, позже – лет 10 на создание института кредитных историй.

Более 10-20 лет пришлось терпеть аферы с оформлением кредитов на людей без их ведома, пока не ввели мощную систему противодействия.

За это можно похвалить Центральный банк, который с прошлого года ввел институт самозапрета на кредиты.

Аналогично, только недавно введен институт запрета по сделкам с недвижимостью без очного присутствия собственника.

Сегодня, если человек установил запрет, невозможно оформить никакой сделки. Это довольно мощный барьер на пути аферистов.

В периоды экономических кризисов, санкционного давления, технологических сдвигов или в целом геополитической нестабильности мошенническая активность, конечно, многократно возрастает.

Это связано не только с ухудшением состояния рынка, но прежде всего с ростом неопределенности, тревожности и дефицитом доверия.

Поведенческая экономика частично позволяет анализировать эти процессы не постфактум, как чаще всего бывает, а на стадии именно формирования этих рисков.

И в этом очень важная ее функция – прогнозировать риски на стадии их формирования, делать предложения и создавать барьеры.

Эффективное противодействие требует изучения не только поведения жертв, но и поведенческих стратегий самих мошенников.

Кроме того, чтобы заработать, у них есть:

- разные сложные мотивации,
- способы адаптации,
- использования социальных норм, символов и когнитивных искажений.

В этом качестве поведенческая экономика становится инструментом стратегического прогнозирования в сфере финансовой безопасности, а не просто описательной дисциплиной.

Приведу несколько примеров.

Допустим, в СМИ прошла информация о росте злоупотреблений со стороны правоохранительных органов.

Как следствие, у населения – повышенная тревожность, страх контакта с государственными структурами.

И далее сразу появляются посредники по срочному урегулированию существующих проверок дел, заявлений. То есть это очень связанные функции.

Или другой пример.

Повысились ставки по кредитам, ужесточились требования по выдаче кредитов – сразу появляется множество мошенников, предлагающих свои услуги по получению денег на более выгодных условиях.

Или усложнились возможности покупки, продажи валюты или проведения валютных платежей.

Многие столкнулись с этой проблемой, особенно в последние годы.

Значит, будут соответствующие предложения представителей теневого сектора, и еще хуже – представителей криминала, которые просто могут обмануть и все отобрать.

Этот список можно продолжать бесконечно.

4. Хочу сделать особый акцент на доверии как неформальном, но системообразующем элементе экономики. Это ключевое понятие.

Вы знаете, что наши заседания проходят как совместное мероприятие Научно-консультативного совета РАН и Института Доверия, Достоинства и Права.

Доверие – один из самых недооцененных ресурсов экономической системы.

Оно не отражается напрямую в финансовой отчетности, но определяет и устойчивость банковской системы, и инвестиционную активность, и готовность населения участвовать в долгосрочных программах, и восприимчивость общества к реформам.

С точки зрения поведенческой экономики доверие формируется не только через формальные гарантии и правовые нормы.

Оно складывается из субъективного восприятия множества факторов, таких как:

- справедливость,
- прозрачность,
- предсказуемость,
- уважение к субъектам экономических агентов.

Иногда эти малозаметные сигналы – язык коммуникации, сложность процедуры, ощущение навязывания решений – оказывают большее влияние на поведение людей, чем официальные заявления и нормативные акты.

Это очень тонко нужно чувствовать и понимать.

К примеру, утрата доверия со стороны населения к финансово-экономическим властям приводит к защитным стратегиям поведения:

- к отказу от инвестиций;
- к «бегству» в наличные, квазиналичные формы сбережений или в зарубежную валюту;
- к росту теневых практик;
- и, как следствие, к снижению эффективности экономической политики.

Восстановление доверия – процесс медленный, психологически сложный, требующий устойчивой последовательности. Его невозможно обеспечить разовыми мерами или административным нажимом.

Я надеюсь, что не сильно отнимаю хлеб у докладчиков, наверняка они нам расскажут много интересного.

5. Несколько слов о наджинге и архитектуре выбора – о возможностях, рисках и этических границах.

Одним из активно обсуждаемых инструментов поведенческой экономики в последнее время стал наджинг.

Это такой метод мягкого подталкивания людей к правильному, желательному – для более сильной стороны, конечно, – финансовому выбору за счет процедуры принятия решения.

Его эффективность подтверждена в ряде сфер, в том числе и в сфере пенсионных накоплений, финансовой дисциплины, страхования, налогового поведения, энергосбережения...

Во всех этих сферах наблюдаются такие инструменты.

Однако именно успех этих инструментов порождает принципиальные вопросы.

Где проходит граница между помощью (а наджинг подразумевает помощь) и манипуляцией?

Насколько допустимо использовать когнитивные искажения человека, даже если это в какой-то части используется во благо?

Кто и на каких основаниях определяет, какой выбор является правильным?

Для финансовой системы эти вопросы имеют особую остроту.

Чрезмерное доверие к контрагенту, например, к банку или другим финансовым институтам, может привести к снижению личной ответственности, инфантилизации экономических агентов и, как следствие, к подрыву доверия.

А потом в долгосрочной перспективе это, естественно, дает обратный эффект.

Поведенческая экономика требует не только инструментов воздействия, но и четко артикулированных этических и институциональных рамок их применения.

Поэтому сложно дать прямой очевидный ответ, каков коридор допустимости наджинга.

Сложно понять, где он во благо, а где граничит с манипулированием.

Я этот вопрос оставляю открытым, чтобы докладчики и участники дискуссии ответили, если захотят и смогут.

6. Не могу не обозначить еще одну проблему, которая связана с долгосрочным мышлением и психологическими аспектами экономического развития.

Современная экономика все чаще сталкивается с дефицитом долгосрочной ориентации.

Инвестиции, инновации, инфраструктурные проекты, пенсионные системы и структурные реформы требуют решений, эффект от которых проявляется через годы и десятилетия.

Однако человеческая психология эволюционно ориентирована на краткосрочные стимулы и немедленное вознаграждение.

Возникает очевидный разрыв между: объективной необходимостью стратегического развития (вроде это все понимают), а с другой стороны – психологической склонностью к текущей выгоде.

Поведенческая экономика позволяет, во-первых, диагностировать этот разрыв.

Но эта диагностика – лишь первый шаг.

Не менее важно формирование культурных, институциональных и образовательных механизмов поддержки долгосрочного мышления.

Здесь ключевую роль играет экономическая психология, работающая с ценностями, идентичностью и социальными нормами. Без этого любые финансовые стимулы оказываются ограниченными по эффективности и устойчивости.

7. И совсем коротко – о культурных кодах экономического поведения.

Психологи, надеюсь, подтвердят, что экономическое поведение никогда не является универсальным. Оно глубоко укоренено в культурных нормах, историческом опыте, коллективной памяти и в социальных представлениях о справедливости, успехе и допустимом риске.

Одинаковые экономические инструменты в разных обществах порождают принципиально разные результаты.

Поведенческая экономика, если она претендует на практическую применимость, не может игнорировать культурные коды.

Модели, заимствованные без адаптации, часто дают эффект, противоположный ожидаемому.

Например, у нас давно идут разговоры об «исламском банкинге».

Да, есть попытки его внедрить, но пока идея продвигается со скрипом. Этот проект подразумевает множество факторов, но среди основных – запрет на выдачу денег под проценты, а заимствования могут быть только в форме участия в доле бизнеса.

То, что стимулирует ответственность в одной культурной среде, может восприниматься как давление или недоверие – в другой. Для многонациональных и многоконфессиональных обществ это приобретает особое значение.

Экономическая политика должна учитывать различия в отношении к деньгам, долгу, накоплению, предпринимательству и государству. В противном случае даже формально-рациональные решения сталкиваются с пассивным сопротивлением или искаженным исполнением, что еще более опасно.

8. Несколько слов об образовании и формировании экономического поведения и о поведенческих аспектах инвестиционной политики.

Экономическое поведение не возникает спонтанно. Оно формируется через образование, социальные практики и примеры, которые общество транслирует как норму. И финансовая грамотность в узком смысле – лишь часть этой задачи.

Поведенческая экономика позволяет переосмыслить образовательную политику.

Очень важный момент – это переход от передачи знаний к формированию навыков принятия решений в условиях неопределенности. Это разные вещи.

Знание – очень важный фундамент. Но сами навыки принятия решений, особенно в условиях неопределенности, еще более важны.

Речь идет о развитии способностей к рефлексии, отложенному вознаграждению, критическому отношению к информации и осознанию собственных когнитивных ограничений.

Без этого любые институциональные реформы остаются поверхностными.

Экономика будущего требует не только новых инструментов, но и нового типа экономического мышления.

Если говорить об этом на примере инвестиционных решений, то они традиционно рассматриваются как результат расчета доходности и рисков.

Однако в реальности инвестиционные решения глубоко зависят от психологических факторов: доверия к институтам, ощущения справедливости правил, стабильности ожиданий и символических сигналов со стороны государства.

Поэтому поведенческая экономика показывает, что инвестиционный климат – это не только налоговые ставки и гарантии, но и нарратив будущего.

Отсутствие убедительного образа долгосрочного развития снижает готовность инвестировать даже при формально благоприятных условиях. Это для нашей страны особенно важно понять сегодня.

Для внутреннего инвестора особенно актуальна идентификация с экономической стратегией страны. Ему нужно понимать, что планирует страна. Например, китайцы удивительно используют этот инструмент.

Если инвестиции воспринимаются как участие в общем проекте развития, эта устойчивость возрастает и гарантирует успех.

Если же инвестиции воспринимаются как индивидуальный риск в непредсказуемой среде, капитал стремится к консервации или уходу – куда угодно, только не в свою страну.

Так что и здесь очень тесная связь между образованием, инвестиционным поведением и психологией.

9. Конечно, говоря о поведенческой экономике, нельзя не затронуть психологию кризисов и антикризисного управления.

Кризис, как, полагаю, все давно догадались, это не только и не столько экономическое, сколько прежде всего психологическое явление.

Кризис разрушает привычные ориентиры, усиливает неопределенность, обнажает скрытые страхи. В кризисных условиях даже рациональные агенты склонны к стадному поведению, резким решениям и переоценке краткосрочных угроз.

Надо отметить, что антикризисное управление часто терпит неудачу не столько из-за нехватки ресурсов или неверной оценки психологической динамики. Нет, попытки «успокоить цифрами» в условиях эмоциональной турбулентности оказываются неэффективными.

Поведенческая экономика позволяет выстраивать антикризисные стратегии, учитывающие не только макропоказатели, но и эмоциональные фазы общества, это очень важно.

Особенно важно понимание того, что кризисы имеют инерцию ожиданий.

Даже после стабилизации объективных показателей поведение может, и чаще всего остается, кризисным. Игнорирование этого факта приводит к преждевременному сворачиванию мер поддержки и вторичным шокам.

10. И в заключение – об этике поведенческого управления.

Вопрос ключевой, но его почему-то часто обходят стороной.

Поведенческая экономика дает мощные инструменты влияния на выбор людей. И она, конечно, показывает иногда фантастическую эффективность.

Но сама по себе эффективность не может быть единственным критерием допустимости.

Использование поведенческих механизмов требует прозрачности, ответственности и уважения к автономии личности. В противном случае возрастает риск подмены управления развитием реакции, а эта подмена недопустима.

Это может дать краткосрочный эффект, но подрывает доверие и устойчивость в долгосрочной перспективе.

Этическое измерение поведенческой экономики должно стать не факультативным, а обязательным элементом государственной и финансовой политики.

А теперь переходим к повестке дня.

Первый докладчик – Суворов Антон Дмитриевич, кандидат физико-математических наук, PhD по экономике, ректор Российской экономической школы.

Его доклад называется «Поведенческая экономика: ее истоки, философия, современное состояние».

Прошу Вас, Антон Дмитриевич.

ДОКЛАД 1

СУВОРОВ А.Д.

к. ф.-м. н., PhD по экономике, ректор
Российской экономической школы

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ЕЕ ИСТОКИ, ФИЛОСОФИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Гарегин Ашотович, большое спасибо.

Вы, конечно, немного хлеб у меня отняли, потому что сделали настолько многогранное введение.

Но я этим воспользуюсь и сосредоточусь на каких-то более конкретных историях.

Я хотел бы начать с цитаты, которую приписывают одному из родоначальников поведенческой экономики Амосу Тверски, который, к сожалению, умер рано, в 1990-е годы. Если бы этого не произошло, он, конечно, получил бы Нобелевскую премию вместе с Даниэлем Канеманом, потому что все ключевые работы они написали вместе.

Он говорил: «Мои коллеги изучают искусственный интеллект, а я – естественную глупость».

Это, мне кажется, довольно точное, хотя и немного жестковатое описание поведенческой экономики.

А вторая цитата – японского писателя Рюноскэ Акутавы:

«Понять, что народ глуп, – этим гордиться не стоит. Но понять, что мы сами и есть народ, – вот этим стоит гордиться».

И это очень важная мысль, потому что самая большая глупость, которую мы могли бы сделать, – это встать в следующую позицию.

Вокруг много людей, которые нерациональны и подвержены каким-то бесконечным поведенческим ошибкам. А мы, ученые, стоим как-то над этим и сами рациональны.

Я думаю, мы все имеем когнитивные ограничения, и мы совершаем ошибки, это нормально.

Но полезно просто это понимать. И понимать, что если ты это осознаешь, то есть возможность становиться немножко лучше, умнее и рациональнее.

Расскажу об одной игре, в которую я всегда играю со школьниками и студентами, когда рассказываю про поведенческую экономику, – игра в «Конкурс красоты».

Она устроена очень просто, это не настоящий конкурс, а игра для ботаников-математиков.

Игра заключается в следующем. Каждый участник пишет какое-то целое число от 0 до 100, а победителем окажется тот, кто напишет число, наиболее близкое к половине от среднего арифметического всех написанных чисел.

То есть нужно предсказать, какие числа напишут другие люди, и постараться написать половину от среднего арифметического этого числа.

Какое число стоит написать?

Давайте будем размышлять последовательно.

Даже если все из нас напишут самое большое возможное число 100, то половина среднего арифметического будет 50.

Поэтому нет смысла писать числа больше 50.

С учетом этого вывода сделаем следующий шаг.

Если мы все это понимаем, то никто не будет писать числа больше 50, и, соответственно, нет смысла писать числа больше 25.

Можно сделать следующую итерацию.

Нет смысла писать числа больше 12,5, начиная от 13.

И если набраться терпения и пройти весь этот путь, то можно показать, что 0 является единственным равновесием Нэша в этой игре.

То есть это формальная игра, ее можно решить, и рациональным решением будет написать 0.

Будет ли это разумным поведением?

Когда я первый раз учился в аспирантуре в Тулузском университете, к нам приехал очень известный экспериментальный экономист Том Палфри и сыграл с нами в эту игру.

Я понял ее, обрадовался, написал 0 и, конечно, проиграл с треском.

Люди играют по-другому.

Во-первых, потому что не все сообразят, что нужно писать 0.

А во-вторых, даже если ты сообразил это, ты думаешь: а как поведут себя другие, захотят ли все быть гиперрациональными?

Совершенно непонятно.

Это пример того, как можно рационально просчитать ситуацию, но это, в общем, почти никак не помогает.

Почему игра называется «Конкурс красоты»?

Это восходит еще к Джону Мейнардту Кейнсу.

В своей фундаментальной работе 1936 года он рассказывал о конкурсе, который реально проводили британские газеты.

Они печатали фотографии девушек.

Победителями становились те, кто угадывал, какие девушки в итоге оказывались самыми популярными.

И Кейнс писал, что это очень схоже с ситуациями на финансовых рынках.

Потому что для инвесторов важно определить не просто фундаментальную стоимость актива.

Для них важно еще определить, что другие инвесторы будут думать о стоимости актива и как они будут себя вести.

Для этого важно еще понимать, что другие инвесторы будут думать о мышлении других инвесторов, и так до бесконечности.

На самом деле эта абстрактная игра в числа – довольно точная аллегория для финансовых рынков.

И игра «Конкурс красоты» демонстрирует одновременно и силу, и слабость современной теории игр, и вообще рациональной экономической теории.

В чем сила?

В том, что можно строить такие лаконичные формальные описания ситуаций, которые являются достаточно точными моделями каких-то жизненных ситуаций.

Можно определить круг игроков, определить доступные действия, определить выигрыши, и даже можно решить игру, можно просчитать результат.

Но проблема в том, что не всегда это решение приносит какую-то практическую пользу.

Это понимание может оказаться совершенно бесполезным.

Интересно, что из этой простой игры возникла довольно большая академическая литература.

Например, родилась теория К-уровней мышления.

Человек с нулевым уровнем мышления – тот, который просто не подумав, «от балды» напишет какое-то число случайным образом.

Человек первого уровня – тот, который считает, что все другие игроки – нулевого уровня, а он-то поумнее и даст наилучший ответ.

Он будет считать, что другие числа равномерно распределены между 0 и 100, и, соответственно, он напишет половинку от среднего – 25.

Человек второго уровня – тот, кто считает, что все остальные – первого уровня, а он-то все понимает и даст наилучший ответ.

И так далее.

Оказывается, что в жизни большинство людей не слишком рациональные: есть нулевой, первый, иногда второй уровень.

Редко кто-то в таких играх показывает более высокий уровень рациональности.

Но интересно, что, если ситуация повторяющаяся, люди со временем становятся более рациональными, что, в общем, предсказуемо.

То есть происходит какое-то обучение.

Есть еще очень важный вывод, полученный из другой работы.

Ошибки, как правило, объясняются неверным предсказанием действий партнера, соперника.

То есть нам сложно не найти наилучший ответ, по крайней мере в таких простых ситуациях, а сложно понять вообще, как будут действовать другие люди.

Позволю себе такое обобщение.

Это непонимание – корень очень многих современных проблем, когда люди плохо друг друга слышат, плохо друг друга понимают.

И это важная тема в академической литературе.

Поведенческая экономика – живой предмет, то есть эта тема постоянно развивается.

Публикуются все новые и новые статьи, и их авторы приходят к интересным выводам – а вообще, какой уровень мышления стоит выбрать человеку?

Чуть раньше я говорил о том, что уровень мышления – это, может быть, некоторая наделенность человека.

То есть он родился человеком первого уровня и таким будет, как в песне Высоцкого: «...но если туп, как дерево, родишься баобабом и будешь баобабом тыщу лет, пока помрешь».

А может быть, мы можем выбирать уровень мышления в зависимости от ситуации, в зависимости от наших представлений о других игроках...

Очень интересная история.

Этот эксперимент с серьезными ставками, эквивалентными нескольким сотням долларов, – игра в числа – проводился в большом масштабе тремя крупными газетами Испании, Британии и Германии.

Оказалось, что результаты эксперимента очень похожи на лабораторные, несмотря на то что у людей было много времени, порядка недели, чтобы подумать.

Интересно, что знание теории не сильно помогало.

То, какая стратегия оказалась успешной, – это, мне кажется, урок, который нам всем можно взять на вооружение.

Некоторые участники сами стали небольшими экспериментаторами.

Они просто опросили некоторое количество своих знакомых, как бы те сыграли, затем усреднили эти результаты и использовали для того, чтобы предложить свою стратегию.

Такие участники выступили успешно.

То есть такой экспериментальный подход к жизни, даже если ты не можешь провести полноценный научный эксперимент, в житейской ситуации может оказаться невероятно успешным.

Мой коллега по РЭШ Дмитрий Дагаев в прошлом году опубликовал с несколькими соавторами статью «Стратегическое взаимодействие с ИИ: выводы из эксперимента типа “конкурс красоты”»¹ (о том, как в эту игру играет искусственный интеллект).

Тема искусственного интеллекта, к которой я вернусь чуть позже, находится во многом на стыке поведенческой экономики и компьютерной науки.

Но оказалось, что искусственный интеллект играет ближе к равновесию, чем к людям, то есть он переоценивает нашу рациональность.

При этом он подстраивался под тип соперников.

Когда он считал, что играет с более рациональными людьми, он писал меньшие числа. Когда считал, что с менее рациональными, – большие числа.

¹ <https://www.sciencedirect.com>

Поэтому есть такая идея, что эксперименты в будущем вообще будут не нужны.

Можно будет все делать при помощи агентов, запрограммированных искусственным интеллектом. И это сильно удешевит исследования и расширит наши возможности.

В большой степени это так.

Но нужно понимать, что такая замена может быть неполноценной, потому что все-таки поведение искусственных агентов и поведение людей может систематически отличаться.

Есть исследования, которые эту идею приносят в изначальный контекст Кейнса относительно финансовых рынков.

Например, недавняя статья Юрия Городниченко и Сяо Йина показывает, что если можно экспериментально манипулировать ожиданиями инвесторов, повысить их ожидания, то они увеличат свои вложения в рискованные активы.

А если увеличить их ожидания второго порядка, то есть их представление об ожиданиях других инвесторов, то это, наоборот, предсказуемо снизит их вложения.

Поэтому эта история о том, что мы думаем о поведении других людей, в том числе в контексте финансовых рынков, оказывается очень важной.

В связи с этим тоже идет целый поток исследований.

Я говорил о том, как важно понимать друг друга.

Понятие эмпатии очень многогранно. Эмпатия – это, с одной стороны, способность понимать других людей, с другой – способность сочувствовать другим людям.

Мой коллега по РЭШ Султан Мехмуд – из Пакистана. Многие свои исследования он проводит именно там.

Например, в Пакистане он проводил полевой эксперимент, который, наверное, актуален практически для любой страны мира.

Он проводил экспериментальное исследование, используя несколько подходов, с тем чтобы понять, как лучше учить эмпатии чиновников.

Один из подходов – просто объяснить пользу от эмпатии, рассказать, что ты сам выиграешь от того, что будешь эмпатичным.

Другая история – это то, что эмпатия, в принципе, поддается развитию.

Дальше – комбинированная история использования того и другого подходов.

Контрольный эффект – просто плацебо, когда рассказывалась какая-то ортогональная история.

Оказалось, что прагматичный нарратив действительно повышает эмпатию и альтруизм.

Султан Мехмуд с соавторами использовали несколько метрик.

Чиновники, которые получили такую образовательную программу, чаще сдавали кровь, чаще посещали детские дома.

И их стандартные поведенческие лабораторные метрики, вроде поведения в так называемой игре в «Диктатора», тоже повысились.

Эмпатия поддается развитию, и даже можно измерить то, как ее лучше развивать.

Но что такое все-таки рациональность?

Как экономисты понимают рациональность?

Потому что понятие рациональности – ключевое для понимания разницы между классической экономикой и рациональной.

В первую очередь рациональность означает, что у рационального экономического агента есть стабильные предпочтения.

Он знает, что для него лучше и что хуже.

Математическое требование состоит в том, что эти предпочтения полные, то есть любые ситуации сравнимы, и они транзитивны.

То есть если яблоко лучше банана, а банан лучше апельсина, то яблоко тоже будет лучше апельсина.

