

"ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ" КАК НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА

В последние десятилетия стала довольно распространенной практика применения экономико-математических методов при поисках ответов на вопросы, встающие перед учеными – специалистами в других областях знания. Все чаще экономисты, вооруженные своим инструментарием, вторгаются в сферы деятельности социологов, политологов, историков, экологов... Такая практика даже получила наименование "экономический империализм". Что она несет: новые исследовательские возможности или огрубление, сведение к трактовке с позиций *homo economicus* сложнейших социальных процессов? Статья С. Гуриева начинает дискуссию, в которой разные аспекты "экономического империализма" как научной парадигмы журнал предлагает обсудить известным отечественным экономистам, социологам, представителям других дисциплин.

С. М. ГУРИЕВ

Три источника – три составные части экономического империализма*

Физики работают хорошими методами с плохими веществами, химики – плохими методами с хорошими веществами, а физхимики – плохими методами и с плохими веществами.

Г. Ландольт

Экономисты традиционно раздражают представителей других наук. Физики и математики считают, что они используют упрощенные и нестрогие модели и методы анализа данных и сомнительные (с точки зрения экспериментальной физики) методы проверки теоретических гипотез. Представители других общественных наук, напротив, полагают, что экономисты пытаются использовать математические методы для анализа материй, по определению не поддающихся точному анализу. Впрочем, с точки зрения социологов и политологов, главный грех экономистов не только в использовании математических и статистических методов в экономических исследованиях, но и в том, что в последнее время они пытаются проникнуть на территорию других общественных наук. Тенденция использования экономических методов для работы над

* Статья является расширенным вариантом лекции в дискуссионном клубе Билингва (см. <http://polit.ru>) и статьи в журнале "SmartMoney".

Гуриев Сергей Маратович – доктор экономических наук, ректор Российской экономической школы.

проблемами социологии, политологии, права, психологии, антропологии и других наук об обществе и человеке получила название "экономического империализма". Хотя элементы такого подхода можно встретить по крайней мере у А. Смита и М. Вебера, по-настоящему экономисты повели наступление на соседние науки лишь в последние 30–40 лет, после того, как разработали основные формальные методы анализа и успешно апробировали их на экономической проблематике.

Пожалуй, самым известным экономическим империалистом считается нобелевский лауреат 1992 г. Г. Беккер, опубликовавший в 1960–1970 гг. ряд работ, посвященных экономическому анализу человеческого капитала, преступности, семейной жизни и других социальных явлений (см., в частности, [Беккер, 2003]). Кроме того, именно экономический империализм прославил и одного из самых известных экономистов последних лет – С. Левитта, автора мирового бестселлера "Фрикономика" [Левитт, Дабнер, 2007], где суммируется ряд его исследований в области экономики спорта, преступности, дискриминации, образования, семейной жизни и т.д. Во многом Левитт с числами и современными экономическими методами идет по стопам своего предшественника Беккера, которому не были доступны появившиеся в последнее время массивы данных.

Критики экономического империализма с удовольствием обсуждают несколько скандалов, связанных с работами Левитта: как оказалось, в ряде статей Левитт и его соавторы в лучшем случае неаккуратно обращались с данными. Однако компрометация результатов Левитта не останавливает "крестовый поход" экономических империалистов в соседние области знаний. Уже сейчас экономисту следует определять не по предмету, а по методу исследования. Достаточно посмотреть на структуру программы главной международной экономической конференции – Ежегодной конференции Американской экономической ассоциации. Отделить собственно экономические исследования от финансовой экономики и от экономики контрактов и других аспектов юриспруденции уже невозможно. Поэтому я объединил последние дисциплины с категорией "экономика", включив в этот объединенный раздел 109 сессий. Но даже если посмотреть на то, сколько сессий было посвящено политической экономике (18), социальной экономике (20), поведенческой экономике (10), экономике здоровья и экологии (17), то окажется, что эти порождения экономического империализма занимают 40% программы.