В общем, если говорить о таком базовом понимании рациональности, то это – квинтэссенция.

Но часто в каких-то более реальных ситуациях, конечно, нужно что-то к этому добавить.

Очень важное предположение, что у рационального агента есть какая-то вероятностная картина мира, модель мира.

Вероятностная, потому что очень много неопределенности в том, что рациональный агент использует всю доступную ему информацию.

И очень важно, что он принимает оптимальное решение с учетом своих предпочтений, пожеланий, с учетом тех ограничений, с которыми он сталкивается, и с учетом той информации, которой он обладает.

Есть еще одно важное предположение, которое обычно никем нигде не прописывается, но неявно оно всегда делается, – что эта вероятностная картина мира в целом адекватная.

А как смотрят на рациональность психологи?

Стоит почитать работы психологов: или отца-основателя поведенческой экономики Даниэля Канемана, или недавно вышедшую книгу Стивена Пинкера «Рациональность», где отмечается более двухсот когнитивных искажений.

Когнитивные ошибки, которые мы совершаем, носят систематический, предсказуемый характер.

Стивен Пинкер в другой своей книге «Просвещение продолжается» о роли прогресса в нашей жизни пишет о том, что некоторые когнитивные психологи разрушают рациональную картину мира и веру в рациональность человека.

По его мнению, парадоксальность ситуации заключается в том, что, приводя аргументы, они стараются максимально рационально убедить своих визави в том, что люди иррациональны.

То есть, доказывая иррациональность, когнитивные психологи при этом апеллируют к разуму.

Как вообще классическая экономика реагирует на это, и какие линии защиты она выстраивает?

Никто из классических экономистов, наверное, за редким исключением, не верит, что люди осознанно максимизируют свою полезность, как мы учим в базовых курсах микроэкономики.

Правильный ответ, что люди ведут себя так, как будто бы они максимизируют функцию полезности.

Есть классический пример двух крупнейших экономистов – математика Леонарда Сэвиджа и нобелевского лауреата экономиста Милтона Фридмана.

Представьте себе, что нужно смоделировать поведение игрока в бильярд.

Наверное, нельзя сделать ничего лучше, чем предположить, что он каждый раз выбирает оптимальный удар, как будто бы он в голове решает какие-то сложные уравнения в частных производных и выбирает оптимальную силу и направление удара.

Конечно, он будет ошибаться, но аргумент Фридмана и Сэвиджа в том, что когда-то он ударит чуть сильнее, когда-то – чуть слабее, и в среднем эти ошибки погасят друг друга.

Это как раз то, с чем спорит поведенческая экономика, потому что она говорит, что есть многие ситуации, в которых люди будут не просто ошибаться, это полбеды, но они будут совершать предсказуемые ошибки.

Есть еще эволюционный аргумент, который состоит в том, что если вокруг нас много нерациональных агентов, то они обладают худшей выживаемостью и постепенно исчезнут.

Особенно это применимо к финансовым рынкам.

Нерациональные инвесторы достаточно быстро разорятся, потому что рациональные инвесторы просто будут эксплуатировать их нерациональность и разорят их, а сами выживут.

Целый ряд работ, описанных в книге Андрея Шлейфера, в частности, показывает, что, как ни парадоксально, эксплуатация нерациональности других инвесторов может представлять слишком большой риск для арбитражёра.

То есть для того, чтобы попытаться заработать на когнитивных ошибках неразумных инвесторов, может

оказаться необходимым взять на себя чрезмерно большой риск, который оказывается неоправданным.

Подводя итог своего выступления, кратко обозначу выводы.

К концу XX века неоклассическая экономика была очень успешной наукой.

Это действительно наука.

В ней есть модели, генерирующие такие теоретические предсказания, которые дальше тестируются в эмпирических теориях.

Модели уточняются или отвергаются.

Или им на смену приходят новые поколения моделей, и таким образом экономика развивается так же, как физика, химия и любая другая наука.

Обладая строгим, лаконичным, достаточно математизированным языком, эта наука весьма успешна и в понимании экономической реальности.

Все-таки сейчас мы гораздо лучше умеем работать с экономическими кризисами и лучше защищать конкуренцию на рынках, понимаем ограничения рынков, где и какое именно регулирование требуется.

И происходит успешная экспансия в другие смежные области: в политологию, социологию, психологию.

Можно наблюдать наступление поведенческих экономистов, которое изначально воспринималось в штыки, потому что эту стройную «башню из слоновой кости» некоторые экономисты и психологи во главе с Канеманом подвергали сомнению.

Но если говорить о современном состоянии дел, то отклонения от рациональности стали уже общим местом, и поведенческая экономика сейчас — это часть мейнстрима.

То есть из какой-то маргинальной гетеродоксной теории она превратилась в органичную часть современной экономики.

Я вижу желающих задать вопросы и не знаю, как правильно поступить.

Продолжить выступление и потом ответить на вопросы или сделать это уже сейчас?

Тосунян Г.А.: Спасибо за интересный доклад!

Если Вы закончили, то сейчас мы дадим возможность задать вопросы.

За счет ответов на вопросы, а затем в ходе дискуссии Вы восполните то, о чем не успели сказать в докладе. Хорошо?

Первый вопрос – от Якова Моисеевича Миркина.
Пожалуйста, коллега.

д. э. н. МИРКИН Я.М. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.

МИРКИН Я.М.

д. э. н., проф., председатель научного совета
Института экономики роста им. П.А. Столыпина

Миркин Я.М.: Спасибо большое, очень интересно.

Вопрос следующий.

Существуют ли исследования в области поведенческой макроэкономики?

Мы видим, насколько все зависит от власти, от людей, которые находятся во главе.

Это, по американской терминологии, часто «нарциссы», удачливые психопаты и так далее.

Суворов А.Д.: Поведенческая макроэкономика еще лет десять назад тоже была довольно маргинальной, очень фрагментарной историей.

Последние пять-семь лет наблюдается прямо ее расцвет.

Очень много исследований про то, как люди воспринимают коммуникацию, в том числе коммуникацию центральных банков.

Оказывается, что очень важно, от кого исходит эта коммуникация.

И здесь иногда получается немного парадоксальный результат.

Например, есть исследование, которое показывает, что на сложные отчеты Федеральной резервной системы люди реагируют сильнее, чем на доходчивую статью в авторитетной газете.

Хотя, казалось бы, ясность – это важный атрибут успешной коммуникации.

Есть много и экспериментальных, и эмпирических исследований.

Нерациональность сейчас встраивается в новое поколение макроэкономических неокейнсианских моделей, и это бурно развивающаяся область.

Научились моделировать и ограниченное внимание, уделяемое макроэкономическим вопросам потребителями, и изучать его эмпирически.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Антон Дмитриевич.

Академик Полтерович Виктор Меерович, пожалуйста, Вам слово.

ПОЛТЕРОВИЧ В.М.

акад. РАН, главный научный сотрудник, руководитель научного направления «Математическая экономика» ЦЭМИ РАН, заместитель директора Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, действительный член Эконометрического общества, почетный президент Новой экономической ассоциации

Полтерович В.М.: Большое спасибо за очень интересный доклад.

У меня вот какой вопрос.

На самом деле я не могу согласиться с утверждением, что в конце XX века классическая экономика достигла расцвета.

Я бы сказал, что скорее наступил кризис.

Об этом я специально написал статью, поскольку, в частности, было обнаружено, что из моделей равновесия мы получаем самый общий вид функций спроса, и про них ничего конкретного сказать нельзя.

Но тем не менее на основе этой классической теории была создана макроэкономика.

Кроме того, теория равновесия используется в прикладных моделях, например, для построения вычислимых моделей общего равновесия.

Что касается поведенческой экономики.

Я не специалист, но мне кажется, что она до сих пор не создала никакой основы для общей теории.

Там, так сказать, очень много частных конкретных случаев, которые полезны в тех или иных обстоятельствах.

Но вот где общая теория, которая учитывает эти поведенческие эффекты – бесспорные, как сейчас ясно?

В этом, собственно, вопрос.

Суворов А.Д.: Виктор Меерович, спасибо большое.

Во-первых, я не подписываюсь буквально под той известной статьей Эдварда Лазеара, где говорится о том, что экономическая наука действительно достигла расцвета.

Но мне кажется, что на самом деле она сильно продвинулась. И все-таки отрицать ее успех я бы не стал.

Просто после кризиса 2008 года очень многие экономисты, которые поведенческой экономикой до тех пор никак не интересовались и уж точно не были ее адептами, заинтересовались ею.

Американский экономист Пол Кругман, например, написал, что действительно, без понимания психологии человека и каких-то психологических ограничений, понимать в том числе макроэкономические процессы, наверное, нереально.

Про общую теорию.

Мне кажется, что на то, что возникнет простая, лаконичная общая теория, которая заменит неоклассическую, я бы сейчас много денег не поставил.

Скорее, разумный подход состоит в том, чтобы, опираясь на неоклассический подход с максимизирующими агентами, которые обладают, действительно, какой-то картиной мира, учитывать ограничения.

Это подход немножко ущербный, потому что невозможно наложить сразу все ограничения, иначе это становится просто монструозной теорией.

Но можно выбирать для каждого контекста те ограничения, которые наиболее актуальны, и учитывать именно их.

На мой взгляд, именно так наука сейчас и развивается. И развивается достаточно успешно, органично.

Полтерович В.М.: То есть она на самом деле развивается по множеству самых разных направлений?
Правильно я понимаю?

Суворов А.Д.: Это связанное множество, да.

Полтерович В.М.: Единства нет, да и удовлетворенности от этого тоже, по крайней мере у меня, нет никакой.

Потому что мы имеем множество разных вариантов, и заранее не очень понятно, какой из них надо использовать.

Это наше будущее, да?

Суворов А.Д.: Я здесь вспомнил бы цитату Кейнса о том, что экономика – это изучение реальности при помощи моделей и искусство выбора моделей, наиболее подходящих для каждой ситуации.

Мне кажется, это по духу вполне подходит такому замечанию Кейнса.

Я был бы рад, если бы была какая-то простая, красивая, единая теория.

Но повторю, с учетом моего опыта мне кажется, что шансов на то, что она возникнет в ближайшее время, немного.

Хотя мы, в принципе, всегда плохо предсказываем будущее.

Кто знает, может быть, через несколько лет как черт из табакерки выскочит что-то новое, прорывное.

акад. ТОСУНЯН Г.А. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Коллеги, зачитаю вопрос от **Татьяны Владимировны Черниговской.**

Она доктор биологических наук, доктор филологических наук, профессор, директор Института когнитивных исследований СПбГУ, заведующая кафедрой проблем конвергенции естественных и гуманитарных наук СПбГУ. По техническим причинам она не может присоединиться к нам.

Татьяна Владимировна написала в чате: «Мой вопрос – о когнитивных стилях разных культур и людей».

Пожалуйста, Антон.

Суворов А.Д.: Это очень важный вопрос, потому что большинство исследований, действительно, традиционно проводится в Европе и в Америке.

И это реальный вопрос, насколько они вообще применимы к другим культурам.

Есть довольно много кросс-культурных исследований.

Здесь какого-то универсального лаконичного ответа нет.

Многие универсальные паттерны количественно различаются в разных странах, но качественно тем не менее наблюдаются.

Иногда возникают достаточно парадоксальные результаты.

Например, одна из важных когнитивных ошибок – это чрезмерная самоуверенность. Нам кажется, что мы умнее других людей, профессиональнее других людей, может быть, моральнее других людей.

Это очень распространенная история.

И кажется, что она ассоциируется априори с западной культурой.

А есть исследования, которые показывают, что некоторые грани этой чрезмерной самоуверенности даже больше проявляются в восточной культуре.

Это подтвердило исследование, которое проводилось в Гонконге или на Тайване.

То есть это очень важный вопрос, но его изучение продолжается.

И конечно, нельзя автоматически транслировать результаты, которые получены в одной стране, в другую.

Но с другой стороны, мы все люди, и в общем, очень многие вещи все-таки нас объединяют.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Грифцова Ирина Николаевна, заведующий кафедрой философии Московского государственного педагогического университета, прошу Вас.

д. филос. н. ГРИФЦОВА И.Н. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.

ГРИФЦОВА И.Н.

д. филос. н., проф., заведующий кафедрой философии
Московского педагогического государственного университета

Грифцова И.Н.: У меня два вопроса.

Антон Дмитриевич, в названии Вашего доклада есть слово «философия».

Может быть, в силу ограниченности во времени оно никак не прозвучало в докладе.

Но я хотела бы услышать что-то про философию, потому что все время говорят: «Экономика, психология... психология, экономика».

А в общем, вся эта проблематика – сугубо философская, она касается снижения уровня абстракции субъекта, рациональности, перехода от картезианской к гибкой рациональности – и давно обсуждается в философии.

Здесь ничего нового вроде нет.

Как Вы видите философию в этой проблематике, коль скоро Вы об этом написали в названии?

А второй вопрос – частный.

Я встречала понятие «экологическая рациональность», которое вроде бы противопоставляется рациональности и понимается именно в рамках поведенческой экономики.

Что бы Вы могли об этом сказать?

Она отличается? И если отличается, то чем?

Суворов А.Д.: Я взял на себя смелость добавить слово «философия».

Это, может быть, было немного самонадеянно, потому что я, конечно, профессиональным философом не являюсь.

Если читать любую работу по поведенческой экономике, то слово «философия» там встретится довольно редко.

Попробую пояснить, что я имел в виду.

Если посмотреть на неоклассическую экономику, то кажется, что при такой гиперрациональности она все-таки очень гуманистическая на самом деле, потому что она ставит в центр человека.

То есть фактически, и Гарегин Ашотович об этом говорил, люди принимают решения. И вообще вся экономическая, социальная, любая человеческая реальность складывается из решений отдельных людей.

Здесь очень важно понятие достоинства, автономии.

Если мы посмотрим на работы Канемана и многих других психологов, то они как бы подвергают эту рациональность сомнению.

И если эту мысль немного экстраполировать или довести до предела, то получается, что люди не субъекты, а наоборот, объекты каких-то манипуляций.

Действительно, мы видим, что мошенники легко могут взять в оборот очень образованных и умных людей.

И мы можем стать их жертвами.

Мне кажется, что философски очень важно не лишать человека субъектности.

В этом смысле многие работы по поведенческой экономике сейчас находят такой баланс, когда мы понимаем, что человек все-таки автономен в конечном счете.

Человек осознанно или неосознанно принимает решения, но при этом он действительно подвержен и каким-то влияниям и ограничениям.

Поэтому я думаю, что философски это очень важная мысль.

И она перекликается с понятием либертарианского патернализма: насколько вообще можно и нужно помогать людям принимать правильные решения?

Вопрос этический, вопрос ответственности, становится очень важным.

А про экологическую рациональность, я боюсь, что не знаю.

Но мне стало интересно, я обязательно про это прочитаю.

Спасибо большое.

Грифцова И.Н.: Просто она в явном виде прямо противопоставляется трактовке рациональности поведенческой экономики, как неманипулятивная, заботящаяся как раз о человеке и позволяющая ему самому принимать решения.

Если у меня будет возможность, я расскажу об этом.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Академик Иванова.

Наталья Ивановна, пожалуйста.

акад. ИВАНОВА Н.И. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.

ИВАНОВА Н.И.

акад. РАН, д. э. н., руководитель научного направления
ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова

Иванова Н.И.: Большое спасибо за доклад.

Мне показалась интересной эта новинка относительно сравнения рациональности искусственного интеллекта и человека.

Не знаю, вывод там обнадеживающий или, наоборот, пугающий.

Но вопрос не об этом.

Вопрос такой.

Есть ли систематизированная информация, какие-то статьи или аналитические документы относительно использования моделей поведенческой экономики регуляторами?

Например, ФРС ведет такие исследования, готовя какие-то свои решения?

Мне даже интересно, хотя предполагаю, что они это делают.

И в какой-то мере – в развитие вопроса Виктора Мерovichа Полтеровича.

Есть ли систематизация, обобщение практики, моделей и, может быть, какого-то опыта применения?

Потому что регулятор уже не может не учитывать выводов поведенческой экономики.

Суворов А.Д.: Спасибо большое.

Очень важный вопрос.

Я, может быть, отниму хлеб у моего друга и коллеги Алексея Белянина, поэтому отвечу лаконично – про наджинг-историю.

Она была очень хорошо воспринята.

И во всем мире созданы сейчас уже десятки, если не сотни каких-то надж-юнитов, иногда околосударственных, иногда частных.

Первый надж-юнит появился в Великобритании при правительстве.

Одно из первых исследований, которое он провел, — как людям правильно напомнить о том, что нужно заплатить налоги.

И оказалось, что слова имеют достаточно большое значение.

Просто невинное напоминание, если его правильно сформулировать, будет продуктивным.

Правда, предварительно нужно исследовать, что лучше работает, потому что интуиция здесь далеко не всегда подсказывает верно.

ФРС тоже проводит исследования. Например, очень много исследований про восприятие информации о денежно-кредитной политике.

Это делает не всегда сама ФРС, но я уверен, что они эту информацию получают и учитывают.

Есть интересные исследования о том, насколько прозрачной должна быть коммуникация об обсуждениях внутри Центрального банка, например.

Здесь складывается довольно парадоксальная ситуация.

Если ты делаешь обсуждение более прозрачным, то есть публикуешь весь протокол, то люди более ответственно подходят к работе, лучше готовятся, не говорят ерунду.

Но с другой стороны, это значит, что они боятся ошибиться. Получается палка о двух концах.

Вот такую статью я помню.

Иванова Н.И.: А наш Центральный банк интересуется такой информацией?

Суворов А.Д.: Наш Центральный банк тоже очень интересуется поведенческой экономикой, и есть исследования и о коммуникации, и о доверии.

В этом смысле Центральный банк большой молодец.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Академик Маевский.

Владимир Иванович, пожалуйста.

акад. МАЕВСКИЙ В.И., к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.,
акад. ТОСУНЯН Г.А.

МАЕВСКИЙ В.И.

акад., д. э. н., заведующий Центром инвестиционно-эволюционной экономики и прикладных проблем воспроизводства Института экономики РАН

Маевский В.И.: Большое спасибо за интересный доклад.

У меня такой вопрос.

Если существует поведенческая экономика, поведенческая психология, можно ли ставить вопрос о существовании, например, поведенческой биологии?

Те законы, которые открыл лауреат Нобелевской премии Иван Павлов, представляют собой, по-моему, простейшие формы поведения.

И если говорить о формировании поведенческой теории как общей теории, то, может быть, и начинать надо с чего-то простейшего?

Вообще, все серьезные экономические задачи, и не только экономические, всегда начинаются с чего-то простейшего.

Вот такой вопрос.

Суворов А.Д.: Признаюсь, я в биологии профан, поэтому у меня будет, наверное, очень дилетантский ответ.

Что точно есть?

Активно развивается нейронаука, которая в том числе изучает, как люди на биологическом уровне принимают те или иные решения, какие зоны мозга задействованы при принятии тех или иных решений, в том числе экономических.

Это изучается систематически на биологическом уровне.

Биология пересекается с экономикой: и там и там используется эволюционная теория игр, например.

В экономике это эволюция предпочтений.

Раньше экономисты считали, что наши предпочтения – это некоторая данность.

Но в последние годы появился довольно узкий ручеек статей, которые показывают, что и отношение к риску, и долгосрочная ориентация могут возникать как эволюционный ответ на ту или иную среду.

Поэтому мне кажется, будущее в том, что не будет таких четких границ между разными научными дисциплинами, причем не только между социальными науками.

Мне кажется, междисциплинарность здесь очень перспективна.

Я вспомнил одно исследование на стыке наук.

Эксперимент, в котором одну группу участников когнитивно утомили, потому что им нужно было запоминать большое число, а другую – не утомили.

А потом перед ними поставили два десерта: фруктовый салат и шоколадное пирожное.

Оказалось, что те, которые устали, «проявили слабость», как пишут авторы исследования, и съели менее «здоровое» пирожное вместо того, чтобы съесть «здоровый» фруктовый салат.

Но с другой стороны, может быть, ответ состоит в том, что их организм требовал быстро повысить уровень глюкозы, и в этом смысле пирожное было вполне адаптивной стратегией.

Такие исследования тоже бывают.

Действительно, биологические вызовы влияют на наше поведение. То есть мы все-таки – биологические существа.

Маевский В.И.: Просто я исхожу из того, что это нечто первичное, нечто базовое, если ставить вопрос о создании общей поведенческой теории.

Может быть, именно с этого надо начинать, и уже дальше пойдут разветвления, которые можно соединить в одно целое.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Логинов Игорь, пожалуйста, Вам слово.

ЛОГИНОВ И.Э.

заместитель директора департамента по работе с органами государственной власти и общественными организациями Ассоциации российских банков

Логинов И.Э.: У меня два небольших вопроса.

Антон Дмитриевич, я под экономикой понимаю оптимальное распределение ограниченных ресурсов.

Насколько Вы согласны с тем, что поведенческая экономика – это оптимальное распределение ограниченных ресурсов при ограниченной рациональности человека?

Или есть какое-то более сложное, корректное определение поведенческой экономики?

Суворов А.Д.: Если бы нужно было дать четкую формулировку, что такое поведенческая экономика, я, наверное, дал бы примерно такое же определение.

Но мне кажется, что оно, как любое определение, в каком-то смысле описывает довольно упрощенную картинку.

Конечно, поведенческая экономика – тоже о распределении ресурсов при тех ограничениях, которые есть у человека.

Например, действительно, наши когнитивные ресурсы ограничены. И на что их потратить – вполне поведенческий вопрос, который отражается потом на экономическом поведении.

Мне кажется, что суть от этого не меняется.

И на макроуровне все равно в конечном счете ограниченные ресурсы так или иначе будут распределяться.

Просто это распределение будет другим, чем если мы будем думать о том, что все участники этого распределения гиперрациональные.

Но в конечном счете предмет остается тем же самым.

Логинов И.Э.: И второй вопрос.

А встречали ли Вы исследования, которые показывали бы негативное влияние мошенничества, злоупотребления доверием, мисселинга, наджинга на эффективность экономики?

Я встречал только исследования, где показывалось, как плохо на эффективность экономики влияет коррупция.

Суворов А.Д.: Если говорить про исследование, как негативно влияет мошенничество...

Я пытаюсь понять, как это могло бы быть устроено. То есть какое-то сравнительное исследование по странам в динамике: где, например, мошенничества больше, где меньше...

Логинов И.Э.: Тогда, может быть, просто какая-то математическая модель, которая говорит о том, что если у человека что-то крадут систематически или его обманывают, то это снижает его стимулы к работе, к развитию и прочее, и совокупная эффективность падает...

Суворов А.Д.: Есть известная статья Яна Альгана и Пьера Каюка, где установлено причинно-следственное влияние доверия на экономический рост.

Например, если бы в России доверие было как в Швеции, у нас ВВП был бы примерно на 70% больше.

Понятно, что любое мошенничество доверие разрушает.

Поэтому, я думаю, очень трудно написать модель, в которой мошенничество будет способствовать прогрессу.

Тосунян Г.А.: Антон, мошенничество в том числе и тренирует мозги. Все-таки, согласитесь, в какой-то степени люди начинают мыслить активнее.

Суворов А.Д.: Наверное, действительно, это держит людей в тонусе.

То есть если бы мошенничества было совсем мало, мы были бы более уязвимы, и тогда, может быть, и меньше развивались бы, и в каком-то смысле риск был бы больше.

Тосунян Г.А.: Хорошо, спасибо.

Пожалуйста, Ярославцева Елена Ивановна, Институт философии РАН.

ЯРОСЛАВЦЕВА Е.И.

к. филос. н., доцент, старший научный сотрудник сектора философских проблем творчества Института философии РАН

Ярославцева Е.И.: Уважаемые коллеги, чувствую, что эта тема необыкновенно глубока, и за каждым моментом взаимодействия возникает опыт, который можно понять с любой стороны.

Мне хотелось бы сосредоточиться на следующем.

Мы сейчас говорим о том «человеческом факторе», на котором все сказывается, который всегда упоминается как некая помеха, недостаточно хорошая, а скорее всего, негодная, поскольку многому мешает.

К этому понятию обращался академик И.Т. Фролов в своих научных статьях, указывая на такой аспект: выявлялось противоречие, в каком-то смысле абсурдная ситуация, где человек, творящий в мире принципиально новые формы бытия, оказывается «недоотягивающим» до уровня совершенства.

Тем самым выявляется сциентистский контекст: наука движется к истине, но человек все портит.

Такой образованный сциентист чувствует себя суперэкспертом, не имея гуманистического видения, отторгая все более сложное, чем машина, отчуждая в том числе и свой собственный потенциал, лишая самого себя как человека природной свободы.

Современному человеку важно понять, как нужно сберечь природу, отнестись к космосу и недрам Земли – окружающим его глубинным ресурсам, используя в практике научные ресурсоемкие технологии как нечто ценное, расширяющее его потенциал.

В конечном счете оказывается, что в его руках не ограниченные, а безграничные ресурсы.

При этом кто-то может владеть значительным, а кто-то совсем малым, но соразмерным ему по потребностям и актуальным возможностям материалом, обучаясь ответственному поведению в отношении имеющегося ресурса.

Так, в принципе, человек может жить и вполне благополучно, поскольку полагается на свой потенциал, но не посягает на те задачи, которые он не сможет решить хорошо!

При этом возникают проблемы, связанные с новым уровнем сложности решаемых задач.

В современной жизни, где решение принимает человек, естественно стремящийся к видению гуманитарной перспективы, не идущий на упрощения в восприятии реальности, он оказывается в огромном потоке информации, не позволяющем найти продуктивные решения.

Выходом является, как понимают многие, использование электронных инструментов, счетно-вычислительных мощностей, которые позволяют создавать цифровые программы для поиска перспективных решений.

Упрощенным вариантом можно считать искусственный интеллект (ИИ), позволяющий создавать «цифрового двойника» намечаемой перспективы, который широко используется сегодня, например, в машиностроении.

Иногда полезно вникать в систему порождения, а значит, и ограничения таких инструментов: генераторы решений, которые запускаются в вычислительную работу, ориентированы не на человека, а на насыщение «железа» новыми функциями, которые интересны потребителю, создавая, по существу, суперигровое имитационное пространство.

Станет хуже или лучше, если ИИ будет принимать решения без человека, просто удовлетворяя его романтическое чувство?

Суворов А.Д.: Да, мне кажется, искусственный интеллект – это и угроза, и возможности.

Все зависит от нас.

Ярославцева Е.И.: Для кого возможности, и для кого угрозы?

Важно заметить, что и возможности, и угрозы – две стороны одной медали.

Некоторые вообще не понимают, что можно собираться поступить благородно, но самому оказаться в прямо противоположной ситуации.

Для кого-то такое разворачивание перспективы несет риск, через который он приходит к пониманию противоречивости личного намерения и результата, что может быть и благоприятно!

Но зато в этом стечении обстоятельств нет предварительно кем-то заданной программы, но есть аутопоэтический процесс сочетания своих индивидуальных усилий и осознаваемого результата.

Суворов А.Д.: Думаю, что правильный ответ – для всех.

Во-первых, ИИ не сам появился, мы же его придумали, как любую технологию. С одной стороны – ядерная энергия, с другой стороны – атомная бомба, и все это сделали люди.

И поэтому если какая-то угроза от искусственного интеллекта будет исходить, то значит, сами люди ее туда и заложили.

Сам он ничего не может в этом смысле.

Конечно, это угроза и для нашего мышления.

Появляется соблазн очень многое делегировать искусственному интеллекту, потому что он уже невероятно хорош.

И есть такое понятие когнитивного долга, есть риск, что мы просто немножко вульгаризируем мозг и он немножко атрофируется.

Ярославцева Е.И.: Может быть, стоит иметь в виду, что природа всегда с нами и мы ведем диалог именно с ней?

Именно она откликается на нас, а организм в той или иной мере улавливает это в параметрах оценки.

В научно-технической сфере мы породили некие возможности, которые имеют способность к обратной связи, интерактивны.

Но при этом забываем, что без электронной системы ничто не срабатывает.

Обычный потребитель будет удивляться, а профессионал дышит спокойно, поскольку знает, как все это делается.

Некомпетентность – фактически детское состояние.

Ребенку дано удивляться.

Но держать себя в состоянии постоянного удивления – опасно.

Мозг, реальная биологическая система, делает совсем другие вещи, созревающие как природная надобность.

И он точно не знает, да и не интересуется, что мы замыслили против него, как мы хотим его заменить на чипы.

Мозг нас не критикует, мы сами должны выполнять по отношению к себе эту функцию.

Он совсем не делает того, что делает машина.

А кто будет отвечать за машину?

Мы часто уходим от вопроса, очаровываясь тем, что она многое за нас может делать, освобождая, как мы думаем, от ответственности.

Суворов А.Д.: Вопрос ответственности здесь невероятно важный и нерешенный пока.

Но просто это реальность...

Мы в этом живем.

Искусственный интеллект стремительно развивается, и будет развиваться, наверное, еще быстрее.

Ярославцева Е.И.: Это бесспорно.

Суворов А.Д.: Оценки того, насколько сильно ИИ повлияет на нашу жизнь, очень сильно различаются.

Если взять статьи двух нобелевских лауреатов, Дарона Аджемоглу и Филиппа Агийона, то их оценки макроэкономического влияния на горизонте десяти лет различаются в десять раз.

Мне кажется, что честный ответ – есть разные оценки, но разброс невероятно большой.

Нужно адаптироваться и возглавлять этот процесс, а не быть в этом страдающей стороной.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Пожалуйста, Лев Московкин.

МОСКОВКИН Л.И.

специальный корреспондент газеты «Московская правда»

Московкин Л.И.: Спасибо всем.

Особенно большое спасибо Вам, Гарегин Ашотович, потому что предисловие было очень важным.

Оно перекликается с прошлой дискуссией, которая была проведена на экстраординарно высоком уровне.

Иррациональное поведение – это приспособление, адаптация к тому, к чему адаптироваться невозможно, к непредсказуемым или быстро меняющимся условиям среды.

Это такая особенность человека.

Тосунян Г.А.: У Вас вопрос или уже комментарий?

Московкин Л.И.: Комментарий.

Тогда я лучше скажу об этом во время обсуждения.

акад. ТОСУНЯН Г.А. – к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.

Тосунян Г.А.: Зачитаю один комментарий из чата, он очень острый.

Угодников Константин Владимирович, кандидат экономических наук, советник главного финансового уполномоченного Российской Федерации в АНО «Служба обеспечения деятельности финансового уполномоченного»:

«Нарциссы и психопаты чаще приходят к богатству – это вывод психологов.

Исследователи изучили почти 600 человек и пришли к выводу, что нарциссизм и психопатические черты объясняют только половину предпринимательского успеха.

Нарциссы легко убеждают инвесторов и клиентов благодаря стремлению к власти и восхищению, а психопаты не боятся риска и действуют импульсивно. Хотя связь не абсолютна, именно эти характеристики обеспечивают только половину успеха бизнеса».

Согласны Вы с этим?

Суворов А.Д.: Знаете, это относится к психологии.

Я боюсь занять в этом вопросе твердую, категоричную позицию.

Я не видел такого исследования, не знаю, насколько оно качественное.

Могу только сказать, что есть понятие, которое я упоминал, – чрезмерная самоуверенность.

Думаю, с большой вероятностью оно коррелирует и с нарциссизмом, и с психопатией.

Действительно, среди лидеров скромных людей не так много, то есть все лидеры достаточно, – а часто чрезмерно – уверены в себе.

Человеку, наверное, надо где-то проявить настойчивость и авантюризм для того, чтобы высоко забраться.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Тогда попросим Тимофея Александровича Нестика позже ответить на этот вопрос.

Коллеги, если вопросы закончились, перейдем к следующему докладчику.

Второй доклад – «Молодое вино в старых мехах, или Пределы поведенческой экономики как науки о человеческом поведении».

Докладчик – Белянин Алексей Владимирович, PhD по экономике, профессор Школы цифровых технологий и экономики «AlmaU», старший научный сотрудник Высшей школы экономики.

Прошу Вас, Алексей Владимирович.

ДОКЛАД 2

БЕЛЯНИН А.В.

PhD по экономике, профессор Школы цифровых технологий и экономики «Алматы менеджмент университет», старший научный сотрудник НИУ «Высшая школа экономики»

МОЛОДОЕ ВИНО В СТАРЫХ МЕХАХ, ИЛИ ПРЕДЕЛЫ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ

Добрый день, дорогие коллеги!

Благодарю за внимание к нашей скромной тематике.

Постараюсь не повторяться, потому что и Гарегин Ашотович, и Антон Дмитриевич прекрасно рассказали про общую картину поведенческой экономики.

Я позволю себе высказать несколько, возможно, провокационных тезисов.

С одной стороны, подчеркну место поведенческой экономики в системе экономического знания и знаний в целом.

С другой стороны, приведу несколько примеров того, где и почему поведенческая экономика успешно решает задачи, поставленные перед этой наукой и ее приложениями.

А с третьей – обращаю внимание на то, где, на мой взгляд, она не справляется с этими задачами, и почему в сегодняшнем состоянии она обречена на то, чтобы с ними не справиться.

И как дополнение – поговорю о том, что надо делать в этой связи на перспективу.

Тезис первый.

Поведенческая экономика – это не какая-то особая новая наука.

Это отрасль экономики, плоть от плоти стандартной неоклассической науки.

Обычные, «не поведенческие» имеют полное основание обижаться на поведенческих в том смысле, что вся экономика – это, по большому счету, наука о человеческом поведении, о том, как люди принимают решения, и о том, как эти решения можно объяснить компактным и научным, то есть тестируемым (точнее, фальсифицируемым, по Попперу) способом.

В этом смысле, когда профессор из Стокгольмской школы экономики Эрик Ангнер пишет: «We are all behavioral economists now», – перефразируя Милтона Фридмана, который когда-то писал: «We are all keynesians now», – то это больше, чем парафраз со стороны Ангнера.

Мысль тут заключается в том, что специфический подход поведенческой экономики заключается в расширении формулировок целевых функций и ограничений, которые есть у агентов, принимающих экономические решения.

Эти расширения основаны прежде всего на результатах когнитивной психологии, но также и других смежных наук: социологии, антропологии, нейронаук.

Как пишет один из классиков Мэттью Рабин, мы не отказываемся от того, что мы экономисты. Мы принимаем и экономический метод исследования, и экономический подход.

Мы считаем, что люди рационально максимизируют свою полезность, как это говорится в экономике начиная с конца XIX века.

Все, что мы делаем, – мы говорим, что полезность у нас может быть немножко другой.

Она не сводится к денежной метрике, к деньгам.

Наши ограничения могут быть не только в виде бюджетных ограничений по наличным ресурсам, но и в виде когнитивных ограничений нашего несовершенного восприятия реальности, ошибок, которые мы делаем в процессе принятия решения.

Если мы учтем эти ограничения, мы сможем объяснить с помощью стандартных экономических моделей те явления, которые мы не можем объяснить без их привлечения.

И это действительно работает в очень большом количестве конкретных случаев и ситуаций, причем, в принципе, работает неплохо.

Проблема, однако, возникает там, где таких подрыхтовок, таких коррективов, которые делают поведенческие экономисты, оказывается недостаточно, по крайней мере, с точки зрения некоторых запросов.

Примеры таких запросов, когда такой подход удовлетворительного ответа дать не может, надеюсь, я приведу.

Понятно, что удовлетворительный ответ – это всегда оценочное суждение.

То есть можно построить какую-то модель, которая вроде как закрывает конкретную лакуну в нашем знании о поведении.

Достаточен ли этот ответ? Хорош ли такой ответ?

Устраивает ли он нас как заказчика или полисимейкера как заказчика?

Этот вопрос открыт. На мой взгляд, ответ не всегда устраивает.

Примеры тоже приведу.

Вкратце резюмируя, напомним, что мы понимаем под традиционной экономикой.

Это модель *homo economicus* – человек, максимизирующий свою выгоду.

Как минимум уже почти сто лет это наука формальная, математическая.

Как минимум с эпохи Хикса, Аллена, Самуэльсона, с эпохи неоклассического синтеза, язык экономики – это математика.

Грубо говоря, в оптимизационных задачах человек максимизирует какую-то свою целевую функцию с учетом ограничений.

При этом «человек» здесь понимается расширительно – как любой агент, принимающий решения.

Это может быть фирма, это может быть государство, это могут быть какие-то конкретные организации: политические партии, группы активистов, объединения стран.

То есть это может быть ситуация, выходящая за рамки чистой экономики.

И, как это уже упоминал Антон Дмитриевич, действительно, ключевым критерием эффективности такой теории является ее предсказательная сила, а не реализм предпосылок.

Милтон Фридман, будучи еще очень молодым, 20-летним человеком, хотя и будущим нобелевским лауреатом, написал статью, которая заложила основу всей неоклассической методологии.

Она называется «Methodology of Positive Economics».

В статье он отмечал, что для хорошей экономической модели вообще неважно, какие допущения вы делаете, неважно, как вы ее строите.

Если, например, лунные циклы, месяцы лунного календаря хорошо объясняют, почему покупатели выбирают красные, а не синие упаковки, то это хорошая модель.

И этого достаточно.

Звучит радикально, но в этом, в принципе, есть смысл.

Традиционные экономисты не лезут в механизмы принятия решений, в то, как человек думает, как он приходит к тому или иному решению.

Им важно, чтобы модель объяснила, что человек делает в результате этих невидимых миру процессов.

Мы смотрим на поведение, и та модель, которая это поведение объясняет, нас как экономистов устраивает.

В этом смысле это некая агностическая позиция, это отказ от понимания механизма принятия решения.

Буквально вот так.

И поведенческая экономика, по большому счету, пытается отказаться от этого подхода.

Она говорит, что мы, наоборот, пытаемся увеличить реализм принимаемых решений, реализм психологических оснований экономического анализа.

Она утверждает, что это поможет экономистам лучше решать свои собственные задачи, давать более точные теоретические предсказания, объяснять поведение и предложения по экономической политике.

Два других классика поведенческой экономики – Колин Камерер и Джордж Лёвенштейн – тоже это прописали довольно давно.

Они оба сейчас работают, хотя Камерер больше ушел в нейронауки и в машинное обучение, а Лёвенштейн до сих пор строит экономические теории.

Глобальный подход экономики как науки, включая и поведенческую экономику, сводится примерно к такой конструкции.

Пусть есть какой-то наблюдаемый результат «игрек», есть какие-то причины, которые этот «игрек» объясняет.

Это могут быть факторы поведения, это могут быть какие-то аргументы, вводные данные.

Сначала скажу про общую схему, потому что это поможет понять дальнейшие мысли.

Мы измеряем какой-то результат.

У нас есть какие-то причины, приводящие к этому результату в поведении людей.

Есть функция, то есть теория, которая связывает причину с результатом.

Есть еще какие-то несущественные факторы, так называемые *puissance*-параметры, шум, который, вообще говоря, тоже присутствует, хотя он не важен.

Нам нужна модель, говорящая о том, что есть причина, есть следствие.

Причина приводит к тому, что мы наблюдаем.

Допустим, мы строим эту модель, предлагаем определенную функцию (f), построенную, как правило, исходя из первых принципов: максимизация денежного дохода или личной выгоды.

В большом количестве задач – это модель ожидаемой полезности Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна, то есть утверждение, что человек, принимая решение, максимизирует линейную комбинацию вероятных исходов и вероятности получения каждого из этих исходов.

При этом мы считаем, что эта модель верна.

Мы считаем, что хорошо понимаем, какие переменные важны для человека, что он, собственно, пытается максимизировать каким-либо способом.

Nuisance-параметры (несущественные факторы), действительно, случайны и в общем случае – распределенные нормально со средней ноль и конечной дисперсией.

То есть, грубо говоря, модель поведения может быть представлена как стандартная регрессионная модель, где основными факторами выступают полезности и вероятности их получения.

Приведу пример, где это работает, и работает плохо.

И поведенческая экономика, как ни странно, тоже приложила к этому руку. Каким образом?

Первый пример – аукционы.

Это очень хорошо изученный и понятный механизм, который создает конкуренцию между покупателями или продавцами, если это закупочный аукцион, и где хорошо понятны целевые функции всех сторон: покупатель хочет поменьше заплатить, продавец – подороже продать.

Есть некоторые парадоксы в теории аукционов, которые не объясняются хорошими стандартными моделями.

Но они, в принципе, разрешаются некоторой подрихтовкой техники аукционных торгов.

Например, Кен Бинмор, Пол Клемперер, Ларри Самуэльсон и их коллеги разрабатывали аукционы для продажи частот для операторов телекоммуникации четверть века назад. Они экспериментальным путем выяснили, что лучше работает не просто английский аукцион, а английский аукцион с публичной демонстрацией ставок (Simultaneous Multiple Round Ascending Auctions).

Применив этот механизм, государства реально выиграли на продаже частотных прав миллиарды долларов.

Другой пример: и в наши дни, отправляя запрос в поисковые системы – в Яндекс, Google, куда угодно, – мы запускаем аукцион.

Аукцион рекламодателей компаний, которые потенциально продают нам продукт, потенциально нужный автору данного запроса.

Как правило, это аукцион Викри (второй цены) или его варианты.

Аукционы используют и агрегаторы такси, например, inDrive, где таксисты конкурируют по цене за перевозку конкретного пассажира из точки А в точку Б в нужное ему время.

За всеми этими механизмами есть теория, которая говорит нам, как ставка на аукционе зависит от желания каждого участника аукциона получить этот контракт и от количества конкурентов.

Еще один пример, когда теория, в принципе, хорошо объясняет поведение, – это информационные каскады.

Есть люди, которые принимают какие-то решения, что-то могут сделать, примкнуть к какому-то движению или не примыкать, следовать какой-то моде либо не следовать ей, инвестировать в какую-то компанию, которая может показаться сомнительной, или не инвестировать в финансовую пирамиду, и так далее.

От чего зависит, как люди принимают такие решения?

Модель информационного каскада предполагает, что люди принимают такие решения, рационально реагируя на два фактора: собственный сигнал о том, следует или нет примыкать к этой тенденции, и на то, что сделали люди, которые уже приняли решение раньше.

И красота модели заключается в том, что даже если люди делают это совершенно рационально (обновляя свои вероятности того, что принятие положительного решения стоит свеч, в соответствии с правилами теории вероятностей), то даже такие рациональные агенты в конце концов примут то решение, которого придерживается исторически наблюдаемое большинство, вне зависимости от собственных сигналов и норм.

Иначе говоря, **рациональный экономический агент должен быть стадным: он следует за толпой.**

И даже если сигналы у большинства людей верны, то итоговая вероятность того, что люди примут решение, не соответствующее сигналу, который получило большинство, совсем не пренебрежима, а составляет почти 30%.

Напротив, правильная стратегия в этом случае заключалась бы в игнорировании поведения других и принятии решения исключительно исходя из собственного сигнала.

Но люди так не делают, люди этого не умеют.

И это неумение имеет чисто поведенческую природу: человек, даже мыслящий рационально, остается существом общественным, *zoon politikon* (общественное животное, в терминах Аристотеля).

И многочисленные примеры – от финансовых пирамид до фейковых новостей – говорят о том, что люди действительно ведут себя именно так, как предсказывает эта модель.

И еще один пример, несколько неординарный, но, по-моему, очень красивый, – это модель про рынок плацебо.

Может ли в долгосрочной перспективе существовать такой устойчивый, систематический рынок, на котором люди платят за объективно бесполезный товар, то есть товар, не приносящий никакой пользы своим покупателям?

Его поставщики – шарлатаны, понимающие, что на такой товар есть спрос и что его продажа приносит им прибыль.

А покупатели – это, извините за выражение, «лохи», которые исправно встают в очередь и покупают это плацебо.

Примером такого товара может быть «чудодейственное» лекарственное средство – скажем, от простуды, которая, как мы знаем, проходит за неделю, если лечить, и за семь дней, если не лечить.

Доказанного эффекта от такого лекарства, вообще говоря, нет – но возможен ли его устойчивый рынок и рыночное равновесие?

Оказывается, да, это возможно, если люди не вполне, а лишь ограниченно рациональны.

Конечно, если люди совсем рациональны, такого быть не должно.

Но если люди ограниченно рациональны и имеют неполный доступ к информации о том, чем закончился опыт других людей, купивших плацебо, то такой рынок может существовать.

В данном случае, в соответствии с моделью, прибыль фирмы-шарлатана будет определяться тем, до какой степени искаженную информацию покупатели получают с рынка, то есть видят не весь этот рынок, а какую-то его часть.

Конкретный механизм этого рынка таков.

Есть очень большое число потенциальных покупателей товаров, и есть не очень много продавцов.

Каждый новый потенциальный покупатель товара находит по одному из покупателей каждой из таких фирм и спрашивает его: «Тебе помог товар или не помог?»

Кто-то из покупателей все равно вылечился, купив это плацебо у одной из этих фирм, и новый покупатель думает: «Ага, эта фирма, видимо, продает лекарство, которое помогает».

И если цена товара у такой фирмы не слишком велика, он приходит, покупает этот товар.

И этот рынок существует устойчивым образом, в котором равновесии смешанных стратегий.

Еще один косвенный результат, к которому на самом деле напрямую приложила руку поведенческая экономика, – это причинно-следственный анализ.

Это общенаучный метод, в систематическом развитии которого есть заслуга таких классиков, как Ежи Нейман и Рональд Фишер, работавших еще в середине XX века.