Такое же впечатление возникает и при взгляде на список недавних лауреатов Медали Кларка – самой престижной награды Американской экономической ассоциации, присуждаемой раз в два года лучшему американскому экономисту до 40 лет. Получение Медали Кларка – один из лучших сигналов о будущем претендентстве на Нобелевскую премию. За последние 10 лет, кроме Левитта, медаль Кларка получили К. Мерфи (его исследования так же разносторонни и междисциплинарны, как и у Левитта), А. Шлейфер (один из ведущих исследователей в области применения психологии в экономике и финансах [Shleifer, 2000]), а также в области экономического анализа права), М. Рабин (за работы в области поведенческой экономики), Д. Асемоглу (исследования которого относятся и к политологии, и к истории [Acemoglu, Robinson, 2005]). Лишь один лауреат – С. Эти – может быть названа "нормальным" микроэкономистом.

Проникновение экономики в соседние области знания происходит с разной скоростью. Современные финансы уже немыслимы без экономических методов построения теоретических моделей и анализа данных. Исследования контрактов, корпоративного и международного права, судебных решений опираются в первую очередь на аппарат современной теории игр и теории контрактов – относительно молодой области микроэкономики, фокусирующейся на ситуациях с несимметричной информацией, издержками мониторинга и исполнения судебных решений. Достаточно быстро экономика проникает и на политические факультеты – примерно половина профессоров политических наук в ведущих вузах работают в так называемой "парадигме рационального выбора", сторонники которой анализируют процессы голосования, формирования политических институтов и лоббирования с экономической точки зрения. Гораздо в меньшей степени экономистам удалось вторгнуться в домены социологов и психологов, но и здесь в последние годы происходят тектонические сдвиги.

Откуда взялся экономический империализм и почему он так успешен? Может быть, все дело в перепроизводстве высокооплачиваемых ученых-экономистов, которые, по словам того же Левитта, обладают хорошими методами, но которым не хватает интересных вопросов? Может быть, экономические аспирантуры просто готовят более самоуверенных специалистов, умеющих быстро – пусть и некачественно – отвечать на любые вопросы, даже на те, в которых они ничего не смыслят (именно так характеризуют Левитта его недруги)? На самом деле, по-моему, экономический империализм естественным образом возник из неудовлетворенности экономистов состоянием самой экономической науки.

Изгнание из неоклассического рая

Послевоенное развитие экономической науки увенчалось построением неоклассической парадигмы, которая в первую очередь заключалась в формализации известной идеи Смита о "невидимой руке" рынка: каждый экономический агент, стремясь к собственной выгоде, благодаря рыночным стимулам максимизирует и общественное благосостояние. Экономисты смогли сформулировать достаточно общие условия, при которых утверждение о "невидимой руке" превратилось в математические теоремы о рыночном равновесии – ситуации, в которой каждый агент максимизирует свою выгоду при заданных ценах, а цены балансируют спрос и предложение на всех рынках. Так называемая "Первая теорема благосостояния" утверждала, что в условиях совершенной конкуренции, симметричной информации, отсутствии трансакционных издержек распределение ресурсов в рыночном равновесии эффективно, то есть никакой, пусть и всеведущий и всемогущий Госплан, не сможет улучшить общественное благосостояние по сравнению с "невидимой рукой" рынка. Более того, "Вторая теорема благосостояния" показывает, что любое эффективное распределение ресурсов может быть получено как рыночное равновесие (при соответствующем распределении исходных прав собственности).

В неоклассической экономике возник и целый ряд менее общих, но близких по духу утверждений. Например, теорема Коуза говорит о том, что если трансакционных издержек нет, а права собственности четко определены, то свободный и добровольный обмен между экономическими агентами приводит к эффективному равновесию даже и при наличии экстерналий; при этом полученное равновесие не зависит от исходного распределения прав собственности. Теорема Модильяни-Миллера утверждает, что в отсутствие несимметричной информации и налогов любая структура капитала компании (долговое или акционерное финансирование, или любое их сочетание) дает один и тот же – эффективный – результат.