Но активное развитие этих методов, в частности, экспериментальных методов анализа, пришлось на последние лет двадцать. В значительной степени – благодаря тому, что эксперименты стали очень важным инструментом понимания причинно-следственных связей.

А эксперименты в экономике порождены потребностью в понимании того, где стандартные модели не работают и где нужны поведенческие модели, чтобы это стандартное понимание расширить.

Перейдем теперь непосредственно к тому, где классические методы экономики не работают. Посмотрим, как поведенческая экономика пытается прийти на помощь и найти объяснение тех явлений, природу которых мы хотим понять.

Одним из классических примеров тех ситуаций, когда стандартная экономическая парадигма не объясняет наблюдаемого поведения, является неустойчивость предпочтений.

Можно показать, что в зависимости от того, как поставлен вопрос, мы получаем разную оценку предпочтений человека в отношении каких-то благ.

Например, если спросить людей о том, сколько они готовы заплатить за экологическое благо (чистый воздух) или за личное благо (новый телефон), то люди будут готовы заплатить больше за телефон как за личное благо.

Но если того же человека попросить упорядочить, а что для него более ценно, то экологическое благо будет поставлено в иерархии ценностей выше, чем мобильный телефон.

Это называется контекстная зависимость, и она не решается одной стандартной моделью.

Одна модель, одна функция полезности не может объяснить нам такую ситуацию.

Если мы дадим человеку некоторую сумму денег и предложим просто подарить ее часть кому-то другому, то какой смысл рациональному агенту это делать?

Но если мы проведем эксперимент и назовем его «игрой в диктатора», то оказывается, что в такой ситуации в дар передается в среднем от 20 до 35–40% начальной суммы, что значительно отличается от нуля.

На помощь приходит поведенческая экономика, которая предлагает специальные термины для обозначения такого поведения, например, «склонность к справедливости», «несклонность к обманам», «взаимообразное поведение».

Эти модели представляют собой классические примеры «защитного пояса», по Попперу – Лакатосу: когда стандартная теория не помогает нам найти какое-то объяснение наблюдаемым явлениям, мы ставим «костыль», втыкаем какую-то подпорочку, которая позволяет нам временно примирить реальность с нашим теоретическим подходом.

Следует, однако, отметить, что методика таких поведенческих «костылей» идет вразрез с позитивной методологией Милтона Фридмана.

Напомним, что согласно подходу Фридмана, предпосылки моделей вовсе не важны, однако поведенческие модели явным образом вводят новые предпосылки о предпочтениях людей, ответственных за нарушение стандартных предсказаний.

Какие еще примеры неспособности экономических теорий к объяснению реальных явлений можно привести?

Возьмем такую общую тему, как доверие.

Любому экономисту понятно, что в масштабах общества оно полезно, поскольку снижает трансакционные издержки взаимодействия.

Но от чего зависит доверие?

Что оно такое?

Как возникает доверие человека к человеку?

Каков механизм его формирования?

На эти вопросы у нас как у экономистов нет содержательных ответов.

Вероятно, для формирования доверия важны ожидания честности или, напротив, обмана, моральные нормы, личные предпочтения – но какой вклад они вносят в формирование этого чувства, мы не знаем.

Другой пример парадоксального поведения – это антиобщественное наказание, то есть причинение неприятностей (уменьшение полезности) у тех, кто доставил нам какое-то благо (сделал нам хорошо).

А ведь именно такое поведение наблюдается в экспериментах, причем в отдельных странах (включая Россию) существенно чаще, чем в других (США, Германии, странах Северной Европы).

Как можно объяснить такое явление?

Скажу коротко: проблема в том, что мы не понимаем до конца мотивы такого поведения.

Обнаружить их не так легко, потому что эти мотивы могут быть очень разнородными, и в любом случае, не сводимыми к стандартной максимизации собственной материальной выгоды, в рамках которой оперируют все известные парадигмы стандартной теории выбора.

Последний пример – отношение к риску.

Что такое риск?

Вопрос во многом философский, глубокий.

В стандартной теории мы говорим, что нам даны определенные исходы, и вероятность наступления каждого из них мы знаем, она нам дана.

В реальной жизни, как мы понимаем, такое почти никогда не возможно за пределами очень специфических примеров, типа казино.

Почти все наши решения сопряжены с непонятными заранее изменениями полезностей («не понимаешь – не поймешь»), которые наступают с неизвестными заранее вероятностями.

Но решения тем не менее люди как-то принимают, и чем-то при этом руководствуются!

Некоторые подходы к ответам на эти вопросы дает нейropsychология.

Например, у нас есть недавняя работа с коллегами, где мы измеряем активность головного мозга при решении рискованных задач в динамике.

Есть и попытки свести полезность к нейрональным реакциям, хотя экономисты на данный момент не приняли эти подходы как именно экономическую методiku, как аналог полезностей.

Все осложняется тем, что в реальном поведении чистое отношение к неопределенности смешано с навыками и с представлением человека о собственных способностях, и их независимое измерение – непростоая задача.

Алгоритмы такого отделения современной науке неизвестны.

Мой вывод.

Поведенческие модели – это, конечно, полезная и интересная вещь.

Но это не новая наука, и в нынешнем виде – никак не революционный подход к анализу принятия решений.

Это отрасль экономической теории, которая просто позволяет нам добавлять новые допущения или новые ограничения в стандартные модели.

Поведенческий подход в общем виде сводится к расширению представлений о функции полезности.

В ряде случаев это позволяет по-новому посмотреть на явление или проблему и получить результаты, которые полезны, адекватны и применимы на практике.

Однако эти подходы работают, только когда исследователь хорошо понял стимулы агентов, когда поведение агентов регулярно, когда агенты имеют возможность научиться и понять, как именно они хотят себя вести.

Тогда предсказания модели – стандартной ли, поведенческой ли – будут работать.

Главное, мы должны правильно построить модель, правильно понять, от чего зависят эти решения, и правильно определить, какие параметры несущественны.

Если мы что-то из этого сделали не так, чего-то не поняли, у нас начинаются большие сложности, которые доказывают, что «молодое вино», помещенное в «старые мехи» стандартной экономической модели, на самом деле удовлетворительно не живет, оно не решает эти задачи.

На этом я закончу свой доклад.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Алексей Владимирович, за интересный доклад.

Перейдем к вопросам.

Профессор Куликов Николай Иванович, Тамбовский государственный технический университет.

Прошу Вас.

д. э. н. КУЛИКОВ Н.И. – БЕЛЯНИН А.В.

КУЛИКОВ Н.И.

д. э. н., профессор кафедры экономики Тамбовского
государственного технического университета

Куликов Н.И.: Спасибо огромное за доклад.

У меня вопрос о политике власти и ее влиянии на экономику страны.

Например, Германия.

Допустим, пять лет назад экономика там росла на 3,5–4% ежегодно, последние два года – рецессия.

Власти вряд ли преследовали такую цель, чтобы экономика ушла в рецессию.

Можно ли увязать это с поведенческой экономикой?

Второй вопрос.

Начиная с 1970-х годов основным инструментом управления экономикой оказалась монетарная денежно-кредитная политика.

Вдруг в ноябре 2025 года Международный валютный фонд публикует исследование за последние пять лет и утверждает, что этот механизм не работает и даже вреден в настоящее время.

Как это увязать с поведенческой экономикой?

Белянин А.В.: Ваши вопросы, мне кажется, про одно и то же.

Они про то, до какой степени политика, которую проводит государство, объективно отражает общественный интерес страны или глобальной экономики в целом, и до какой степени можно сказать, что неоптимальность такой политики связана с психологией, и что может сказать про это поведенческая экономика.

Я с этим согласен.

Думаю, что политика такого типа, как в Германии, и то, что мы сейчас наблюдаем на геополитической карте мира, – это действительно, в значительной степени не преследование каких-то понимаемых сторонним наблюдателем интересов экономики данной страны.

А это следование некоторым тенденциям, если угодно, информационный каскад.

Например, немцы много ресурсов тратят на экологическую повестку.

У нас с коллегами есть работа про отношение немцев и россиян к изменению климата, где мы показываем, что это отношение различается изначально, однако принципиальное понимание сущности проблемы у нас с ними одинаково.

Но за этим отношением стоит один вопрос: каков вклад человечества в изменение климата, и помогут ли «зеленые» технологии в действительности противостоять антропогенному вкладу в эти изменения, или же это вековые тренды?

Я не эксперт по этим вопросам, но, насколько понимаю, вопрос до сих пор обсуждается.

Однако решения приняты, и они приняты людьми, которые поставили на то, что определенная политика, в данном случае – экологическая, правильна, корректна.

И настаивание на правильности этой политики может оказаться примером *sunk cost fallacy* (ошибки невозвратных издержек). То есть такой ситуации, когда решение оказалось неверным, но пересмотр этого решения является еще более затратным для тех политиков, которые построили на нем свою политическую карьеру.

Это касается, собственно, всех.

И мы можем привести другие примеры, где ровно это же обстоятельство заставляет людей настаивать на продолжении какой-то линии, которая началась довольно давно.

Тосунян Г.А.: Коллеги, просьба: короткие вопросы, короткие ответы.

Пожалуйста, профессор Колосова Нина Михайловна, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ.

КОЛОСОВА Н.М.

д. ю. н., главный научный сотрудник Института
законодательства и сравнительного правоведения
при Правительстве РФ

Колосова Н.М.: Спасибо за интересный доклад.

Во вступительном слове в доступной форме были представлены фундаментальные научные проблемы.

Возникли вопросы о предназначении поведенческой экономики, о возможности рассмотрения ее в качестве одного из разделов экономической науки.

Возник вопрос о задачах исследования поведенческой экономики.

После второго доклада содержание и природа поведенческой экономики стали более понятными, но хотелось бы задать некоторые уточняющие вопросы о приоритетных задачах исследования поведенческой экономики.

Появились и новые вопросы.

Первый вопрос заключается в определении приоритета и задач поведенческой экономики.

Представляется, что основная ее задача – дать рекомендации, направленные на повышение результативности развития рыночной экономики, или же предоставить человеку эффективный инструмент для предпринимательской деятельности.

Так ли это?

Видите ли Вы проблему в необходимости минимизации рисков при принятии тех или иных решений в области экономики?

Возможно, что есть какие-то иные приоритетные задачи.

Второй вопрос.

Оказывают ли влияние на поведенческую экономику результаты опросов общественного мнения?

Учитывается ли взаимная связь экономики, человека, государства, и нужно ли исследовать общественное мнение при принятии решений?

Учитывается ли при этом дифференциация общества?

При проведении социологического опроса анализируются ли интересы разных социальных групп?

Следует также понять, интересы каких социальных групп учитываются при принятии решения. Возможно, что важно только мнение большинства или конкретной социальной группы.

Могут ли использоваться иные критерии выбора результатов опроса для принятия на их основе окончательного решения в области экономики?

Белянин А.В.: Спасибо, Нина Михайловна, я понял. Что касается первого вопроса.

В поведенческой экономике традиционно есть три главные задачи.

Первая – тестирование предсказаний экономической теории. Это проведение эксперимента и развитие теории, которая позволяет нам объяснить то, что мы не объясняем старыми моделями.

Грубо говоря, это стандартный прогресс науки.

Вторая – это предсказание и объяснение поведения, то, что мы наблюдаем в реальной жизни и не можем объяснить с помощью стандартной модели.

Если мы добавим психологические компоненты, мы объяснение получаем.

Третья – то, что нобелевский лауреат Элвин Рот называет «whispering the ears of the princess», то есть давать политические рекомендации, рекомендации policymaker.

Все эти три задачи, в принципе, в той или иной мере решает поведенческая экономика.

Но решения сопряжены с теми ограничениями, о которых я попытался рассказать.

Что касается социологии, коротко отвечу так.

Есть некоторые анекдоты, которые я не стану озвучивать, но мораль которых сводится к тому, что «вы спрашиваете, а мы меряем».

Я сейчас не хочу вызвать ничей огонь, я ко всем социологам отношусь с большим уважением, среди них очень много умных людей.

Но в стандартных опросах человека спрашивают: «Что ты думаешь? Как ты считаешь? Что бы ты сделал?»

Экономисты считают, что просто спрашивать недостаточно.

Они предпочитают наблюдать человека в определенных условиях, в ситуации, когда можно сделать или не сделать, пойти направо либо налево, – и смотрят на поведение человека в этой ситуации.

В этом и заключается суть экспериментального метода, который, кстати, сейчас все чаще применяют и социологи.

У них очень популярны опросные эксперименты – методика, когда вопрос формулируется несколько по-разному в разных вариантах анкеты.

И именно эти различия в ответах для разных подвыборок позволяют говорить про конкретные причины, почему люди дают тот или иной ответ.

Так что и в этом направлении социологи работают рука об руку с экономистами, на стыке наук, а не против друг друга.

Тосунян Г.А.: Академик Иванова.

Наталья Ивановна, пожалуйста, Ваш вопрос.

акад. ИВАНОВА Н.И. – БЕЛЯНИН А.В.

Иванова Н.И.: Алексей Владимирович, есть такая точка зрения, довольно устойчивая, что американцам свойственна особая вера в технический прогресс.

Исторически подтверждается, что они, выражаясь современным языком, легко ведутся на технические новинки.

В частности, это проявляется в динамике фондового рынка.

Действительно, максимальная динамика хайтек-компаний, наверное, связана с реальными успехами и, возможно, с этой психологической особенностью.

Что Вы думаете по этому поводу?

Белянин А.В.: Думаю, что это правда.

Мне приходит на ум выступление очень известного экономиста Бенгта Хольмстрема, тоже нобелевского лауреата, который делал доклад «Liquidity Based CAPM» в РЭШ примерно в 2007 году.

Доклад был о том, что мы достигли такого уровня технологического совершенства в финансовой сфере, что теперь можем делать деньги и создавать стоимость из роста стоимости других активов, например, недвижимости.

Как мы понимаем, уже через год с небольшим именно по этой причине начался кризис 2008 года.

То есть некоторая вера в то, что «мы владеем технологиями – следовательно, мы владеем миром», может играть с людьми довольно злую шутку.

И действительно, я не знаю, в какой степени это национальное свойство.

Но если допустить такое культурологическое объяснение, то да, американцы – это нация предпринимателей,

которая возникла на частной инициативе и поощряет частную инициативу.

Соответственно, это поощрение и желание бежать впереди паровоза приводит иногда к последствиям, которые потом оказываются глобально неприятными.

То есть я думаю, что это правильное суждение.

Иванова Н.И.: Спасибо.

Белянин А.В.: Я не стал называть имя человека специально, но, если кому-то интересно, имя нетрудно найти. Спасибо.

Тосунян Г.А.: Профессор Грифцова Ирина Николаевна, пожалуйста.

д. филос. н. ГРИФЦОВА И.Н. – БЕЛЯНИН А.В.

Грифцова И.Н.: Я исхожу из того, что у нас междисциплинарные семинары, и хочется что-то извлечь для философии.

Это, должно быть, потому, что здесь взаимовлияние такое: философия дает что-то конкретным наукам, но и конкретные науки дают что-то философии.

Мне все-таки очень интересно про рациональность.

Вопрос такой.

В конечном счете представляется, что поведенческая экономика все равно никуда не уходит от классического идеала рациональности, о котором говорил первый докладчик?

Просто получается, что все эти отклонения, когнитивные искажения следует устранить и подтолкнуть людей к тому, чтобы они все равно руководствовались в конечном счете рациональностью абсолютной?

Второй вопрос.

Гарегин Ашотович обещал вроде бы, что последующие докладчики расскажут нам про наджинг.

Это манипулирование в большей степени (то есть речь идет об этической стороне наджинга), или это такое мягкое полезное подталкивание?

Может быть, дать людям возможность...

Тосунян Г.А.: Я не обещал, что они расскажут, я им в числе других предложил осветить при желании и этот вопрос.

Грифцова И.Н.: Я пошутила.

Однако, может быть, люди могут и сами иногда избавляться от когнитивных искажений, в частности, применяя критическое мышление?

Или Вы думаете, что надо их к этому подталкивать? Спасибо.

Беянин А.В.: Ирина Николаевна, спасибо большое за вопросы.

Подробный ответ был бы очень длинным.

Постараюсь кратко.

С методической точки зрения поведенческая экономика – это та же экономика.

То есть там есть модель рационального принятия решений.

Человек максимизирует свою полезность с ограничениями – эта модель осталась в ее основе.

Все, что там подрихтовано, – это допущение о том, что целевая функция может быть более широкой, чем просто максимизировать доход.

А ограничения могут быть когнитивными.

Это осталось, это никуда не ушло.

И в этом на самом деле некоторая слабость, потому что в ряде ситуаций (о некоторых из них я рассказывал) такая модель не позволяет нам объяснить поведение, и это проблема.

Грифцова И.Н.: Как-то так и получается.

Беянин А.В.: Да. Вы упомянули в предыдущем вопросе экологическую рациональность.

Собственно, замечательные ученые Рейнхард Зельтен и ныне здравствующий Герд Гигеренцер эту идею очень активно продвигали в науке.

Там есть свои субъективные причины, почему не так хорошо взлетает эта идея.

Но сама идея, по-моему, очень правильная.

Она позволяет посмотреть на принятие решения немножко с другой точки зрения.

Человек может не максимизировать целевую функцию, а оптимизировать алгоритм, по которому он принимает решение.

И это позволяет нам добиваться более эффективных результатов, чем, собственно, субстантивная рациональность, максимизация целевой функции.

То есть позволяет сместить фокус с целевой функции на то, как человек принимает решение, и это работает довольно неплохо.

Что касается наджинга.

Можем ли мы попытаться научить людей не ошибаться?

Такие практики существуют.

Например, Кит Станович, автор терминов «система 1» и «система 2». Их авторство нередко ошибочно приписывают Канеману, который ввел их в широкий оборот.

Станович свыше двадцати лет возглавляет в Калифорнии институт, который пытается нащупать алгоритм, обучающий людей не совершать когнитивных ошибок и сдвигов (de-biasing).

Результатов мы до сих пор не видим, то есть нет алгоритма.

У них там анкеты на 600 вопросов протестированы на тысячах людей. Ответа нет.

По-моему, это задача из серии «получить грант на пересчет всех действительных чисел от нуля до единицы».

Работа проделана большая, но решение пока не найдено.

И я думаю, что здесь есть одна проблема с попытками вот такого наджинга.

Наджинг – это большая задача, этическое ограничение, большая этическая проблема, которая состоит в том, что мы считаем, что мы, люди, принимающие политические решения (policy maker), знаем лучше, чем сам человек, что ему надо.

Это ограничение человеческой свободы, и любой политик обязан это осознавать.

С другой стороны, наши коллеги-нейробиологи утверждают, что решение принимает не сам человек как субъект свободы воли, а его мозг, то есть решение человека биологически предопределено.

Все это непростые вопросы, которые можно обсуждать очень и очень долго.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Профессор Спиридонов.

Владимир Феликсович, пожалуйста.

д. п. н. СПИРИДОНОВ В.Ф. – БЕЛЯНИН А.В.

СПИРИДОНОВ В.Ф.

д. п. н., проф., декан факультета психологии, заведующий научно-исследовательской лабораторией когнитивных исследований Института общественных наук Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Спиридонов В.Ф.: Алексей, спасибо большое за интересный доклад.

У меня два вопроса про разное.

Первый вопрос такой.

В ходе доклада Вы говорили, что в конечном счете экономисты стараются свести свою математическую часть рассуждения к регрессионному уравнению.

То есть математика регрессионная, соответственно, вроде как доминирует.

Это принципиальное решение, или это просто некоторая традиция?

Можно ли пользоваться другой математикой для тех же целей?

Белянин А.В.: Регрессионная – в том смысле, что любая модель – это условное математическое ожидание, то есть просто-напросто утверждение о том, что фактор X влияет на показатель Y .

В этом смысле – да, но примерно это делает любая наука.

Спиридонов В.Ф.: Нет, я именно про форму математики.

То есть в этом нет никакой существенно глубокой причины, кроме того, что отцы-основатели запустили такую математику в экономическое теоретизирование?

Или здесь что-то более глубокое?

Белянин А.В.: Нет. На самом деле в идеологии экономического принятия решений скорее стоит стандартная оптимизационная задача.

Но если мы говорим про объяснение того, почему мы наблюдаем то, что мы наблюдаем, то есть фактор (воздействие) и есть результат.

И мы ищем эту причинно-следственную связь.

Это делают экономисты, точно так же, как делают любые другие ученые. Психологи делают то же самое.

Регрессия в данном случае – это общий принцип.

Линейная регрессия – конкретный способ оценить исследуемый эффект, в простейшем случае аналогичный t-тесту Стьюдента.

Спиридонов В.Ф.: Понятно.

И второй вопрос – совсем про другое.

Много раз и уважаемый предыдущий докладчик, и Вы говорили о поиске некоторых общих закономерностей, которые лежат за принятием решений.

Пусть это не механизмы в строгом смысле слова, но это, по крайней мере, общие утверждения, которые позволяют собирать воедино огромные пласты разнообразных кейсов.

Альтернатива достаточно понятная, и в психологии она представлена широчайшим образом.

Это индивидуальные различия.

Да, психология делится на две большие области: на общую психологию, которая ищет общие закономерности, и на дифференциальную психологию, которая ищет индивидуальные различия.

Правильно ли я понимаю, что в экономике дифференциальная психология не представлена никак?

Что, соответственно, борьба идет за общие показатели, а все, что мы видим в качестве бесконечной дисперсии, просто элиминируется?

Давайте я смягчу вопрос.

Верно ли, что современная когнитивная психология не имеет возможности, не умеет пока строить модели для решения всех задач и учится строить модели, объясняющие решение классов задач, типов задач?

Это более мягкая постановка той же самой проблемы.

С удовольствием услышу Ваш ответ.

Белянин А.В.: Владимир Феликсович, спасибо за вопрос.

Ответ такой.

Мы говорим сегодня, что вообще экономика в целом, не только поведенческая, в последние годы признает гетерогенность.

Это особенно видно, например, в макроэкономике.

Макромодели кейнсианского толка, ISLM, стандартный «кейнсианский крестик» – все это XX век.

И это ушло в прошлое.

Сейчас фронт-лайн в макроэкономике – это моделирование поведения гетерогенных агентов в задачах вычислимого общего равновесия (Discrete Stochastic General Equilibrium, DSGE models).

В нашей науке, поведенческой экономике, разумеется, разнообразие тоже признается.

Например, в рамках кросс-культурных экспериментов, про которые мы говорили и которыми я тоже немножко занимался.

Разумеется, ключевая задача – сравнить и понять, как и почему ведут себя люди разных наций, отвечая на какой-нибудь вопрос.

И оказывается, что, например, различия между людьми в рамках одной страны гораздо сильнее, чем различия между странами. Это экономисты понимают, с этим работают.

Все-таки экономика отличается от психологии.