Эти теоремы так же интеллектуально привлекательны, как и уравнение Шредингера или соотношение неопределенности Гейзенберга в квантовой физике или уравнение $E = mc^2$ в теории относительности. Они так же просты и универсальны. Проблема лишь в том, что они не соответствуют действительности. Для того чтобы опровергнуть релевантность неоклассических теорем, нет нужды в проведении сложных, дорогостоящих экспериментов на многокилометровых ускорителях – их практическая несостоятельность очевидна любому из нас. Рыночное равновесие зачастую неэффективно. Права собственности и структура капитала имеют огромное значение. Перераспределение существенно влияет на эффективность и т.д.

В чем же дело? Теоремы неоклассической экономики верны с формальной точки зрения – именно как математические теоремы, но их предпосылки практически никогда не выполняются в реальности. Именно поэтому экономисты и стали интересоваться ситуациями, в которых правила игры определяются не наилучшим образом, а в результате политического процесса, который в свою очередь зависит от стратегического поведения участников – так возникла новая политическая экономика. Экономисты стали исследовать проблемы асимметричной информации, несовершенства кон-

трактов, неисполнения судебных решений, возникновения и развития правовых институтов, влияние правовых традиций на развитие экономики.

Оказалось, что отказ от неоклассических предположений о совершенстве правил игры дает возможность объяснить целый ряд реальных явлений. Очень показателен пример экономики финансовых рынков. В экономической науке довольно долго доминировала гипотеза эффективных рынков – идея о том, что все возможности для арбитража, основанные на общедоступной информации, моментально используются. Если инвестор не обладает инсайдерской информацией, он не может получить гарантированную прибыль от операций на финансовом рынке. В реальности все обстоит совсем по-другому. Например, при включении ценной бумаги в фондовый индекс ее цена подскакивает. В стандартной модели это трудно объяснить – от того, что бумагу включили в индекс, будущие доходы по ней не изменились. Но в модели, где есть издержки на получение информации и вычисления, не все инвесторы готовы решать оптимизационные задачи с любой наперед заданной точностью. Более того, несовершенство рынка может объяснить и тот факт, что возвращение цены акции к справедливому значению происходит не мгновенно: ведь даже если биржевые спекулянты знают, что они в конце концов заработают на отличиях цены от ее справедливого уровня, им трудно найти на рынке сколь угодно много средств для спекуляций. Ведь инвесторы, у которых спекулянты просят денег, знают, что с некоторой вероятностью возвращение цены к справедливому уровню займет достаточно много времени, а от этого риска никто не застрахует.

Аналогичным образом на поведение финансовых рынков влияет и их так называемая "неполнота". В теоремах благосостояния важную роль играет наличие ликвидного рынка для всех возможных финансовых инструментов – для каждого возможного события должна существовать ценная бумага, которая позволяет от этого события застраховаться; причем для этой бумаги есть ликвидный рынок (в том числе и для продаж коротких позиций). В реальном мире существует лишь ограниченное количество финансовых инструментов (акций, облигаций, производных бумаг и т.д.), которые не могут покрыть все возможные события в вероятностном пространстве. Оказывается, что в данном случае может иметь место неединственность равновесия, причем цены финансовых инструментов различаются. Это, в свою очередь, означает, что возможны резкие переходы из одного равновесия в другое (то есть фондовые бумы и обвалы).

Кроме того, простое наблюдение, что внешние инвесторы знают о компании гораздо меньше, чем инсайдеры, приводит к радикальным отклонениям от результатов Модильяни-Миллера. Как только мы предполагаем наличие информационной асимметрии на рынке капитала, возникает четкая иерархия источников финансирования: компании предпочитают финансировать инвестиции из прибыли, когда это невозможно – выходят на долговые рынки; лишь когда долговое бремя слишком велико – обращаются к выпуску акций. Эта теория вполне соответствует эмпирическим данным: даже в США большинство компаний финансируют инвестиции из прибыли, меньшинство – за счет кредитов и облигаций и лишь считанные проценты – за счет выпуска акций.

Еще одно отступление от неоклассических аксиом – предположение о неполноте контрактов. Если предположить, что возможности судебной системы ограничены и она может обеспечить исполнение только достаточно простых контрактов, то права собственности имеют критическое значение. Ведь именно собственник принимает решение в ситуации, когда ни законы, ни контракты не предписывают, как именно поступить. Поэтому в ситуации неполноты контрактов распределение прав собственности помогает изменить стимулы к инвестициям и напрямую влияет на экономическую эффективность.

Homo economicus homini lupus est

Учет несовершенства экономических и политических институтов позволил экономистам сделать качественный прорыв в объяснении многих загадок. Но все вышеперечисленные примеры относятся к отступлению от стандартных предположений о

правилах игры, а не к модели самого человека. Однако в последнее время экономисты начали учитывать социальные и психологические ограничения, которые изменяют природу максимизации собственного выигрыша каждым агентом.

Главная проблема стандартной экономической теории – моделирование людей как "экономических агентов". Экономисты считают, что в экономических взаимодействиях человек ведет себя как *homo economicus* – расчетливый и эгоистичный субъект, который заботится только о своей выгоде. Тот факт, что никто не хочет выглядеть таким неприятным типом и тем более воспитывать в этом духе своих детей, всегда смущал экономистов. Они старались разрешить это несоответствие следующим образом: в глубине души мы все хотя бы немного *homo economicus*, но стараемся вести себя прилично потому, что это в конце концов выгодно. Если не нарушаешь правила, не угодишь в тюрьму. Если вкладывать в образование и воспитание детей, дети помогут с деньгами в старости. Если не обижать и не обманывать друзей и партнеров по бизнесу, это принесет уважение и доверие, а в долгосрочной перспективе – и большие деньги.

Эта традиция – основанная на так называемой теории повторяемых игр – получила широкое распространение в экономике социальных взаимодействий. В первую очередь надо отметить исследования "социального капитала", которые показывают, что чем плотнее сеть социальных взаимодействий (например, членства в кружках и ассоциациях), тем выше доверие, что, в свою очередь, позволяет преодолевать проблемы, связанные с несовершенством правовых механизмов. Количественные исследования данной проблематики все еще страдают от проблем, связанных с методологией и качеством данных (см. обзор [Durlauf, Fafchamps, 2006]), тем не менее очевидно, что экономический анализ действительно позволяет много понять в структуре и динамике социальных сетей. Еще более интересна книга А. Диксита "Экономика беззакония", где также собраны исследования ситуации, в которых правовые институты не работают вообще, и в обществе самоорганизуются альтернативные механизмы распространения информации и исполнения контрактов. В частности, Диксит показывает, как и почему, и при каких условиях работает широко известный в социологии феномен "слабых связей" [Dixit, 2004].

Тем не менее в последнее время экономисты начали соглашаться и с тем, что люди часто ведут себя хорошо и по отношению к тем, кого они больше никогда не увидят, многие работают в благотворительных и некоммерческих организациях, и т.д. Единственно возможное объяснение заключается в том, что мы все-таки сами по себе хотя бы немного любим делать добро и предпочитаем справедливость несправедливости, – потому что так устроена человеческая натура или социальная среда. Как это доказали многочисленные экспериментальные исследования Э. Фера и его соавторов, люди действительно хотя бы в некоторой степени альтруистичны и готовы платить собственные деньги за устранение несправедливости и неравенства [Fehr, Schmidt, 2002]. Эти исследования начались как теоретические модели и экономические эксперименты (когда участникам объясняют правила игры, в которой они могут выиграть незначительные суммы денег в зависимости от их поведения и поведения других игроков). Теперь же работа Фера сместилась в область нейроэкономики, когда исследователи фактически пытаются измерить физиологические факторы, определяющие альтруизм. Работы нейроэкономистов публикуются не только в экономических журналах, но и в "Nature", и в "Science". Оказывается, что альтруизм – не абстрактное философское понятие, а действительно часть нашей природы.