Но в основе лежит задача построить как можно более компактную модель (*parsimonious model*) – модель, объясняющую нам поведение широких народных масс с помощью какого-то конечного набора связываемых переменных.

А все остальное уходит в «шумовые» параметры.

И для деликатных поведенческих моделей, когда надо объяснять некоторую гетерогенность, нужно разбираться, как устроены эти «шумовые» параметры.

Они устроены совершенно не обязательно как $N(0, \sigma^2)$. Это могут быть гораздо более сложные явления, те самые случайные эффекты, которые можно моделировать отдельно, и это имеет смысл.

То есть экономисты с этим работают.

Но изначально была идея построить одну простую модель, объясняющую главную тенденцию, а остальное – это шум.

Сейчас оказывается, что этого не хватает, и экономисты начинают работать с декомпозицией шумов.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Профессор Мокий Михаил Стефанович, РАНХиГС, прошу Вас.

МОКИЙ М.С.

д. э. н., профессор кафедры национальной экономики
РАНХиГС при Президенте РФ

Мокий М.С.: Мне понравилось, что в выступлении Вы подчеркивали, что поведенческая экономика — это неотъемлемая часть экономики.

Но, говоря об экономике, Вы все равно говорите исключительно о классическом и неоклассическом течениях.

А я как профессор экономической теории могу сказать, что только здесь, в классике, огромное количество направлений, плюс есть еще неортодоксальные течения экономики.

В этой связи в каких-то работах рассматривается ли связь с неортодоксальными учениями экономики?

Белянин А.В.: Да, рассматривается.

Сама по себе поведенческая экономика была в некоторой степени неортодоксальной какое-то время назад.

И если мы берем книги 30–40-летней давности, они называли диссидентской точкой зрения в экономической науке то, что сейчас написано во всех учебниках.

И тем не менее поведенческая экономика вошла в корпус экономических знаний и стала там вполне легитимным элементом.

Если под неортодоксальной экономикой мы понимаем, например, австрийскую или неоавстрийскую школу, понимаем институционалистов, понимаем марксистов, то с точки зрения современной экономической науки все это периферия.

Может быть, где-то 5% работ в хороших журналах можно отнести к этим категориям.

Так имеет ли место поведенческая экономика, и как она соотносится с этими направлениями научного знания?

У меня ответ очень простой.

В той мере, в которой эти неортодоксальные направления экономики выдвигают тестируемые утверждения, они могут быть предметами эксперимента и предметами поведенческого исследования в том числе.

Если там это возникает, то пожалуйста, вот вам пространство для поведенческих объяснений.

Но современная экономика прежде всего понимает себя как науку, то есть как исследование нетривиальных взаимосвязей между явлениями и феноменами общественной жизни, изучение причинно-следственных эффектов и тестирование этих объяснений на реальных данных.

Если неортодоксальная наука экономика такие утверждения делает, она экспериментируема. И тогда она может быть предметом поведенческой экономики в том числе.

Насколько я помню, у неоавстрийцев были работы, в частности, в 1990-е годы у Дрисколла с соавторами.

Но в корпусе мейнстрима, стандартных экономических знаний, таких работ почти не бывает.

Поэтому практически скорее нет, чем да.

Но я считаю, что это не вина поведенческой экономики, экспериментальной экономики как области знаний, у них просто другой предмет.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Пожалуйста, Елена Ивановна Ярославцева.

к. филос. н. **ЯРОСЛАВЦЕВА Е.И. – БЕЛЯНИН А.В.**

Ярославцева Е.И.: Предельно кратко.

Сейчас у нас в рассуждении фигурируют фактор рациональности, методика опросов, маркетинговые исследования.

Они вошли в нашу российскую действительность с приходом западных технологий в экономике.

А насколько там используется метод рациональности?

У меня ощущение, что там больше всего проводят такое психологическое, мотивационное исследование, опираясь не на рациональность, а на какие-то другие внутренние потребности.

Маркетинг как инструмент опирается на рациональность, или наоборот?

Белянин А.В.: Маркетинг опирается на рациональность, но использует гетерогенность наших когнитивных способностей и наших представлений о собственном благе в качестве дополнительного рычага, который позволяет делать дополнительные прибыли.

Простой пример.

Представьте, что есть одинаковый компьютер, который в одном магазине стоит 50 тысяч рублей, в другом – 100 тысяч рублей.

Подчеркну, одинаковый компьютер.

Какой Вы купите? Наверное, за 50 тысяч, правда?

Ярославцева Е.И.: Я буду покупать тот, который мне будет рекомендован продавцом, поскольку я заранее знаю, что не смогу сама выявить особенности компьютера, и мне останется только доверять продавцу, склоняясь к бюджетному варианту.

Но этот алгоритм не очень-то нов: при покупке товара всякому важно оптимизировать расходы.

И маркетинговая стратегия опирается на стандартный опыт, где проявляется «рутинная» рациональность.

Как-то мне пришлось быть свидетельницей приобретения компьютера специалистом, который покупал модель из одной партии, но с условием, что он будет иметь возможность проверить цветопередачу данного устройства, что является значимо важной, подобно звучанию музыкального инструмента, характеристикой.

Белянин А.В.: Одинаковая модель. Покупайте более дешевую.

Ярославцева Е.И.: Конечно, это совершенно логично.

Но кажется, что человек проявляет больший диапазон потребностей, не укладывающихся в двоичную характеристику.

Если при выборе редкого для себя устройства он сориентируется только на маркетинговую простоту, то он, может статься, не получит удовлетворения от покупки, а только уменьшит затраты на модную вещь.

Он может быть и огорчен, поскольку он пробуждает свои потребности и ему важно выяснить вопрос не только в отношении компьютера, но и в отношении самого себя.

В этом он заинтересован глубоко: может быть, при взгляде на пятнадцатый экземпляр устройства у него работает внутренняя подсказка.

Поэтому для живых систем, какой является потребитель, одинаковых моделей и не бывает, они для пользователя всегда должны быть уникальными.

По существу, производя покупку, человек начинает разбираться в себе и озадачивает себя вопросом, насколько ему нужна эта вещь.

Допускает ли такое обстоятельство маркетолог?

Белянин А.В.: Это когда Вы его уже купили.
Это эффект владения (endowment effect).

В магазине для Вас это все пока товары, причем одинаковые.

Ярославцева Е.И.: Меня будет интересовать, говоря о персональном интересе, информация про то, что просыпается в покупателе, когда существует избыточное предложение и каждому важно понять свою потребность...

Тосунян Г.А.: Предлагаю послушать ответ.

Белянин А.В.: Ответ такой.

Если есть фундаментальная причина, почему Вы выбираете один товар, а не другой, то если один товар дешевле другого и при этом они одинаковые, наверное, Вы покупаете тот, который дешевле.

Если один явно лучше другого, а цена одинаковая, покупаете тот, который явно лучше, но...

Ярославцева Е.И.: Это с математической точки зрения, наверное, приемлемый образ, а в реальности происходящий диалог человека-потребителя с человеком-продавцом протекает без взаимопонимания.

Приходится думать, что речь идет, собственно, не о человеке, а о фигуре среднестатистического массового потребителя, где продавец готов встретиться с опытным игроком на рынке потребления.

А приходит человек с ощущением неудовлетворенности, ожиданием получить от маркетологов важные, хотя бы первые для себя теоретические знания.

Белянин А.В.: Думаю, что и с практической точки зрения так же.

Вы взяли себе картошку, пакет молока, что угодно, что-то, что абсолютно однозначно.

На национальных рынках, которые высококонкурентны, возникает проблема.

Каждому продавцу хочется продать свой товар, каждому продавцу хочется выделиться и показать, что его товар уникальный и он стоит каких-то других денег по сравнению с товаром конкурента.

И маркетинг работает с такими высококонкурентными рынками и ищет те нюансы, дополнения, которые позволяют «зацепить» потребителя и побудить выбрать товар определенного продавца, а не товар конкурента.

Это называется иногда экономикой внимания.

То есть это уже тонкие настройки, которые наложены на базовую модель рационального поведения.

Рациональные и фирмы, и потребители уже хорошо понимают, что если дешевле, то лучше потребителю и хуже продавцу.

Лучше качество – лучше потребителю, но более затратно для продавца, и там уже «ловить» почти нечего.

А маркетинг работает на этих самых эpsilonах, на «шумовых» параметрах по отношению к рациональной модели и пытается выделить, показать, понять, на что покупатель настроится, если не на базовые параметры.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Заключительные вопросы.

Пожалуйста, Угодников Константин Владимирович,
Служба финансового уполномоченного.

**к. э. н. УГОДНИКОВ К.В., БЕЛЯНИН А.В.,
к. ф.-м. н. СУВОРОВ А.Д.**

УГОДНИКОВ К.В.

к. э. н., советник главного финансового уполномоченного Российской Федерации, АНО «Служба обеспечения деятельности финансового уполномоченного»

Угодников К.В.: У меня уточняющий вопрос к докладчику.

Алексей, скажите, пожалуйста, правильно ли я понял, что экономические школы, признающие бихевиоризм, прежде всего основанный на эмпирической теории Бэкона, сейчас находятся в мейнстриме?

А такие как австрийская или немецкая историческая школа экономики, которые бихевиоризм не признают, они находятся на периферии?

Спасибо.

Белянин А.В.: Да, это так.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Алексей Владимирович.

Антон Дмитриевич, Вы просили отпустить Вас до, завершения нашего обсуждения, хотя это исключение, потому что мы просим всегда докладчиков быть до конца и принимать участие в обсуждении.

Но раз такая просьба была и Вы не сможете принять участие в дальнейшей дискуссии и выступить с заключительным словом, мне остается спросить Вас, хотите ли Вы что-то добавить.

Суворов А.Д.: Гарегин Ашотович, спасибо большое.

Я поделился презентацией, там рассказ о многих исследованиях.

Я благодарен за интересную дискуссию, за отличные вопросы, которые побуждают что-то еще почитать и над чем-то подумать.

Тосунян Г.А.: Вам тоже большое спасибо.

Мы выслушали доклады экономистов. а Антон еще и кандидат физико-математических наук...

Теперь мы выслушаем доклад психолога.

Наш третий докладчик – Нестик Тимофей Александрович, доктор психологических наук, профессор РАН.

Пожалуйста, Тимофей Александрович, Вам слово.

ДОКЛАД 3

НЕСТИК Т.А.

д. п. н., проф. РАН, заведующий лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН, ведущий научный сотрудник кафедры психологии личности факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова

ПОДДЕРЖКА ДОЛГОСРОЧНОЙ ОРИЕНТАЦИИ: ПОТЕНЦИАЛ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Коллеги, я хотел бы обратиться к проблеме, которая в поведенческой экономике связывается с межвременным выбором и дисконтированием будущего.

И состоит она в том, что мы более склонны иррационально выбирать немедленное вознаграждение, хотя при невозможности выбрать «здесь и сейчас» склонны к более рациональному выбору.

Над преодолением этого эффекта дисконтирования будущего работает не только сообщество поведенческих экономистов, но и исследователи в области экономической психологии, которая в большей степени ориентирована на те феномены, которые связаны с ценностно-смысловой сферой личности, с переживаниями.

А с другой стороны, экономическая психология больше учитывает социальный контекст экономического поведения.

И в силу того, что это в большей степени европейская, а не американская традиция, экономические психологи опираются в меньшей степени на эксперименты и в

большей степени – на опросные методы, на лонгитюдные исследования и всевозможные проективные инструменты.

С точки зрения психологии долгосрочная ориентация – это не только дисконтирование будущего, не только долгосрочный горизонт планирования.

Это еще и целый ряд убеждений, это переживания в отношении будущего, и это ценности, в том числе ценности традиций, долгосрочных отношений, преемственности и непрерывного саморазвития.

Наши исследования показывают, что долгосрочное финансовое поведение поддерживается не только целеполаганием и планированием, но и другими компонентами долгосрочной ориентации.

Так, например, ценность непрерывного развития повышает ориентацию на долгосрочные финансовые цели; ценность продолжения традиций поддерживает страхование; интерес к долгосрочному будущему и оптимизм усиливают готовность к страхованию и инвестированию.

При этом, конечно, долгосрочная ориентация очень тесно связана с институциональным контекстом, в котором люди принимают экономические решения.

Это подтверждается экспериментом, который в свое время был проведен среди студентов экономических факультетов 53 стран.

Экспериментаторы предложили им выбрать между двумя вариантами: получить 3400\$ сейчас или 3800\$ через месяц.

Больше всего студентов, готовых ждать, оказалось в Германии (89%), Бельгии (87%) и Швейцарии (87%), меньше всего – в Танзании (23%) и Нигерии (8%).

Этот разрыв связан не с иррациональностью выбора, а прежде всего с тем, что таково качество социальных институтов.

Важна и культура, которая может в большей или меньшей степени ориентировать нас на настойчивость, упорство и уважительное отношение к традициям прошлого.

Несмотря на то, что в классификации Гирта Хофстеда Россия, как и Китай, оказываются скорее долгосрочно ориентированными культурами, мы видим, что горизонт планирования в нашей стране очень короткий.

Данные на май 2025 года, которые мы получили совместно с Высшей школой экономики, показывают, что больше чем на два года готовы планировать свою жизнь лишь 24% россиян.

И конечно, здесь есть ряд факторов, которые поддерживают эти планы. Среди них прежде всего наличие детей и кредитов.

А в наибольшей степени снижает эту протяженность горизонта планирования фатализм, ощущение потери контроля и невозможности влиять на свое будущее.

По лонгитюдным данным мы видим, что вера в полезность долгосрочного планирования за последние 5 лет снижалась, как, собственно, и готовность строить долгосрочные планы и ставить перед собой долгосрочные цели.

Но вместе с тем некоторые компоненты долгосрочной ориентации, такие как ценность преемственности, уважение традиций, напротив, укреплялись.

Кроме того, мы не видим снижения ценности непрерывного развития.

Долгосрочная ориентация – это важнейший ресурс экономического роста.

Долгосрочно ориентированные компании, по данным McKinsey, гораздо более устойчивы даже в периоды кризиса.

Другие исследования говорят нам о том, что дисконтирование будущего характерно для тех стран, где низкий уровень дохода, высокая закредитованность, высокое неравенство, инфляция.

Однако данные экономико-психологических исследований показывают, что причинно-следственная связь может быть и обратной.

То есть сама по себе долгосрочная ориентация является предиктором бережливости и планирования в потребительском поведении, низкой склонности к компульсивному потреблению, ответственного долгового поведения и готовности к сбережению.

И конечно, поддерживать эту долгосрочную ориентацию можно разными способами, в том числе опираясь на те, которые предложены в области поведенческой экономики.

Самый, пожалуй, известный подход – это программа «Сберегай больше завтра» в США, разработанная Ричардом Талером, которая основывается на четырех принципах.

Родились они прежде всего из анализа того, что мешает людям принимать долгосрочно ориентированные решения.

Обратите внимание, что предварительное информирование сотрудников о повышении взносов задолго до повышения зарплаты является переводом принятия решений в контекст, при котором нам не приходится выбирать между «сейчас» и «в будущем».

Мы выбираем между двумя точками в будущем.

Еще одним принципом программы было увеличение взносов с первым повышением зарплаты.

То есть внимание здесь акцентируется на выгодах, а не на контексте потерь.

Программа предполагала автоматическое увеличение взносов при последующих повышениях зарплаты, что облегчало выбор за счет эвристики сохранения статус-кво.

И наконец, в отличие от нашей российской программы долгосрочных сбережений, была предложена возможность выйти из программы в любой момент, что позволило снизить воспринимаемый риск.

Благодаря этой программе средняя норма сбережений участников увеличилась с 3,5% до 13,6% за 40 месяцев. 78% сотрудников присоединились к программе, причем 80% участников остались в программе после четырех повышений зарплаты.

В Швеции применение тех же принципов в Premium Pension Plan обеспечило усиление сберегательного поведения, и этот эффект сохранялся очень долго, с 2000 по 2016 год.

Есть и другие подходы, связанные с тем, как «упаковывается» предложение вступать в подобные программы.

В частности, был обнаружен эффект «свежего старта».

Оказалось, что в некоторые календарные периоды мы в большей степени готовы принимать такие стратегические решения.

Например, когда мы получаем такие предложения перед Новым годом или накануне своего дня рождения, мы в большей степени готовы решиться на изменение своего поведения, поскольку начинаем как бы с чистого листа.

Правда, такие информационные наджи по-разному влияют на людей в зависимости от пола и возраста.

И в некоторых странах, с учетом специфики культуры, в большей степени может работать подчеркивание

не индивидуального успеха, а роли сбережений в обеспечении будущего своей семьи.

Это хорошо видно по эксперименту, проведенному в Мексике.

Есть и другие подходы.

Это повышение нашей самооценки через напоминание о нашем статусе, о нашей способности влиять на происходящее через позиционирование программы сбережений как премиального продукта.

Это маркировка вариантов выбора, которая особенно хорошо работает в тех случаях, когда мы имеем дело с краткосрочно ориентированными потребителями.

Это и сочетание нормативных и поведенческих надежд, то есть повышение престижности долгосрочных целей и одновременно доступности той или иной опции.

В целом, если говорить о психологии принятия долгосрочно ориентированных решений, можно подчеркнуть, что здесь, с одной стороны, важны когнитивные механизмы.

В том числе, например, снижение когнитивной нагрузки с помощью цифровых помощников.

А с другой стороны, важны ценностно-смысловые механизмы, в том числе связанные с тем, как мы вспоминаем свое собственное прошлое и как конструируем представление о своем будущем.

Я хотел бы подчеркнуть значимость как раз позитивного прошлого.

Помогая своим клиентам поддержать самооценку через напоминание о каких-то позитивных событиях прошлого, мы поддерживаем реконструирование ими осмысленного, непрерывного жизненного пути, что повышает их готовность к долгосрочно ориентированному финансовому поведению.

Оказалось, что ориентация на отложенное вознаграждение поддерживается сбалансированной временной перспективой, то есть высокой ориентацией на позитивное прошлое, а также чуть менее выраженной ориентацией на будущее и гедонистическое настоящее при низких показателях фатализма и негативного прошлого.

Есть данные, полученные нами на общероссийской репрезентативной выборке.

Они показывают, что если в ориентации на планирование будущего у россиян существенного отрыва от сбалансированной временной перспективы не наблюдается, то в случае с оценкой своего прошлого этот отрыв существенен.

И наиболее выражен он в отношении фаталистического настоящего.

То есть мы в целом в большей степени склонны считать, что внешние обстоятельства контролируют нашу жизнь.

И этот субъективный контроль, к сожалению, снижается уже на протяжении нескольких лет.

Экономическая психология и психология личности подсказывают нам и другие инструменты поддержки долгосрочной ориентации, в том числе через поддержку уверенности в том, что мы связаны с собой в будущем.

Поддерживать это чувство непрерывности «Я» можно, кстати, и с помощью цифровых помощников.

Например, в MIT есть стартап «FutureYou», который предлагает клиентам создать их цифрового двойника в будущем.

И такой диалог с собой в будущем повышает готовность к долгосрочно ориентированным решениям.

Есть также исследования еще десятилетней давности, которые показывают, что непрерывность «Я», то есть чувство связи между своими сегодняшними и будущими взглядами, ценностями и отношениями, повышает и готовность к участию в пенсионных программах, готовность к сбережению.

С точки зрения эволюционной психологии долгосрочная ориентация связана не только с тем, как мы конструируем свою жизнь, но и с тем, насколько важны для нас другие люди.

И рождается она как эволюционная стратегия выживания за счет инвестиций в отношения.

Здесь можно привести в качестве метафоры различия между индийскими слонами и тихоокеанским лососем.

Одни ориентированы на увеличение «портфеля» для передачи по наследству и вкладывают силы в воспитание немногочисленного потомства.

Другие – проживают короткую жизнь, полную риска, и перед смертью выбрасывают тысячи икринок в расчете на то, что некоторые из них выживут.

Так проявляются различия между медленной и быстрой стратегиями жизни.

И вот эта забота об отношениях, о коллективном благе имеет свои нейробиологические основания.

Дело в том, что мы конструируем будущее, задействуя те же центры нашего мозга, которые отвечают в том числе и за эмпатию, и за построение широкой, разнообразной сети контактов с другими людьми.

То есть способность воображать будущее и способность строить социальные отношения связаны на нейробиологическом уровне.

Неслучайно долгосрочная ориентация тесно связана с уровнем доверия.

Проводился ряд экспериментов, когда испытуемым предъявляли искусственно сгенерированные лица людей. И если лица вызывали у них доверие, то люди были готовы к отложенному вознаграждению даже при отсутствии какой-то материальной заинтересованности, то есть когда не предполагалось дальнейшей сделки с этим воображаемым партнером.

Наши исследования говорят о том, что, по существу, долгосрочная ориентация поддерживается включением себя в ткань историй и замыслов других людей.

Именно эти совместные планы расширяют нашу временную перспективу.

Более того, проведенное нами исследование среди сотрудников крупной финансовой компании показывает, что именно такое завязывание широких, разнообразных деловых контактов в большей степени поддерживает нашу долгосрочную ориентацию.

Отсюда вывод.

Нужно делать все для того, чтобы сотрудники в наших компаниях и клиенты наших бизнес-платформ, бизнес-экосистем могли дотянуться до своих партнеров, видели свою сеть контактов и могли ее расширять.

Наконец, нами было показано, что наибольший вклад в ориентацию на учет долгосрочных последствий вносит горизонтальный коллективизм, а не индивидуализм, причем и в России, и в Китае.

И вообще, можно говорить о том, что долгосрочная ориентация может быть разной.

Она может опираться на разные ценности, разные установки – как индивидуалистические, так и коллективистские.

Здесь, конечно, особое значение имеет специфика конструирования временной перспективы в условиях военных конфликтов.

В таких условиях, с одной стороны, сокращается индивидуальный горизонт планирования, возникает чувство нереализованности и потери смыслов.

Но с другой стороны, неопределенность будущего преодолевается через надежду, повышаются значимость и позитивная оценка коллективного будущего.

В условиях переживания трудноконтролируемой угрозы напоминание о возможных рисках может парадоксальным образом усиливать наш социальный оптимизм, что показывает результат проведенного нами эксперимента.

Иными словами, основной функцией образа будущего становится психологическая защита.

Наши исследования показывают, что в условиях таких кризисов, как тот, который мы сегодня переживаем, мы можем поддерживать долгосрочную ориентацию не только за счет стимулирования индивидуалистических ценностей, но и через сплачивающие моральные основания.

Из перспективных направлений исследований я бы в этой связи отметил прежде всего два.

Во-первых, поиск инструментов поддержки не только планирования, но и других компонентов долгосрочной ориентации: интереса к будущему, ценностей преемственности и непрерывного развития.

Во-вторых, разработка цифровых помощников, в том числе с опорой на большие языковые модели, для поддержки долгосрочно ориентированных решений.

И последнее, о чем я хотел бы сказать.