Работы о важности альтруизма и понятия о справедливости уже вышли за рамки экспериментальной экономики. Например, в недавней работе А. Алесины и Дж.-М. Анджелетоса показано: именно разное понимание того, что такое справедливость, может объяснить макроэкономические различия между Европой и Америкой [Alesina, Angeletos, 2005]. Загадка так называемой "американской исключительности" занимает западных мыслителей еще со времен А. де Токвиля. Американцы и 200 лет назад, и сейчас в большинстве своем считают, что бедность – следствие недостаточного усердия. Европейцы полагают, что бедные – не лентяи, а жертвы обстоятельств и не-

справедливости мира. Из этих различий напрямую следует и система налогообложения: европейцы голосуют за высокие социальные пособия, следовательно, и за высокие налоги; американцы выбирают политиков, которые поддерживают низкие налоги и низкий уровень бюджетного перераспределения. Действительно, в Европе уровень налогообложения выше, люди меньше работают, и уровень ВВП на душу населения ниже.

Экономисты не останавливаются на том, что отношение к справедливости задано извне. Р. Бенабу и Дж. Тироль [Bénabou, Tirole, 2006] показали, как различия в отношении к "американской мечте" (представлении о том, что каждый может добиться успеха) могут объясняться так называемым гиперболическим дисконтированием [Laibson, 1997]. До недавнего времени экономисты использовали модели "экспоненциального дисконтирования" [Strotz, 1956], в которых разница между полезностью от одного доллара в 2015 и 2020 гг. такая же, как и в период между 2007 и 2012 гг. Оказывается, что для большинства людей разница между 2015 и 2020 гг. гораздо меньше, чем между 2007 и 2012 гг. Это, в свою очередь, означает, что экономический агент вынужден играть против "будущего себя". Между сегодняшней и будущей личностью имеет место серьезный конфликт интересов. С сегодняшней точки зрения агент склонен выбирать более доходные в среднем проекты, даже если они принесут большинство доходов не в 2015, а в 2020 гг. Как только наступит 2015 г., агент станет в первую очередь заботиться о доходах в 2015 г. и предпочтет другие проекты, например те, которые приносят больше дохода в 2015 г. Таким образом, "сегодняшнее я" хорошо понимает: "будущее я" станет принимать решения, противоречащие сегодняшним интересам.

Насколько важен этот конфликт на практике? Как правило, собрать данные о взятых перед самим собой обязательствах трудно. Но, как показывают С. Делла Винья и У. Мальмендьер [Della Vigna, Malmendier, 2004; 2006], личные планы имеют и вполне конкретные финансовые последствия, которые можно измерить. Например, если бы все мы аккуратно планировали наши финансы, то многие эмитенты кредитных карточек несли бы вполне ощутимые убытки. Делла Винья и Мальмендьер показали, что и при покупке месячных абонементов посетители фитнес-клубов несут существенные убытки (с тем, чтобы заставить себя чаще ходить в клуб). Например, если месячный абонемент стоит в семь раз дороже одного посещения клуба, его покупатель, скорее всего, должен ходить в клуб не менее семи раз в месяц. Оказывается, что в среднем обладатели абонемента ходят в клуб *четыре* раза в месяц. Зачем тогда нужен абонемент? Чтобы заставить себя ходить в фитнес клуб хотя бы *четыре* раза.

Необходимость заставить себя работать как раз и объясняет различия между европейской и американской моделями капитализма. Для того чтобы возникла "американская мечта", большинство граждан должны верить: каждый может добиться успеха, если будет хорошо работать. Тогда и на выборах избиратели будут голосовать за политиков, поддерживающих более низкий уровень налогов и пособий. В свою очередь, при низких налогах и субсидиях благосостояние каждого действительно зависит именно от него, и каждый должен заставить себя работать. Как заставить себя работать? Конечно же, убедив себя в справедливости "американской мечты". В Европе другой замкнутый круг – большинство в "американскую мечту" не верят и голосуют за более высокий уровень налогов и социальных пособий. Поэтому в европейской экономике нет нужды заставлять себя работать – достаточно высокий уровень жизни обеспечен в любом случае, а высокие доход и богатство облагаются прогрессивным налогом.

В свою очередь, в недавней работе известных экономистов П. Дасгупты и Э. Маскина (нобелевского лауреата 2007 г.) показано, как гиперболическое дисконтирование можно объяснить в рамках рациональной модели [Dasgupta, Maskin, 2005]. Их аргумент напрямую следует из теории реальных опционов (также относительно недавно появившейся отрасли микроэкономики), а в повседневной жизни он более известен как солдатская мудрость "не спеши исполнять приказ, его еще могут отменить". Когда мы обещаем себе "не откладывать на завтра", то надеемся, что с некоторой вероятностью проблема решится сама собой. Если мы стоим перед выбором, откладывать решение или нет, значит, нам уже не повезло, и это – совсем другая постановка задачи.

Работы Бенабу и Тироля, Дасгупты и Маскина во многом репрезентативны для современной экономики. С одной стороны, игнорировать отклонения от стандартной рациональности невозможно. С другой стороны, если позволить любые отклонения, то это существенно ослабит позиции строгой экономической науки; другими словами "что предположишь, то и получишь". Поэтому экономисты по-прежнему стараются удержаться в рамках парадигмы максимизирующего рационального агента: пусть с ограничениями рациональности, пусть с издержками максимизации и получения информации, но при наличии дисциплины все того же экономического формализма.

Экономика счастья

Экономисты вторглись и в святая святых гуманитарных наук – в измерение счастья [Layard, 2005]. Еще 15 лет назад в экономике считалось дурным тоном использовать данные опросов об удовлетворенности жизнью или о счастье. Экономисты полагали, что ответы на эти вопросы слишком субъективны и переменчивы [Bertrand, Mullainathan, 2001] (например, зависят от изменчивых ожиданий). В то же время именно самоощущаемое удовлетворение от жизни или счастья – наиболее близкий аналог "функции полезности", или целевой функции экономических агентов. Поэтому экономиста должно интересовать, насколько увеличение дохода приводит к росту счастья или, например, на сколько процентов должна упасть инфляция, чтобы компенсировать несчастья от роста безработицы на один процент [Di Tella, MacCulloch, Andrew, 2001]. Поэтому в экономике возникло сразу несколько направлений исследований удовлетворенности и счастья. Во-первых, это работы, основанные на огромных опросах людей в разных странах [Di Tella, MacCulloch, 2006; Frey, Stutzer, 2002]. Оказывается, что уровень счастья действительно растет по мере роста ВВП; однако как только ВВП на душу населения достигает уровня, примерно соответствующего нынешнему российскому, счастье перестает расти вместе с доходом. Не случайно в России этот уровень в 1990-х гг. падал, а в 2000-х гг. – рос, но в последние пару лет достиг насыщения и практически перестал расти. При этом внутри стран ключевую роль играет относительный доход – более богатые американцы намного счастливее бедных.

Во-вторых, это работы, основанные на масштабных наблюдениях за относительно небольшими группами (которые регулярно ведут дневник и записывают не только события, но и уровень счастья в течение дня) [Kahneman, Krueger, 2006]. В-третьих, это работы, которые показывают влияние счастья на экономические показатели (несчастливые люди работают хуже). В них по-прежнему трудно разрешить проблему двусторонней причинно-следственной связи [Bertrand, Mullainathan, 2001]. Но и в данной области происходит стремительное улучшение качества используемых эконометрических методов. Это представляется крайне необходимым: ведь удовлетворенность жизнью зависит от многих факторов и их влияние надо отделять друг друга.