Сегодня формируется, по существу, мегасайенс в социальных науках, который основывается в том числе на мультиагентном моделировании, на цифровых двойниках реальных людей.

В этой области довольно быстро появляются подходы, позволяющие проверять те решения, которые вырабатываются финансовыми организациями, регуляторами рынка, в том числе по поддержке долгосрочно ориентированного финансового поведения.

Появляется возможность моделирования экономического поведения при разных сценариях с опорой на взаимодействие генеративных агентов, имеющих функции речи и памяти.

Сегодня нам необходима цифровая платформа для проведения лонгитюдных исследований и квазиэкспериментов с реальными финансовыми инструментами, которые действительно требуют альянса как исследовательских образовательных организаций, так и финансовых.

Это, конечно, позволит проверить эффективность предложенных инструментов гораздо быстрее и эффективнее.

В этом направлении мы уже работаем в комитете по поведенческим и психологическим аспектам финансовой культуры при Межведомственной координационной комиссии по реализации Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года при Банке России и Министерстве финансов Российской Федерации.

Спасибо, коллеги.

Я хотел бы еще сказать, что подробнее о подходах к инструментам развития долгосрочной ориентации можно прочитать в моей книге «Коллективный образ будущего», которая вышла в 2025 году².

Тосунян Г.А.: Спасибо, Тимофей Александрович, за интересный доклад.

Давайте перейдем к вопросам.

Пожалуйста, Лев Московкин.

² Нестик Т.А. Коллективный образ будущего: социально-психологический анализ. М.: Институт психологии РАН, 2025.

МОСКОВКИН Л.И. – д. п. н. НЕСТИК Т.А.

Московкин Л.И.: Инвестиции в отношения – это прекрасно.

Но как?

Это ключевой вопрос современности.

Что с точки зрения психологии следует взять в будущее для себя лично, чтобы хоть соломки подстелить?

Какую выбрать страну или профессию, в каком банке открыть счет, сколько родить детей, чтобы хоть стакан перед смертью, лучше шампанского, конечно?

Спасибо большое.

Нестик Т.А.: Если я правильно понимаю, вопрос о том, что делать в условиях, когда мы не видим в будущем ничего хорошего, в условиях, когда запас социального оптимизма начинает таять.

Прежде всего, конечно, здесь нужны инструменты, которые повышают уверенность в том, что мы можем влиять на свою жизнь здесь и сейчас, а не в будущем.

И зарубежные, и отечественные исследования, и те, которые мы проводили в Институте психологии РАН, говорят нам именно об этом.

Сейчас у нас только 12–15% верят в то, что они могут каким-то образом влиять на происходящее в стране.

А если мы не верим в то, что мы на что-то можем влиять сегодня, то, конечно, никакой разговор о будущем, никакие яркие картинки будущего здесь не помогут.

Начинать нужно с повышения того, что психологи называют коллективной самоэффективностью, то есть верой в то, что, объединив усилия, мы сможем справиться с проблемой.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Продолжим.

Пожалуйста, профессор Марина Вячеславовна Рыжкова, Томский политехнический университет.

**д. э. н. РЫЖКОВА М.В., д. п. н. НЕСТИК Т.А.,
акад. ТОСУНЯН Г.А.**

РЫЖКОВА М.В.

д. э. н., профессор кафедры экономики института экономики и менеджмента Томского государственного университета

Рыжкова М.В.: Коллеги, очень приятно всех видеть и слышать.

У меня такой вопрос.

Если можно было бы заглянуть в будущее, люди бы это делали.

Более того, экономика нам говорит, что человек – это рациональный максимизатор, он это будущее видит и так.

Но поведенческая экономика утверждает, что человек не настолько рациональный максимизатор, чтобы все просчитать.

Соответственно, люди не видят это будущее четко, не знают, что будет.

А если я его не вижу и не знаю, зачем я на него буду ориентироваться?

Вот такая примерно логика.

Теперь сам вопрос.

А как сделать, чтобы люди хоть в какой-то мере увидели для себя будущее?

Потому что будущего-то нет.

Мы же сами его делаем.

Как Вы думаете, с чего в России можно начать, чтобы все-таки люди начали прозревать?

И чтобы это было коллективное решение, а не личное.

Я сама себе могу будущее построить, как я его вижу.

Но мы же друг за друга цепляемся, мы же живем в этом обществе.

Так как нам увидеть это будущее?

Мы занимаемся устойчивыми долгосрочными сбережениями по гранту Российского научного фонда (№ 25-28-00472) и в своих результатах натываемся на отсутствие таковых просто в силу несформированности видения будущего.

Спасибо.

Нестик Т.А.: Спасибо, Марина Вячеславовна.

Действительно, сегодня это очень важный для всех вопрос.

Вообще, в психологических науках сейчас самый интенсивно разрабатываемый подход к решению этой задачи связан с поиском способов помочь человеку как можно тщательнее, в деталях представить свое прошлое и будущее.

И тут специфика нашего общества состоит в том, что оно, конечно, относится к обществам коллективной травмы.

И в таких обществах радиус доверия очень короткий.

Соответственно, представлять будущее здесь прежде всего нужно, фокусируя внимание на значимых других, на будущем своей семьи, на будущем тех, кто нам дорог.

В целом в нашем обществе, судя и по нашим исследованиям, и по исследованиям, которые проводят наши коллеги из социологического «цеха», есть два типа долгосрочной ориентации.

Первый тип – это долгосрочная ориентация, опирающаяся на высокую мотивацию достижений и на активное построение, конструирование своей биографической траектории.

Это характерно для горожан, молодежи, людей с высоким доходом, прежде всего для жителей крупных городов, подчеркну это.

А второй тип – это долгосрочная ориентация тех, кто готов планировать свою жизнь больше, чем на десять лет.

Люди второго типа долгосрочной ориентации в большей степени религиозны, в большей степени опираются на ценность благополучного будущего своей семьи, они чаще проживают в малых городах и селах.

И наконец, это люди, которые верят в то, что мир справедлив, что если ты что-то будешь стараться сделать, то он тебя в конечном счете возблагодарит, что мир осмыслен.

Очевидно, что для этих двух типов нужны разные стратегии поддержки конструирования будущего.

Тосунян Г.А.: Тимофей Александрович, я чуть добавлю к Вашему ответу из своего опыта.

В 1990-е годы я был уверен, что мы формируем новую финансовую систему, которая будет основой новой страны.

В 1990 году по поручению московской власти мы с рядом коллег из Главка по науке и технике Мосгорисполкома с нуля учредили «Московский банк развития науки и технологий – Технобанк» и я возглавил его.

Год спустя создали с коллегами также и Финансовый дом, и рынок межбанковских кредитов, потом Ассоциацию российских банков и много-много других крайне необходимых элементов финансового рынка.

Я искренне верил в то, что мы создаем новую эпоху, в которой будут совершенно другие правила, основанные на цивилизованной рыночной конкуренции, отличные от

тех, которые были в предыдущий период запрета частной собственности и предпринимательства.

Поэтому я с огромным энтузиазмом взялся еще и за формирование новой отрасли науки – банковского права, создание кафедры банковского права в АНХ при Правительстве РФ, Центра банковского и финансового права в Институте государства и права РАН и так далее...

Меньше всего тогда я думал о своих материальных интересах, абсолютно уверенный, что в новой стране зарабатывать будет несложно всем, кто не бездельник, а значит, и мне.

Это, конечно, было очень наивно с моей стороны.

Только позже, после дефолта, я понял, что думать о будущем, которое ты формируешь, не уделяя должного внимания себе в этом будущем и в настоящем, очень недальновидно и даже преступно по отношению к своей семье и близким.

Вы спрашивали: «А как его формировать это будущее?»

Вот мы так и формировали: коллективно формировали новые институты, новую отрасль права, новые финансовые рынки...

И были уверены, что это будет во благо всем, а значит, и нам. Заботиться о собственном благе мы считали не совсем приличным. В первую очередь надо было формировать институты.

После дефолта я понял, что ошибался.

Прежде всего ты должен не забывать о формировании своего будущего.

А формирование будущего страны в целом, конечно, важно. Но должна быть разумная пропорция: если в процентах, то примерно 70 к 30, 80 к 20.

По крайней мере, не меньше чем 50% – свое будущее и 50% – забота о стране.

Так что каждый человек сам определяет, как он формирует будущее – свое личное и одновременно общества и государства, в котором он будет жить, через участие в создании рынков, институтов, законов и так далее.

Извините, Вы действительно затронули очень важную тему.

Когда рассеиваются иллюзии и человек переключается все-таки в практическую плоскость, он понимает, что нельзя быть наивным, никто твоего молодого энтузиазма не оценит.

А лозунги «Сначала страна, потом ты, твоя семья и твой коллектив» – это иллюзия, это пропагандистский обман, которым пользуются политики в расчете на толпу.

Думаю, Тимофей Александрович меня поддержит в этой части.

Нестик Т.А.: Конечно.

Я думаю, что расширять современную перспективу можно прежде всего через расширение радиуса доверия, расширение круга тех людей, вместе с которыми мы меняем свое настоящее.

Рыжкова М.В.: Можно я еще немного поясню мотивацию своего вопроса?

То, что сейчас было сказано, я вижу в жизни, в своих студентах.

Получается, эти молодые люди не видят коллективного.

Они видят свое будущее узко, в их фокусе нет близости с общественными целями.

Они видят будущее без увязки с будущим страны.

И тогда им вообще без разницы, где жить.

Они могут уехать в любой момент, потому что они живут по принципу «Я делаю будущее только для себя».

Тосунян Г.А.: А из чего Вы сделали этот вывод?

Вы говорите: «То, что я услышала сейчас...»

Я разве сказал, что у меня произошло переключение?

Я сказал, что страна – это моя семья, мой коллектив, мое окружение, мой двор, моя улица, мой город, мой бизнес, моя наука, мой институт... И далее по нарастающей.

Но не наоборот, когда страна – это высшее начальство сверху-донизу и где-то в конце цепочки твоя семья и ты!

Рыжкова М.В.: Нет. Вопрос вот в чем.

Сколько человек видит взаимосвязь личного и коллективного?

Вы начинали с того, что важно только коллективное, а пришли к тому, что и свое тоже должно быть.

Тосунян Г.А.: Все должно быть!

Но коллективное не в интерпретации, спущенной сверху, а в восприятии этого коллективного снизу!

Должны быть разумные пропорции, нельзя впадать в крайности.

Рыжкова М.В.: В разумных пропорциях.

Согласна.

А сейчас мы смотрим на молодежь и понимаем, что они не видят коллективного будущего, потому что нет этого общего портрета.

Общество не предлагает общественно приемлемых, разделяемых молодежью конструкторов будущего.

Тосунян Г.А.: Значит, мы им плохо объясняем.

Значит, вы как преподаватели и мы как агенты рынка плохо объясняем.

Потому что жить надо в окружающей тебя среде.

Когда ты уедешь в какую-то чужую среду - страну, она не будет на тебя работать.

Ты все равно должен будешь в ней как-то формировать адаптационные навыки к окружающим условиям и пытаться влиять на них.

У тебя будет гораздо меньше возможностей, чем в собственной стране, где твое влияние – может быть, не у каждого очень большое, – но есть.

Мы увлеклись, это отдельная дискуссия.

Следующий вопрос.

Игорь Логинов, пожалуйста.

ЛОГИНОВ И.Э. – д. п. н. НЕСТИК Т.А.

Логинов И.Э.: У меня короткий вопрос.

Тимофей Александрович, меня терзают смутные сомнения, что понимание поведенческой экономики у экономистов и психологов – разное.

Я спросил Антона Дмитриевича и Вам хочу задать вопрос.

Что, с Вашей точки зрения, психологи понимают под поведенческой экономикой?

Нестик Т.А.: Честно говоря, мы видим в поведенческих экономистах наших партнеров и коллег, которые на протяжении последних тридцати лет все в большей и большей степени овладевают именно психологическим языком и психологической методологией.

Но в целом это направление именно экономической науки.

И принципиальное отличие здесь в том, что все-таки поведенческая экономика изучает отклонения от рациональности, какие-то аномалии в моделях.

Есть инструментарий, который позволяет экономически оценить последствия, в том числе финансовые последствия таких отклонений.

Экономическая психология в большей степени изучает личность, включая то, как человек видит себя с точки зрения участия в других социальных группах, с точки зрения того, ради чего он живет.

Экономическая психология, как и вообще психология, стремится к более целостному представлению о человеке.

И неслучайно буквально в последние годы стала активно разрабатываться так называемая позитивная

экономическая психология, сфокусированная на проблемах экономического субъективного благополучия.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Тимофей Александрович.
Пожалуйста, Елена Ивановна Ярославцева.

к. филос. н. ЯРОСЛАВЦЕВА Е.И. – д. п. н. НЕСТИК Т.А.

Ярославцева Е.И.: Тимофей Александрович, скажите, пожалуйста, возможно ли нам понятие «доверие» усилить, например, понятием «надежность»?

Будет ли в этом прок, или идея непродуктивна?

Как кажется, мы давно ушли от надежности, как бы ее не востребуем.

Может быть, сочетание этих двух факторов было бы более продуктивным?

Нестик Т.А.: Как мне кажется, нужно точнее определить, что мы имеем в виду под доверием и что – под надежностью.

Под доверием часто понимают ожидания или переживания того, что другие люди будут вести себя не во вред нашим интересам даже тогда, когда мы их не можем контролировать.

Надежность – это все-таки ситуация, в которой возможен контроль, и она, здесь я солидарен с Никласом Луманом, в большей степени относится к системам, а не к людям.

Хотя в социальной психологии есть целое направление, которое изучает, например, надежность внутригруппового взаимодействия, надежность различных трудовых коллективов, в том числе в экстремальных условиях.

Такой подход вполне возможен.

Но мне кажется, что категория доверия особенно важна в ситуации неопределенности.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Коллеги, переходим к обсуждению докладов.

Член Академии наук Жан Терентьевич Тощенко.

Прошу Вас, Жан Терентьевич.

ТОЩЕНКО Ж.Т.

чл.-корр., д. филос. н., главный научный сотрудник
Института социологии ФНИСЦ РАН

Уважаемые коллеги, мы заслушали интересные доклады по такой сравнительно новой формулировке, как поведенческая экономика.

Были предложены разные подходы.

Я могу сказать, что многое узнал, уточнил для себя.

Но в то же время я хотел обратить внимание, что есть еще один момент, который, на мой взгляд, получил недостаточное освещение.

Это проблемы социологического подхода, то есть учета тех факторов, которые носят четко выраженный социальный характер.

Во втором докладе прозвучала такая формулировка, что социологические данные при характеристике экономических проблем нередко используются как некоторое «косметическое украшение».

Особенно когда описываются проблемы на уровне решения тех или иных практических задач.

Но при обстоятельных и всесторонних исследованиях в сфере экономики, для обоснования макроэкономических, региональных и отраслевых, а также математических моделей ее развития, как я полагаю, это просто необходимо.

И я хотел бы продемонстрировать роль и важность именно учета социальных показателей в управлении, исходя из предложений Якова Моисеевича Миркина, изложенных в его последней монографии.

Речь идет о том, что движущими силами поведения человека являются его мотивы, потребности, его интересы, его установки.

Чтобы продемонстрировать их значение, используя некоторый исторический экскурс.

Во второй пятилетке была такая известная стройка за Полярным кругом – Нивская ГЭС.

Ее строительство было оценено как эффективное.

Послали туда Илью Эренбурга для того, чтобы он это описал.

Но он вышел за пределы описания самого технического процесса возведения электростанции и сосредоточил внимание на жизни и поведении работников.

По сути, Эренбург дал объективную характеристику того, как жили люди, к чему стремились, что хотели получить от работы на этой стройке.

Приведу отрывок из главы его повести «День второй»:

«...Их называли “ударниками”.

Одни из них надрывались, чтобы получить леденцы к чаю или отрез на штаны.

Других подгоняло честолюбие: они не хотели остаться позади.

Третьи работали так, как обычно играют в железку: это был свой, строительный азарт.

Четвертые мечтали выйти в люди: стать обер-мастером, попасть на курсы в Свердловск, променять кирку или кувалду на портфель красного директора.

Пятые боготворили завод. Машины для них были живыми. Они звали домну “Домной Ивановной”. Они звали мартеновскую печь “дядей Мартыном”.

Шестые верили, что стоит достроить этот завод, как людям сразу станет легче: будут рельсы, а по рельсам понесутся сахар, чай, сукно и сапоги.

Ударников было много – чистых и нечистых. Но все они работали скорее, нежели могли. Они работали скорее, нежели могут работать люди».

Несмотря на непомерные трудности, люди массово проявили качества труженика, терпеливого строителя.

То есть мотивы, которыми руководствовались люди для ударной работы, были многообразны, неоднозначны, дифференцированы.

И Эренбург сделал вывод, что на стройке достаточно умело варьировались и использовались различные ориентации, и именно поэтому этот коллектив добился успехов и в производстве, и в сплочении людей, и в реализации намеченных целей.

Второй момент.

Это уже из моей личной жизни, когда я работал в Сибири и имел дело с ударными комсомольскими стройками.

Могу сказать, что конфликт, который в свое время обернулся скандалом на строительстве Красноярской ГЭС, показал, что он возник именно потому, что начальство руководствовалось одним: «Мы платим вам деньги, и вы будете выполнять то, что нам требуется».

А ситуация в работе именно с людьми складывалась по-иному, без учета их мотивов и интересов, которые были разнообразны.

Одни хотели изменить свою жизнь, другие – сделать карьеру, третьи – создать семью, четвертые – стать профессионалами.

Некоторые имели чисто практические цели – заработать на квартиру или автомобиль и уехать потом со стройки туда, откуда они прибыли, в европейскую часть страны.

То есть это были мотивы, которые реально выступали ориентирами в действиях этих людей.

А с ними фактически не считались.

Поэтому, несмотря на участие в сооружении этого уникального, технически совершенного объекта, вошедшего в летопись возведения такого типа гидроэлектростанций, стройку лихорадило. Текучесть кадров, низкая профессиональная подготовка из-за частой смены вновь приезжающих (а авторитет Красноярской ГЭС в стране был значителен), неустроенность быта.

Потребовались серьезные изменения в работе с людьми, которые пришли на стройку с новым руководителем – талантливым инженером А. Бочкиным.

Вот и сейчас наш анализ, который в основном касается массового производства, показывает, что социальные факторы: мотивы, потребности, ориентации и интересы людей – становятся решающими для того, чтобы обеспечить стабильное и успешное функционирование производственных организаций.

И оно обеспечивается именно тем, что волнует и интересует людей.

Анализ показал, что свое благополучие люди в большинстве связывают с проблемами оплаты труда, с получением профессии, с возможностями личного и служебного роста.

Вместе с тем очень четко в поведении молодежи дифференцируются два направления: содержание работы и профессиональное совершенствование, с одной стороны, и преследование только получения материальных благ в виде дохода или оплаты труда, с другой стороны.

В исследовании мы, в частности, получали и такие ответы: «Мы хотим получить деньги, а куда мы их расходует и куда будем использовать, это наше дело».

Интересы людей могут даже сосредотачиваться вне самого производства.

Однако немало и тех, кто рассматривает свое будущее через призму своего профессионального совершенствования, рассматривая это как проблему и как перспективу в жизни. И Тимофей Александрович отмечал это в своем докладе.

На вопрос о том, каким образом строить поведенческую экономику, скажу следующее.

Необходимо выполнить непереносимое условие.

Важно не ограничиваться призывами использовать те или иные инструменты, даже при всей важности и математических, и экономических моделей.

Важно учитывать и то, чем руководствуются люди.

В заключение могу сказать, что в свое время на меня произвела большое впечатление встреча заводских социологов с рядом директоров заводов.

В частности, помню выступление директора Пензенского машиностроительного завода, который сказал, что будущее производства и будущее людей нельзя решить за них и без них.

Только когда с учетом потребностей производства будет приниматься во внимание и то, чего хотят люди, можно решить производственные задачи.

Итак, в качестве вывода.

Поведенческая экономика не может обойтись без массового применения социальных показателей.

Но должна быть в значительной мере осуществлена их привязка к конкретному производству, к конкретной организации или к конкретной отрасли нашей экономики.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Жан Терентьевич.

Коллеги, у нас есть заранее записавшиеся для выступления. В их числе председатель правления Ассоциации российских банков Скворцов Олег Викторович.

Пожалуйста, Олег Викторович.

СКВОРЦОВ О.В.

председатель правления Ассоциации российских банков

Вначале несколько слов об активностях нашей Ассоциации в этом направлении.

В конце 2025 года АРБ совместно с Санкт-Петербургским государственным университетом провели большую конференцию по поведенческой экономике.

Мы также провели «Открытую дискуссию» с участием Банка России по этой теме.

В Оренбурге прошла конференция, которая была больше направлена на противодействие мошенническим действиям.

Также, касаясь того, о чем говорил Тимофей Александрович, мы принимаем активное участие в составе рабочих групп по поведенческой экономике и наджингу.

Уже порядка трех лет мы совместно с Главным управлением Банка России по ЦФО активно участвуем в межведомственной рабочей группе по вопросам противодействия преступлениям, совершаемым с использованием приемов и методов социально-криминальной инженерии.

Кстати, этот термин ввел Гарегин Ашотович. Он настаивает на слове «криминальный», и я считаю, что это абсолютно верно.

Приятно видеть среди присутствующих здесь участников этой рабочей группы: Тимофея Александровича Нестика, Марию Анатольевну Гагарину и Ольгу Викторовну Медяник, которые активно работают вместе с нами.

Что касается чисто практической работы, мы обучаем банки как в форме образовательных вебинаров, так и на выездных мероприятиях Банка России.

Поэтому для нас это не только теория, это практическая работа.

Еще очень кратко две ремарки.

Действительно, постулаты поведенческой экономики не универсальны, и наверное, на них влияют три фактора, три триггера.

Во-первых, это технологические факторы.

Когда писались основные труды, формировалась поведенческая экономика как наука, еще не было такой тотальной цифровизации, не было возможности использовать аналитику больших данных, прежде всего с цифровых платформ и маркетплейсов.

Еще не было генеративного искусственного интеллекта, который может вполне эффективно настраивать навязчивые персонализированные технологии давления на клиентов.

А это в свою очередь может вызвать некий эффект протеста, цифровой детоксикации, появление так называемых «вопреки-товаров».

Вопреки-товары, или товары-антидоты, — это те товары, которые остаются на рынке вопреки новым технологическим потребительским трендам, в силу наличия у них особых свойств и эмоциональной составляющей.

Во-вторых, также очень важный фактор, которого, мне кажется, мы не коснулись, — это демографический фактор, связанный с теорией поколений.

То есть мало говорится о поколенческих особенностях, о различиях между ключевыми ценностями разных поколений, о специфических нюансах, когнитивных искажениях, уязвимости...

А также о разных механизмах применения наджинга в случае якорения, про геймификацию более молодого поколения.

В-третьих, то, что немного затронул Тимофей Александрович.

Это страновые национальные факторы, кросс-культурные факторы, тема индивидуализма и коллективизма, доверие, патернализм, влияние институтов и различные, так скажем, национальные когнитивные стили и различное отношение к риску.

Это тоже важные факторы.

И если говорить о национальной школе поведенческой экономики, то, конечно, нам не хватает серьезных исследований и работ именно касательно специфики нашей страны, учета культурного кода и традиций.

Итак, постулаты поведенческой экономики не универсальны и должны адаптироваться к культурным и институциональным особенностям.

Еще несколько слов про «вопреки-товары».

Это очень хорошая иллюстрация поведенческой экономики.

Да, мы вступили в так называемую «эру доминирования», когда цифровизация дает массовые товары с навязанной функциональностью.

При этом многие товары, по сути, одноразовые.

Все это эффектно, удобно, стандартно.

Это технологическое будущее.

Однако мы видим, что на рынке неожиданно есть ниши, которые не только остаются, но и продолжают достаточно активный рост.

Это «вопреки-товары», которые отличает запрос на аналоговость (например, виниловые пластинки и пленочные фотоаппараты), на тактильность (механические часы и перьевые ручки).

Все эти товары обладают некой уникальностью, это товары с историей, с душой.

Это то, что называется «медленной роскошью» (slow luxury), когда потребительский ритуал становится важнее скорости и стандартизации.

Логика здесь уже несколько иная – это эмоция, идентичность, подлинность и понимание прошлого как ценности.

«Медленная роскошь» в «цифровом детоксе» – это антитеза цифровой эпохе, и их целевая группа объединена желанием вернуть материальность, персонализацию и осознанность в потребление, что лежит в рамках развития поведенческой экономики.

Почему растет доля таких товаров?

Потому что, если посмотреть реальную статистику по всему миру, в интервале 2010–2015 годов наметился перелом потребительских предпочтений. И в дальнейшем он привел к росту продаж «вопреки-товаров», которые остаются нишевым сегментом с растущей долей.

Например, доля продаж винила значительно растет уже несколько лет, а компакт-диски стали продаваться намного меньше, чем виниловые пластинки.

Наблюдается значительный рост продаж механических часов, не только в премиальном сегменте, которые часто используются в виде подарка.

В ряде стран в процессе обучения используются перьевые ручки.

Я уже говорил о пленочных фотоаппаратах, и надо не забыть о печатных книгах.

Психология потребителя в цифровую эру испытывает «внутренний протест» против тотальной цифровизации и стандартизации, что также способствует повышению интереса к «вопреки-вещам» и «офлайн-ритуалам».

Тосунян Г.А.: Спасибо, Олег Викторович.

Доктор экономических наук Дарья Александровна Динец тоже заранее записывалась на выступление.

Пожалуйста, Вам слово.

ДИНЕЦ Д.А.

д. э. н., заведующий кафедрой «Финансы, учет и аудит» Российского университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы

Уважаемые коллеги, краткая предыстория.

Вопросы поведенческой экономики остро встали на научном семинаре, посвященном оценке и анализу конкуренции на финансовых рынках.

Поведенческие паттерны, возникающие в ответ на применение финансовыми организациями методов и моделей манипулирования общественным мнением, можно считать побочным продуктом интенсификации неконкурентного поведения игроков финансового рынка, что выражается в необходимости осмысления паттернов когнитивных искажений.

Речь может идти, например, о таких когнитивных искажениях, которые не зависят от уровня финансовой грамотности.

В частности, многократно упомянутые сегодня нобелевские лауреаты, массово увлеченные математизацией экономических отношений, задают неверный методологический каркас развитию финансового рынка. В результате этого участники торгов, имеющие прекрасное образование и завидный уровень финансовой грамотности, приводят компании, государства и мировые финансовые рынки к серьезным кризисам.

Именно с этой позиции будет сделано краткое сообщение.

Ни в коем случае не умаляя тех достижений, которыми сегодня делились уважаемые коллеги, следует сделать акцент на необходимости оценки прямых и обратных связей именно с точки зрения финансового контекста поведенческой экономики и тех моделей поведения, которые навязывает сверхконцентрированный финансовый рынок.

На стороне спроса на финансовые услуги наблюдается сегодня угасание конкуренции.

Банковские организации за счет высокой концентрации активов предлагают краткосрочные финансовые ресурсы на крайне льготных условиях. Это и программы лояльности, и беспроцентное кредитование банковских счетов, и возможность бесконечного рефинансирования при условии сохранения и наращивания объемов чрезмерного потребления, то есть в процессе наращивания объемов банковской кредитной эмиссии.

Таким образом, со стороны банковского и в целом финансового сектора мы видим определенное навязывание потребительских паттернов, которые формируются за счет более гибких бюджетных ограничений.

Собственно, пример уважаемого коллеги Тимофея Нестика из области психологии про Нигерию и Германию натолкнул меня на мысль об очень большой разнице между этими странами с точки зрения возможности произвольного смягчения бюджетных ограничений за счет ликвидности финансового сектора.

Почему мы говорим о необходимости учета прямых и обратных связей?

Потому что со стороны производителя, естественно, обычно возникает рациональный ответ на поддерживаемую банками модель чрезмерного потребления.

Если у среднего и мелкого производителя нет необходимости повышать эффективность, производительность, а есть возможность повышать цены за счет того, что потребитель избыточно закредитован, и из-за того, что конкуренция за ликвидность в потребительском сегменте становится относительно менее острой, то мы получаем некую массовую неэффективность, и круг, собственно, замыкается.

Начинается массовое производство того, о чем только что было сказано, – ненужных товаров, одноразовых товаров, товаров с неясной потребительской полезностью в общем смысле этого слова.

И возникает самовоспроизводимая система нарушений, приводящая к еще большей концентрации банковских активов и обязательств за счет роста неэффективности. Потребители наращивают рефинансирование краткосрочного долга для увеличения потребления. Производители – клиенты тех же финансовых организаций – провоцируют рост инфляции издержек по всей производственной цепочке за счет увеличения цен как единственного доступного способа реагирования на рост ликвидности.

За счет необходимости банковского обслуживания всей цепочки создания добавленной стоимости возникает серьезный мультипликативный эффект, который в условиях концентрации банковского сектора приводит к увеличению масштабов описанных тенденций.

В итоге мы получаем, что финансовый сектор отчасти самостоятельно стимулирует те проблемные зоны, которые возникают с когнитивными искажениями именно на потребительском рынке.

Если очень кратко, то у меня все.

Тосунян Г.А.: Спасибо большое, Дарья Александровна.

Теперь я попрошу кратко выступить Льва Московкина. Попрошу Вас, Лев Израилевич.

МОСКОВКИН Л.И.

Видите, кризис в мире растет, взаимопонимание падает, ученые-естественники теряют личность, особенно генетики, а тут от выступления к выступлению смысловая насыщенность резко возрастает.

Что такое эмоциональная турбулентность?

Было бы неплохо понять – это метафора или термин?

Я воспринимаю то, что сегодня прозвучало, как отчет о проделанной работе в рамках глобального хронического эксперимента над человечеством.

Но если бы не вступительное слово академика Тосуняна, то мне, человеку, в общем, стороннему, трудно было бы понять.

А смысл открывает короткая фраза Игоря Логинова.

Очень все хорошо, и цитата из Эренбурга, приведенная Жаном Терентьевичем Тощенко, прекрасна. Спасибо, я это использую обязательно.

Считаю, что человек адаптируется к тому, к чему адаптироваться невозможно.

И у сложноустроенных организмов есть несколько таких систем, которые представляют собой память о будущем.

Эволюция про это знает.

У нас это энтерогенез, иммунитет теплокровных, у растений есть разные системы.

Теперь – что касается поведения.

Там ситуация еще хуже, наверное, чем в экономике.

Лучшее, что есть в нашей стране по этой тематике, – учебное пособие Николая Курчанова «Поведение:

эволюционный подход» и двухтомник Дмитрия Жукова «Стой, кто ведет?»).

И есть еще уникальная монография профессора биофака Вячеслава Дубынина «Мозг и его потребности 2.0. От питания до признания».

Там рассказывается в том числе о потребностно-информационной теории мозга Павла Симонова, которая, кстати, намного точнее теории иерархии потребностей Абрахама Маслоу («пирамиды Маслоу»).

Я воспринимаю как описание экономики роман Елены Котовой «Кодекс бесчестия. Неженский роман».

Вы представляете, если я работаю журналистом в Думе, сколько раз мы обсуждали бумагу? А в романе все объясняется, что произошло с бумагой.

В общем, у меня будут большие проблемы, как это все объяснять, потому что очень много информации.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Лев Израилевич.

Пожалуйста, профессор Медведев Павел Алексеевич, финансовый омбудсмен АРБ.

МЕДВЕДЕВ П.А.

д. э. н., проф., финансовый омбудсмен
Ассоциации российских банков

Замечательные доклады, очень интересные вопросы.

Мне хотелось бы отреагировать на вопрос Виктора Мееровича Полтеровича – возможно ли создание стройной теории поведенческой экономики.

На ловца и зверь бежит.

В чате высказано несколько призывов проверять высказывания с помощью математики.

Я сейчас ровно это и сделаю. Сошлюсь на теорему, доказанную 125 лет тому назад.

Частично на вопрос Виктора Мееровича начал отвечать Антон Дмитриевич.

Он привел замечательную модель поведенческой экономики – игру «Конкурс красоты».

В чем ядро этой модели?

Ядро состоит в том, что исследователь в своих рассуждениях должен учитывать рассуждения других людей.

Почти до конца XIX века математики верили в логику Аристотеля.

К концу XIX века в математических рассуждениях стали появляться парадоксы, как будто бы человек рассуждает ровно так, как учил Аристотель, а получается ерунда.

Однажды я имел честь об одной ерунде рассказать на этом семинаре – это «парадокс висельника».

Не буду напоминать его суть, в Интернете это можно найти.

Каким был результат этого непонимания?

Откуда берутся парадоксы?

Естественно, была доказана теорема.

Теорема состоит в том, что в рассуждения нельзя включать рассуждения, иначе вы получите случайный результат: иногда верный, а иногда – абсурдный.

Так вот, модель «Конкурса красоты» и поведенческая экономика как раз страдают этим принципиально.

Невозможно освободиться от этого бремени.

Они как раз страдают от этого страшного недостатка.

Они принципиально вынуждены в рассуждениях исследователей учитывать рассуждения других людей.

Следовательно, ответ на вопрос Виктора Мееровича таков: с научной точки зрения поведенческая экономика безнадежна.

Значит ли это, что ее надо «сбросить с корабля истории»?

Вовсе нет.

В двадцать пятый раз сошлюсь на великого ученого Ричарда Фейнмана, который, бывало, говаривал, что кроме науки в мире много есть других замечательных вещей – например, любовь.

К любви я добавил бы и поведенческую экономику.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Павел Алексеевич.

Профессор Леонтьев Дмитрий Алексеевич, пожалуйста, Вам слово.

ЛЕОНТЬЕВ Д.А.

д. п. н., проф., заведующий международной лабораторией позитивной психологии личности и мотивации НИУ «Высшая школа экономики»

Уважаемые коллеги, очень интересные доклады.

Пару слов хотел бы сказать по поводу доклада Тимофея Александровича Нестика.

Предыдущий доклад был о пределах поведенческой экономики.

Позволю себе добавить – о пределах долгосрочной перспективы.

Конечно, я абсолютно согласен с тем, что было сказано по поводу значимости долгосрочной перспективы.

Прежде всего потому, что долгосрочная перспектива задает во многом смысл наших действий.

Однако долгосрочная перспектива, долгосрочное планирование будущего возможны в условиях определенной стабильности.

Мне представляется, что те цифры, которые были приведены по сравнению разных стран, от Германии до Танзании, в плане процента людей, рассчитывающих на долгосрочную перспективу и долгосрочные сбережения, объясняются прежде всего степенью стабильности правил игры в соответствующих обществах.

Полагаю, что в Германии опрошенное население верит в стабильность правил игры, поэтому они могут планировать свою жизнь надолго.

В Танзании, боюсь, ситуация несколько менее определенная.

И там, где нет уверенности в стабильности правил игры и в стабильности общества, люди не очень могут планировать свою жизнь наперед.

Это во многом является рациональным поведением.

Рационально – не строить долгие планы в тех случаях, когда мы не знаем, в каком обществе проснемся через полгода, через год.

Будут ли там, скажем, заморожены вклады в банках или не будут заморожены, о чем у нас в последнее время идут разговоры.

Неоднократно уже в истории нашей страны, при нашей жизни долгосрочные стратегии сбережений терпели крах именно в силу изменения правил игры.

И здесь играют роль, конечно же, и личностные факторы, личностные ожидания.

В свое время, лет двадцать назад, я проводил исследование на небольшой выборке.

Оно касалось разных стратегий выбора, который делали люди.

Предпочитали ли они выбор будущего, неопределенности, связанной с будущим, или выбор стабильности, статус-кво прошлого в соответствии с одной из психологических теорий.

Испытуемые разбились на две группы: те, которые предпочитали неизвестность и шли вперед – «туда, не знаю куда», и те, кто предпочитал определенность и выбирал то, что было понятно и известно.

И эти группы сравнивались по набору личностных характеристик.

Те, кто выбирал неизвестность, по всем основным личностным параметрам – по оптимизму, автономии, осмысленности жизни, толерантности к неопределенности и по другим значимым параметрам – оказывались сильно опережающими, то есть представляли собой в некотором роде личностную элиту.

А что касается горизонтов планирования будущего, то у этой продвинутой группы будущее планировалось в основном на 1,5–2 года вперед, не больше.

У представителей второй группы, которые выбирали статус-кво, будущее планировалось на десятилетия вперед, они ставили себе цели.

То есть, похоже, дело в том, что, когда мы планируем будущее очень надолго, мы фактически отказываемся от будущего, потому что будущее – это то, чего еще не было, это неизвестность.

Будущее для нас представляет собой планирование прошлого.

И мы не готовы к неожиданностям.

Мы сейчас вводим такие важные элементы, как неопределенность и отношение к неопределенности.

Это то, с чем имеет дело экзистенциальная психология, которую я в последнее время активно представляю и в русле которой работаю.

В общем, получается, что на стабильных отрезках времени, где будущее объективно можно планировать, там действительно оптимальна и рациональна стратегия долгосрочной перспективы.

А когда мы попадаем в зону бифуркации, когда траектория движения и развития меняется и неизвестно, куда она повернет завтра, рациональной является стратегия готовности ко всему.

Это то, что французский философ Ален Бадью назвал готовностью к событию.

Это означает готовность к любому «черному лебедю», который может прилететь к нам в неизвестный момент, – и неизвестно, куда все повернется.

Таким образом, это некоторое экзистенциальное ограничение общей направленности на долгосрочную ориентацию.

Это первое, о чем я хотел сказать.

Второе – краткое обобщение буквально в одной фразе того, что было сегодня.

Я это воспринимаю как сдвиг от объективной рациональности к субъективной рациональности.

Канеман, Тверски, Словик в своей модели не отрицали рациональность. Они, по сути дела, описали и исследовали феномен субъективной рациональности.

Через условия, которые они задавали в своих исследованиях, они выявляли ту специфическую, индивидуальную, субъективную рациональность, которая имеет место в головах их испытуемых.

И эта рациональность не совпадает с объективной рациональностью, которую мы можем спланировать на основе научных моделей, математики и так далее.

То же самое можно сказать по поводу соотношения доверия и надежности.

Надежность – это объективная характеристика.

Доверие к надежности – это субъективная оценка, которая может не совпадать с объективными характеристиками надежности.

Это то, как это воспринимают люди.

Доверие тоже имеет свои пределы оптимальности, потому что те же стратегии и сценарии телефонных мошенников, о которых сегодня заходила речь, опираются на механизмы доверия.

Они опираются на механизмы доверия людей к своим ближним, на механизмы доверия к социальным институтам, от имени которых они часто выступают, включая Центробанк, Финмониторинг, ФСБ и так далее.

И здесь тоже оптимальным является не расширение доверия, а сужение, то есть ограничение доверия.

«Доверяй, но проверяй», – говорит известная пословица, которая, с одной стороны, не отрицает доверия, а с другой – вводит его границы.

По сути, то, что я сказал, перекликается и резонирует с тем, что Татьяна Владимировна Черниговская написала в чате по поводу механизмов мозга. Подчеркнув, что наиболее оптимальными и перспективными оказываются часто не алгоритмические механизмы, не механизмы обработки по шаблону, как я это понял.

И я попытался сейчас разграничить два рода ситуаций.

Ситуации, в которых шаблонные механизмы действительно работают, и то, что случается с нами в пограничных ситуациях, когда весь прошлый опыт перестает работать.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Дмитрий Алексеевич.

Заключительное выступление в дискуссии – Геннадий Петрович Аксенов.

Пожалуйста, Геннадий Петрович.

АКСЕНОВ Г.П.

к. г. н., ведущий научный сотрудник отдела истории наук о
Земле Института истории естествознания и техники
им. С.И. Вавилова РАН

Хочу высказать свое положительное заключение по поводу всего услышанного.

Это такое оптимистическое заявление.

Я понимаю, что поведенческая экономика, до обсуждения которой мы наконец-то дошли, она ведь недавняя отрасль науки.

И я думаю, что она совершенно не случайна.

Чем больше здесь произносилось разных замечаний по поводу возникающих трудностей, сложностей во всех отношениях – и общественных, и социальных, и индивидуальных, – тем больше крепла моя уверенность, что именно эта отрасль науки говорит об оптимистическом отношении к экономике.

Дело в том, что сама по себе экономика в сегодняшнем понимании начала складываться в XII веке, с появлением права.

Это первая отрасль науки того времени, в которой была применена как раз та самая логика Аристотеля, о которой здесь упоминалось.

Тогда вся античная ученость, рациональность рассуждений и умозаключений стала уже профессиональной наукой – той, которую преподают в университетах.

И деловая жизнь первой подверглась рациональным испытаниям с точки зрения науки.

Как сейчас говорили, в стране, где есть правила, можно планировать свое будущее хотя бы ненадолго.

Это и есть результат постоянного вливания права, логики, науки в сознание – сначала европейских народов, а потом всех остальных.

В этом, я думаю, и заключается основа моего оптимизма.

И когда мы думаем о себе, мы все равно будем стараться работать по правилам.

Возрастающее влияние науки позволило В.И. Вернадскому в 1931 году записать в своем дневнике такую фразу: «Будущее принадлежит ученым-диктаторам».

То есть ученые должны играть все большую и большую роль в жизни.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Геннадий Петрович.

Коллеги, завершаем и предоставим заключительное слово докладчикам.

Алексей Владимирович, Вам заключительное слово.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА

БЕЛЯНИН А.В.

Коллеги, большое спасибо за очень интересную дискуссию, которая отчасти была продолжена в чате и которую, наверное, многие видели.

Мне было очень приятно получить ваши комментарии.

С чем-то я согласен, с чем-то – нет.

Это совершенно нормальный процесс.

По-моему, получился очень хороший форум, где серьезные вопросы обсуждаются очень умными людьми с междисциплинарной точки зрения, что очень важно.

У меня буквально два коротких комментария к тому, что я услышал.

Первый комментарий – по поводу разных точек зрения разных наук.

Считаю, что принципиальных различий между социологией, психологией, политологией, антропологией, экономикой с точки зрения предмета исследования, вообще говоря, нет.

Предмет исследования – человек, его поведение во всей многогранной сложности, во всех его аспектах. И мы хотим понять эти аспекты в той степени, в которой мы являемся исследователями и в которой нас это интересует.

Нами движет все-таки то, что называется любознательностью (*intellectual curiosity*), а не какие-то другие мотивы, которые в чате тоже упоминались.

Второй комментарий – в качестве некой рефлексии и некой подсказки.

Это рефлексия на доклад Тимофея Александровича Нестика.

Тимофей Александрович совершенно справедливо указал, что ключевая характеристика из социальных предпочтений, которые коррелируют с экономическим благополучием стран, обнаруженная исследователями из Германии, – это не отношение к риску, не альтруизм, не солидарность, не желание мстить, а это – готовность терпеть сегодняшние неудобства ради получения будущих благ.

То есть терпение (patience).

Один из соавторов этого исследования рассказал, что можно найти «карты терпения» в разных странах.

В развитых, богатых странах люди готовы терпеть больше. В бедных странах – меньше.

И это очень жесткая корреляция.

Нигде больше такой корреляции нет.

А вот что они отмечают еще.

Если рассматривать, допустим, поведение не только людей, а поведение белок, то скандинавские белки в живой природе терпеливо ждут, пока им дадут угощение.

Они не теребят человека в лесу, в лесопарке, а сидят и ждут, пока им положат орешек.

А например, южноевропейские белки, в Испании, в Италии, могут пристать к человеку: «Ну, давай, давай скорей сюда». Будут на руки лезть, за штаны дергать: пришел – угощай.

Получается, что готовность терпеть у белок такая же, как у людей, живущих в этих странах.

И вопрос, о котором можно подумать: это люди так белок воспитывают? Вообще, с чем это связано?

Какие механизмы стоят за этим единообразным поведением людей и животных в разных странах, в разных культурах?

Это предмет отдельного исследования.

Я ответа не знаю.

Но думать тут есть над чем, как и над многим другим.

И я искренне призываю всех коллег не опускать руки, не унывать и продолжать поиск истины (quest for truth).

Тосунян Г.А.: Спасибо, Алексей Владимирович.

Пожалуйста, Тимофей Александрович.

НЕСТИК Т.А.

д. п. н., проф. РАН

Коллеги, спасибо большое за возможность принять участие в столь интересной дискуссии.

Я еще раз убедился в том, что мы с коллегами из области поведенческой экономики и экономической психологии дополняем друг друга.

Хотел бы также отметить, что, когда я говорил о роли социальных институтов, как раз и имел в виду разный уровень стабильности правил игры. Именно это и делает поведение студентов экономических университетов в Нигерии и Танзании вполне рациональным.

Мы это видим и по другим исследованиям, где сравнивались, скажем, Бразилия и Германия.

То есть короткий горизонт и неготовность ждать – это вполне рациональное поведение людей, находящихся в условиях высокой инфляции.

В этой связи я хотел бы подчеркнуть то, что меня самого очень удивило в результатах исследований, которые мы проводили последние семь лет.

Тревога в условиях такой трудноконтролируемой угрозы снижает веру в полезность планирования, но при этом повышает интерес к будущему.

То есть, по большому счету, усиление одних компонентов долгосрочной ориентации компенсирует ослабление других.

И я предложил бы относиться к долгосрочной ориентации как к очень сложному, многокомпонентному феномену, что позволяет искать способы его поддержки в условиях неопределенности.

Ведь мы видим, по существу, две стратегии совладания с неопределенностью.