Светлое будущее экономической метрополии

Когда в МВФ кто-то отметал аргумент как "академический", я всегда говорил: "Вы имеете в виду, что выводы получаютс из предпосылок при помощи логичных рассуждений?"

С. Фишер

"Колонизируя" другие общественные науки, экономисты стараются распространять принятый в естественных науках подход: формулировка предпосылок, формальное получение тестируемых гипотез, проверка гипотез при помощи эмпирических данных. Безусловно (и судьба Левитта лучшее тому подтверждение), в общественных науках применение этого подхода интереснее, но и труднее и даже рискованнее для научной репутации. Но другого пути развития общественных наук нет. Ведь только при помощи количественных аргументов наука умеет решать, какие теории верны, а

какие – нет. В соответствии с рассуждениями знаменитого философа Т. Куна, только та теория чего-нибудь стоит, которая может быть отвергнута данными. Именно "экономический империализм" и приносит в общественные науки методологию верификации и фальсификации теории. Поэтому он – необходимое условие развития других общественных наук.

Впрочем, еще важнее влияние "экономического империализма" на свою метрополию – науку о самой экономике. По мере того, как экономисты располагаются по соседним дисциплинам, экономика обогащается более реалистичными предположениями о природе человека, о возникновении и развитии социальных, правовых, политических институтов. Этот процесс, в свою очередь, приводит к быстрому повышению качества самих экономических исследований.

При этом экономика остается экономикой. Экономические агенты по-прежнему максимизируют свою функцию выигрыша при ограничениях, а экономисты пытаются понять, как будет устроено равновесие, как оно будет зависеть от тех или иных параметров, проверить и количественно оценить эти зависимости. Другое дело, что предположения экономистов о функциях выигрыша, информационных и ресурсных ограничениях и правилах игры теперь в гораздо большей степени соответствуют тому, что мы знаем о человеке и обществе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М., 2003.

Левинт С., Дабнер С. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. М., 2007.

Acemoglu D., Robinson J. Political Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge (Mass.), 2005.

Alesina A., Angeletos G.-M. Fairness and Redistribution: US vs. Europe // *American Economic Review*. 2005. Vol. 95. № 4.

Bénabou R., Tirole J. Belief in a Just World and Redistributive Politics // *Quarterly Journal of Economics*. 2006. Vol. 121. № 2.

Bertrand M., Mullainathan S. Do People Mean What They Say? Implications for Subjective Survey Data // *American Economic Review Papers and Proceedings*. 2001. Vol. 91. № 2.

Dasgupta P., Maskin E. Uncertainty and Hyperbolic Discounting // *American Economic Review*. 2005. Vol. 95. № 4.

Della Vigna S., Malmendier U. Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence // *Quarterly Journal of Economics*. 2004. Vol. 119.

Della Vigna S., Malmendier U. Paying not to Go to the Gym // *American Economic Review*. 2006. Vol. 96. June.

Di Tella R., MacCulloch R. Some Uses of Happiness Data in Economics // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. Vol. 20. № 1.

Di Tella R., MacCulloch R., Andrew O. Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness // *American Economic Review*. 2001. Vol. 91. March.

Dixit A. Economics of Lawlessness: Alternative Modes of Governance. Princeton, 2004.

Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital // *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam, 2006.

Fehr E., Schmidt K. Theories of Fairness and Reciprocity – Evidence and Economic Applications // *Advances in Economics and Econometrics – 8th World Congress, Econometric Society Monographs*. Cambridge, 2002.

Frey B., Stutzer A. What can Economists Learn from Happiness Research? // *Journal of Economic Literature*. 2002. Vol. 40.

Kahneman D., Krueger A.B. Developments in the Measurement of Subjective Well-Being // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. Vol. 20. № 1.

Laibson D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 62. № 2.

Layard R. Happiness: Lessons from a New Science. London, 2005.

Shleifer A. Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance. Oxford, 2000.

Strotz R. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization // *Review of Economic Studies*. 1956. Vol. 23.