Первая – это стратегия преадаптации, когда мы справляемся с тревогой через интерес к будущему и через значимость непрерывного развития на протяжении своей жизни.

То есть через инвестиции в будущие возможности без конкретного плана, когда горизонт планирования сокращается и вообще вера в то, что планировать что-то в долгую полезно, тоже падает.

А у других мы наблюдаем иную стратегию, когда совладание с неопределенностью происходит через рост значимости преемственности традиций.

В этой стратегии очень значимую роль играют моральные основания, так называемые сплачивающие, консервативные моральные основания.

То есть лояльность к группе, уважение к власти – то, что политические психологи называют «сплочением вокруг флага».

По сути, это вверение себя некоторым социальным институтам, которое позволяет компенсировать чувство утраты контроля надеждой на то, что мир справедлив, что есть какие-то правила, которые будут восстановлены.

В этих условиях, конечно, чрезвычайно важным фактором жизнеспособности общества становится развитие социального воображения, поддержка способности мыслить сценарно.

Но это отдельная тема.

Спасибо огромное!

Тосунян Г.А.: Спасибо, Тимофей Александрович.

Академик Гусейнов, сопредседатель нашего Совета. Абдусалам Абдулкеримович, с удовольствием послушаем Вас.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ГУСЕЙНОВ А.А.

акад. РАН, д. филос. н., научный руководитель
Института философии РАН

Я поддерживаю всех, кто дал высокую оценку докладов и всему ходу нашего обсуждения.

Это действительно очень интересно, и самое главное, дает цельное представление о предмете, который был обозначен.

Я хотел бы сказать буквально несколько вещей.

Первое.

Когда мы говорим об экономическом поведении и вообще о поведении в целом как общей теории, или о поведении каком-то ином, конкретизированном – спортивном, военном или еще каком-то другом аспекте, – мы это рассматриваем именно как науку, как область знаний.

То есть речь идет о каких-то обобщениях, которые обнаруживают себя лишь в форме тенденций, в качестве некой равнодействующей. Они обнаруживают себя в массе, именно в неопределенной массе частных случаев.

Когда речь идет о поведении как предмете исследования, нас интересует то, что происходит в большой массе людей.

А совершают-то поступки отдельные индивиды, и эти поступки складываются в индивидуальные линии поведения.

Поэтому те общие выводы, которые делают эти области научного знания, как бы методически обработанные, со своими критериями и так далее, не дают нам ответа на вопрос, как будут вести себя отдельные индивиды, отдельные люди.

Здесь вполне уместна известная аналогия с лукавой цифрой «средней температуры в больнице».

То, что будут делать отдельные индивиды и как они будут себя вести, в том числе и конкретно в сфере экономики, – это находится за пределами теории.

И поэтому прямого перехода от обобщения, которое делают эти области знаний, к действиям отдельных людей не существует.

Но это, я думаю, особенность вообще всей гуманитарной области или всей человеческой деятельности.

И второе замечание у меня вот такое.

Да, экономическое поведение имеет дело с рациональным субъектом.

Мы видим, что сейчас исследователи пришли к выводу, что надо уметь работать с ограниченной рациональностью. И в этом случае поведение индивидов соотносится с их когнитивными способностями как высшим уровнем знаний, умений и других контролируемых индивидуальных решений.

Но ведь человек вместе с тем – это существо коллективное.

И он мыслит не просто как рациональный индивид.

Он еще мыслит как общественный индивид, и в этом смысле он мыслит-то не как индивид и, если хотите, не персонально.

Он, конечно, непосредственно действует как индивид, но при этом он сам по своему статусу является чем-то большим, чем отдельный индивид.

И мне кажется, что экономическое поведение – это как раз та область поведения, которая, наверное, наиболее подходит под критерии научности.

Это та область поведения, которая поддается научному осмыслению, выявлению внутренних ее закономерностей.

И когда речь идет об экономическом поведении, мне кажется, этот второй аспект, а именно обусловленность поведения человека, его поступков, его способа мышления, но прежде всего его действий, его общественным положением, его статусом, тем, что он действует не как отдельная биологическая единица, – этот аспект не учитывается.

Здесь я хотел бы сослаться на конкретный пример.

Сбербанк одно время включил такую услугу.

Когда человек осуществляет какую-то операцию с большой суммой (забирает, переводит), требовалось, чтобы это действие клиента подтвердил другой заранее обозначенный им доверенный его человек.

И сам вкладчик заранее назначает человека, которому он доверяет.

Подтверждение со стороны доверенного человека было обязательным условием для того, чтобы эта операция совершилась.

Это была уместная страховка от мошеннических действий, чтобы человек не стал жертвой мошенника.

Очень разумное решение.

Я действительно называл такого человека.

Конечно, это немного осложняло, затягивало процесс, потому что надо было ждать, пока этот человек подтвердит операцию.

Но иногда это длилось буквально минуты.

Тем не менее, я считаю, в целом это было правильное решение.

Оно учитывало, что человек – это не просто отдельный индивид, а общественное существо, включенное в противоречивые отношения с другими людьми, в том числе то, что он может стать жертвой мошенников.

В целом экономика, в особенности в ее современных развитых формах, является настоящей лабораторией, в

которой формируется сложная и динамичная общественная природа человека.

В этом смысле можно сказать, что экономика – больше, чем экономика: она является резервуаром человеческих потенциалов и вызовом гуманитарному познанию.

В заключение с удивлением и огромным удовольствием хочу зафиксировать, что тема вызвала большой интерес, собрала аудиторию, которая на пике, как я заметил, составила 161 человек.

Еще раз большое всем спасибо.

Тосунян Г.А.: 170 с лишним было участников, 250 человек записались. Как всегда, две трети, 172 – на пике.

Гусейнов А.А.: Даже больше 170!

Это, конечно, говорит о важности рассматриваемой сегодня темы.

Но еще больше говорит о том, что наше сообщество, «Рабочие завтраки у Тосуняна», заседания нашего объединения сами по себе являются привлекательными.

Наша площадка – как объединение, как сообщество, как некая коммуна.

И хотя обсуждение проходит много часов, нередко четыре часа и больше, и приходится тратить много своего времени, но зато ты получаешь достаточно глубокое, объемное и полное представление о рассматриваемой теме.

И это, конечно, многого стоит.

Большое спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

акад. РАН

Тосунян Г.А.: Спасибо, Абдусалам Абдулкеримович. Коллеги, я тоже позволю себе заключительное слово. По традиции вкратце прокомментирую некоторые реплики.

Начну с высказывания Абдусалама Абдулкеримовича, касающегося нововведения Сбербанка.

Поясню, что такая услуга называется сервисом «второй руки», и она есть не только у Сбербанка.

Этот принцип был внедрен относительно недавно, наряду с услугой самозапрета на кредиты.

Каждый клиент банка добровольно выбирает для себя тот или другой институт.

Самозапрет на кредиты – это добровольный отказ человека от возможности брать кредит. Все банки обязаны учитывать эту информацию, которая хранится во всех квалифицированных бюро кредитных историй.

Если банк эту информацию не использовал и выдал кому-то кредит, он обязан будет сам погасить его, на него ложится вся ответственность.

Гусейнов А.А.: Гарегин Ашотович, спасибо Вам большое.

Я бы с удовольствием сделал такой самозапрет.

Это к кому я должен обратиться?

Тосунян Г.А.: Элементарно просто. Это можно делать через Госуслуги или МФЦ.

В МФЦ можно также оформить самозапрет на продажу своей недвижимости. И тогда никто не сможет совершить какую-либо сделку с Вашей недвижимостью, пока Вы сами не снимете этот самозапрет либо не оформите сами сделку.

Что касается самозапрета на выдачу кредита.

Если Вы когда-нибудь захотите взять кредит, Вы можете снять это ограничение. В течение одного-двух дней этот самозапрет аннулируется, и Вы сможете быть получателем кредита.

Вот такой несложный механизм.

Точно так же работает институт «второй руки», о котором Вы упомянули. Очень часто этим сервисом пользуются люди старшего поколения, ограждая себя таким образом от возможных действий мошенников.

Человек сам выбирает себе доверенное лицо, которое контролирует снятие денег, переводы – как правило, на крупные суммы.

И если вдруг кто-то звонит и пытается убедить пожилого человека отдать деньги в чьи-то руки, то пока не будет согласия этого самого доверенного лица, кого человек, будучи в здравом уме и твердой памяти, указал банку, эта операция не будет совершена.

Это на тот случай, когда люди понимают, что в какой-то момент они могут повести себя неадекватно.

Гусейнов А.А.: А услугу «второй руки» я не снимал, ее просто банк снял, и все.

Тосунян Г.А.: Нет, без Вашего согласия банк не имеет права это делать. Если нужно, можем разобраться.

Это неправильно, это невозможно, если Вы об этом заявили. Либо Вы заявляли это на какое-то время, но сам банк не может это ограничение снять.

Вот такие институты есть, и они, в принципе, вполне логичны, обоснованны.

И это тоже, так скажем, признак созревания общества. И один из вариантов борьбы с мошенничеством.

Алексей Владимирович Белянин в своем докладе ставил важный вопрос.

Вопрос о том, что есть общая теория поведения и что экономический агностицизм отказа от понимания механизмов принятия решения во многих случаях действует, потому что рациональный экономический объект должен вести себя в соответствии, грубо говоря, со стадным инстинктом.

То есть рациональный экономический агент должен действовать так, как действуют люди, руководствуясь стадным инстинктом.

Может быть, я неправильно понял, но отказ от механизмов принятия решений, в общем-то, опасная штука.

На мой взгляд, как раз нужно культивировать обязательную попытку понять механизм принятия решений, обязательный уход от стадного инстинкта, обязательное воспитание необходимости самостоятельного принятия решений и никогда не поддаваться стадным инстинктам.

Другое дело, что и аферисты это используют.

Поэтому иногда приходит клиент в банк и говорит: «Дайте мои деньги, я собираюсь вложиться...» Ему объясняют: «Не надо этого делать», – а он настаивает: «Я сам принимаю решения. Я так хочу, не мешайте мне».

Это и есть отказ от стадного инстинкта. Но в данном случае его индивидуальные сомнительные решения принимаются под чьим-то влиянием и проявляются в не самой правильной форме.

По поводу причинно-следственного анализа.

Был вопрос, что выбирать между экологическим благом и мобильным телефоном.

Считаю, что так противопоставлять не совсем правильно, потому что, безусловно, в целом люди к экологическому благу относятся довольно серьезно. В том числе

с точки зрения жизни, здоровья своего и своих детей, и не только, но и будущего вообще.

Может быть, тогда возможно сравнение и бутерброда с экологическим благом?

Такие сравнения, мне кажется, не совсем корректны.

В долгосрочном плане понятно, что без экологического блага наше существование под вопросом.

Можно просто от плохого воздуха умереть и от сверх плохого климата тоже.

Но когда сейчас непосредственно хочется есть, то ты в этот момент будешь думать больше о бутерброде, а об экологии будущего меньше.

В связи с этим на ум приходит пирамида Маслоу.

Размышлять об экологическом благе, которое не находится на вершине этой пирамиды, а находится где-то на одном из ярусов, мне кажется, это, условно говоря, спекуляция.

Хотя я понимаю приведенный пример, он правильный и очень интересный.

Теперь по поводу Нигерии и Германии, о чем говорил Тимофей Александрович Нестик.

Людей, рассчитывающих на долгосрочную перспективу и долгосрочные сбережения, в Нигерии – 8%, а в Германии – почти 90%.

На мой взгляд, здесь ключевым является вопрос не только и не столько о стабильности государства, сколько о доверии к своему государству.

Доверие и стабильность – это все-таки разные вещи.

Конечно, прогнозирование и доверие строятся на основе стабильности, но не только.

Доверие строится еще за счет соответствующей работы институтов этого государства.

Экономическая стабильность – это другое.

Германия тоже может переживать экономические кризисы, и жители Германии не исключают этих возможностей. Но они доверяют институтам своей страны, а не просто верят тому, что все в экономике будет хорошо и стабильно.

Важно именно доверие к институтам, потому что компенсировать нестабильность будут пытаться с их помощью в тех странах, где есть соответствующие институты.

А в тех странах, где этих институтов нет, ситуация другая.

В Советском Союзе четыре раза проводили денежные реформы, потому что институтов защиты интересов граждан, держателей вкладов, не было.

А в странах, в которых институционально обеспечены права граждан, даже если случаются катаклизмы, государство ищет возможность компенсации.

Мы пошли по пути создания института системы страхования вкладов, института кредитных историй.

И это свидетельствует о том, что мы в постсоветский период стали продвигаться в цивилизованном направлении.

Мы, я надеюсь, навсегда отказались от самых безобразных денежных реформ а-ля 1991 или 1993 года.

Деноминация 1997 года – это было простое «отсечение трех нулей», и проведена она была очень грамотно, по-человечески. Это была не такая денежная реформа, как в 1991 и 1993 годах, которые были издевательством над людьми, за которые до сих пор стыдно.

Следовательно, доверие в отношении своего государства – это важнейший фактор.

Сегодня, правда, прозвучали сомнения, что еще неизвестно, что будет со вкладами, что идут разговоры насчет того, что вклады могут «заморозить», что есть еще какие-то риски.

Это маловероятно.

Теоретически, конечно, у нас все может быть.

Хотя не только у нас. Теоретически во всем мире может быть все что угодно.

Но сегодня ситуация не вызывает больших опасений, в том числе благодаря позиции Центрального банка.

Да, АРБ постоянно критикует Центральный банк за его недостатки. Но в отношении вкладов ЦБ ведет себя более чем адекватно и категорически не допускает даже мысли об ущемлении интересов граждан.

Учитывая, что Центральный банк все-таки является производной от глобальной политики, гарантировать, конечно, ничего нельзя.

Но тем не менее, повторю, такой негативный сценарий маловероятен. И не потому, что Центральный банк хороший или кто-то в политике хороший или плохой, а потому что это будет разрушительным.

Мы уже эти разрушения испытали на себе. И инстинкт самосохранения страны говорит о том, что такого рода шаги будут иметь катастрофические последствия.

И в этом можно видеть залог того, что подобного рода «сюрпризов» не произойдет.

Я говорил о формировании будущего. И меня несколько озадачил комментарий, который оставила в Zoom Алла Алексеевна Шептун.

Вот что она пишет:

«Да, “Раньше думай о Родине, а потом о себе” – это лозунг ушедшей эпохи. Сейчас технология подталкивания формирует другого человека: “Бери от жизни все”, “Ты этого достоин”, “Не упусти свой шанс” и так далее. Именно такой человек нужен в рыночной экономике – неумный потребитель».

Но разве забота о своей семье и далее по списку, который я привел ранее, – это синоним потребления?

На мой взгляд, здесь есть подмена понятий и некорректное противопоставление.

О Родине, конечно, надо думать, потому что Родина обеспечивает тебе, твоим детям и всему твоему окружению стабильные возможности развития и роста.

Родина – это часть тебя.

Но нужно начинать свою любовь в первую очередь со своих близких и потом поднимать ее до государственного уровня, а не наоборот!

Думаю, что эту тему дальше раскрывать не стоит, слишком много времени на нее уйдет.

Завершу свое выступление на такой мажорной ноте.

Умейте любить себя, в своем лице – свое окружение, в лице своего окружения – свое общество, в лице своего общества – свое государство.

Но не наоборот.

Спасибо в первую очередь докладчикам и всем активным участникам нашего сегодняшнего обсуждения.

До следующих встреч!

**Список литературы, опубликованной по итогам
заседаний НКС ООН РАН, «Открытых дискуссий»
президента АРБ и НИИ ДДиП**

1. Анализируя сегодня, говорим и думаем о будущем (18.04.2020) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 175 с.
2. Предновогодние заседания: 2020, 2021 (31.12.2020, 31.12.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 206 с.
3. Ответственность пациентов и врачей. Уровень здравоохранения в России (03.04.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 124 с.
4. Конкурентоспособность российской науки: проблемы и решения (03.04.2021, 17.04.2021, 15.05.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 333 с.
5. О проекте «Стратегия развития финансового рынка до 2030 года» (09.10.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2021. – 155 с.
6. О развитии конкуренции в сфере науки (30.10.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 130 с.
7. Социально-профессиональные проблемы прекаризации труда (18.12.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 131 с.

8. Инвалидность и жизнь (12.02.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 106 с.
9. Новая экономическая реальность: региональный разрез. Российский рынок драгоценных металлов (21.04.2022, 15.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 161 с.
10. 1. Санкции. 2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в условиях санкционного давления. 3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы (11.06.2022, 25.06.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 242 с.
11. Демография России: тренды последних лет и краткосрочный прогноз (15.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 120 с.
12. Общее образование: проблемы и решения (29.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 148 с.
13. Китай: вчера, сегодня, завтра (19.11.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 189 с.
14. Одаренные дети. «Гадкие лебеди» братьев Стругацких как антиутопия кризиса образования: межпоколенческий дефолт (17.12.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 163 с.
15. 2022-й – «особый». 2023-й – риски и ожидания (31.12.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 134 с.

16. Закат общества конкуренции и коллаборативное преимущество (21.01.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 128 с.
17. 1. Мировой океан: ресурсы и влияние на климат. 2. Безусловный базовый доход: шанс для России? (04.02.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 148 с.
18. Психологическое состояние российского общества (18.03.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 192 с.
19. О мозге (01.04.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 187 с.
20. Китай: открытая дискуссия. Социальный рейтинг в Китае (26.04.2023, 27.05.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 185 с.
21. Индия: вчера, сегодня, завтра. Взаимодействие России и Индии в условиях глубокой структурной трансформации российской экономики (29.04.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 152 с.
22. Денежно-кредитная политика и монетизация экономики (13.05.2023, 11.05.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 238 с.
23. Молодежь и мошенничество (31.05.2023). Теория поколений и модели мира (22.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 158 с.

24. Социальное неравенство (10.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 145 с.
25. Национальная сила: оценка и практическое применение. Гипотеза общественного прогресса: аргументы «за» и «против» (24.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 179 с.
26. Турция: вчера, сегодня, завтра (08.07.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 102 с.
27. Научное лидерство и человеческий капитал (22.07.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 150 с.
28. Цифровые валюты центральных банков (26.08.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 151 с.
29. Общество и государство (09.09.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 163 с.
30. Искусственный интеллект (14.10.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 182 с.
31. «Зеленая» экономика: принципы и проблемы (18.11.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 164 с.
32. Институт финансового омбудсмена, его роль в развитии общества (25.11.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 152 с.

33. 2023-й – итоги. 2024-й – перспективы (30.12.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 136 с.
34. В.И. Вернадский и его наследие (20.01.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 175 с.
35. Генномодифицированные продукты: «за» и «против» (03.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 102 с.
36. Банки Китая: стратегия развития (03.02.24) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 90 с.
37. Проблема общечеловеческих ценностей. Причины ценностных противостояний в современном мире (17.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 162 с.
38. Искусственный интеллект в банковской сфере (29.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 121 с.
39. Малый и средний бизнес (02.03.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 172 с.
40. Мозговая активность в пожилом возрасте (паркинсон, альцгеймер, деменция) (06.04.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 162 с.
41. БРИКС: платежные системы (20.04.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 173 с.

42. Цивилизация. Что это? (25.05.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 208 с.
43. Жилая недвижимость (27.07.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 166 с.
44. Общественный договор (07.09.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 186 с.
45. Банки и конкуренция: материалы «Открытой дискуссии президента АРБ» (19.09.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 100 с.
46. Жизнь и смерть. Право на эвтаназию и суицид (21.09.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 221 с.
47. Наука и власть (05.10.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 206 с.
48. Борьба с кризисом и промышленная политика (19.10.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 178 с.
49. Философия в современном мире (16.11.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 218 с.
50. Конкуренция на финансовом рынке (30.11.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 133 с.

51. Роль институтов в развитии общества (14.12.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 211 с.
52. Инфляция у каждого своя: материалы «Открытой дискуссии президента АРБ» (17.12.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 108 с.
53. Завершился 2024 год. Что дальше? (31.12.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 97 с.
54. Что такое Свобода? Свобода воли, свободы личности (15.02.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 210 с.
55. Цивилизационные основы России (часть 2): Качество жизни. Равноправие женщин и мужчин. Русское крестьянство (01.03.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 178 с.
56. Коррупция в Китае (22.03.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 143 с.
57. Религия и общество (05.04.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 164 с.
58. Многополярный мир: Россия, США, Китай, Индия, ЕС: влияние на него новой администрации США (31.05.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 167 с.

59. Производительность труда в России и мире (21.06.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 207 с.
60. Когнитивная безопасность (12.07.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 144 с.
61. Институты развития. Их роль в экономике (26.07.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 181 с.
62. Социальная структура и дифференциация российского общества (16.08.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 187 с.
63. Развитие энергетики (30.08.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 152 с.
64. Редактирование генома (25.10.2025) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2026. – 178 с.

Электронные версии сборников
можно скачать по ссылке:

<https://rannks.ru>

Поведенческая экономика

Материалы заседания 24 января 2026 года

Презентации докладчиков
можно скачать по ссылке:

<https://rannks.ru/pubs/>

Подписано в печать 30.09.2026
Формат 60х90/16
Цифровая печать
Тираж 500 экз. Заказ № 106

Отпечатано в ООО «НОВЫЕ ПЕЧАТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»
117525, г. Москва, ул. Днепропетровская, д. 3, корп. 5, пом. III

Научно-консультативный совет Отделения общественных наук РАН был создан в 2012 году как Совет по правовым, экономическим, социально-политическим и психологическим аспектам финансово-кредитной системы. В феврале 2020 года члены НКС приняли решение расширить компетенцию Совета, перейдя от рассмотрения вопросов развития финансового рынка к более широкому кругу проблем развития общества, поставив во главу угла своих исследований и дискуссий вопросы: в каком обществе мы живем? Какое общество мы хотели бы оставить своим потомкам в наследство?

Сопредседатели Совета: академики РАН А.А. Гусейнов, А.А. Кокошин и Г.А. Тосунян.

Ассоциация российских банков учреждена в марте 1991 года. Миссия Ассоциации российских банков – реализация программы банкизации страны, создание условий для эффективного функционирования, развития банковской системы России и обеспечения ее стабильности, защиты прав, интересов банков и условий для справедливой рыночной конкуренции; участие в построении национальной финансовой экосистемы, основанной на принципах соблюдения прав и реализации комплекса мер по повышению финансовой грамотности потребителей.

Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права учрежден в конце 2019 года.

Цель института – многогранное изучение вопросов человеческой жизнедеятельности и общественных процессов, которые наибольшим образом влияют на развитие доверия в обществе, повышение чувства собственного достоинства у граждан страны и на формирование уважения друг к другу.

Институт приступил к работе в начале 2020 года в формате научных заседаний с коллегами, интересующимися проблемами доверия, достоинства, их правового обеспечения и стимулирования.