

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Образование в Российской Федерации: 2006. Статистический ежегодник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2006. – 420 с.
2. Образование в Российской Федерации. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 376 с.
3. Вудхол М. Студенческие кредиты: международный опыт // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – № 3 (43). – С. 36–41.
4. Кредитование образования. Аналитический доклад // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – № 3 (43). – С. 7–35.
5. Джонстоун Д.Б. Студенческие кредиты в Российской Федерации // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – № 3 (43). – С. 42–58.

Поступила 27.11.2006 г.

УДК 330.567.22

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИВЫКАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

М.В. Рыжкова

Томский политехнический университет
E-mail: marina_ryzhkova@mail.ru

Определены характерные черты теории рационального привыкания, выявлены типы моделей в рамках теории, показан механизм развития привыкания и прекращения потребления блага. Приведены ключевые положения теории рационального привыкания, по которым проходит верификация теории. Изложена формализация модели в общем виде. Выявлены наиболее уязвимые для критики аспекты теории. Предложены направления дальнейшего ее совершенствования.

Несмотря на то, что на первый взгляд и с точки зрения принятой в обществе морали иметь вредные привычки считается нерациональным, в экономической теории подобного рода поведение рассматривается в рамках рациональной модели потребителя. До недавнего времени в рамках *mainstream* экономической теории не делалось разграничения между потреблением обычных благ и благ, вызывающих привыкание. Тем не менее, повседневный опыт показывает, что последние имеют особые характеристики, позволяющие предположить, что их потребление нарушает базовые экономические закономерности: в частности, что существует прямая зависимость между полной ценой таких благ (включая вредные будущие последствия и возможное уголовное преследование) и их потреблением. Теория и соответствующая ей группа моделей носит название «*Rational Addiction Models*» – теория рационального привыкания (ТРП) (в переводе Ю.В. Лагова [1] «Теория рациональной вредной привычки»).

Дискуссия об особых свойствах благ, к которым у потребителя происходит привыкание, началась еще в работах Р. Поллака [2] и Г. Винстона [3]. Но особый резонанс в литературе по теоретической экономике эта модель получила тогда, когда Дж. Стиглером, Г. Беккером и К. Мэрфи [4, 5] была предложена стройная модель объяснения явления. ТРП анализирует поведение при потреблении таких товаров как сигареты, алкоголь, кофеин, наркотики, наркотические вещества, азартные игры и т. п.

Описание модели

Базовая идея, лежащая в основе теории, состоит в том, что потребитель приобретает привычку к благу совершенно рационально. Он может предвидеть привыкание, но, тем не менее, отказ от потребления приносит больше неудобств, чем продолжение и привыкание. Чем больше потребитель вовлекается в употребление вредных благ, тем выше становится текущая полезность этих благ. Однако потребитель понимает, что до бесконечности наращивать употребление блага невозможно, так как оно пагубно влияет на здоровье, таким образом, существует оптимальный уровень употребления блага.

Согласно ТРП потребитель рассматривает вредные привычки (точнее, товары, к которым происходит привыкание – *addictive goods* – аддиктивные блага) в процессе максимизации полезности на протяжении долгосрочного периода, при этом потребление вызывающих привыкание благ зависит не только от прошлого опыта, но и от ожидаемого будущего. Под долгосрочным периодом понимается либо конечное количество лет жизни потребителя, достаточное для проявления негативного эффекта от привычки, либо весь жизненный горизонт индивида. В модель включается зависимость между текущим и будущим потреблением вредных благ, и выделяются следующие стадии привыкания к нему: толерантность (*tolerance*), закрепление (*reinforcement*), прекращение приема вредных благ (*withdrawal*). Толерантность означает, что прирост потре-

ния приносит удовлетворение, в то время как снижение производит негативный эффект. Закрепление предполагает рост предельной полезности блага по мере увеличения его потребления. Прекращение приема происходит тогда, когда наступает негативная психологическая реакция или другое снижение общей полезности, что вызывает прекращение или уменьшение потребления.

Базовое определение привыкания: индивид может приобрести привычку к товару А, если увеличение потребления товара А в настоящем ведет к увеличению потребления этого товара в будущем [5. Р. 681]. При этом следует отличать привычку (*habit*) от привыкания (*addiction*). Привычка приводит к комплиментарности прошлого и текущего потребления, но не означает, что возрастание будущего потребления приведет к росту текущего потребления. В случае же привыкания существует не только дополняемость прошлого и будущего потребления, но и причинно-следственная связь между ними. Аддитивные товары характеризуются тем, что текущее потребление стимулируется тем, что предельная полезность текущего потребления больше, чем приведенная величина предельного вреда от будущего потребления.

ТРП рассматривает не только вредные привычки. Человек может привыкать к любым благам (прогулка по вечерам, покупка в определенном месте, азартные игры, переедание). И степень привыкания к определенному товару – индивидуальная особенность, то есть тот товар, который вызывает сильное привыкание и быстрое проявление негативных последствий у одного человека, у другого вызывает умеренное привыкание либо вообще не вызывает привыкания.

В настоящее время можно выделить два типа моделей потребления аддитивных благ:

I. По учету предпочтений:

- 1) Модели с эндогенным учетом предпочтений потребителей, которые предполагают, что текущие потребности зависят от предшествующего уровня потребления. Классические варианты таких моделей изложены в работах В. Гормана [6], Р. Поллака [2], П. Хаммонда [7].
- 2) Модели со стабильными предпочтениями, когда потребление аддитивных благ моделируется путем описания накопления аддитивного запаса (груза привычки) в зависимости от прошлого потребления. Подобная парадигма впервые была предложена Дж. Стиглером и Г. Беккером [4] и продолжена в их более поздних работах [5, 8, 9].

По мнению Л. Флиппа [10. Р. 725], это разделение является чисто семантическим, так как при моделировании разница заключается в варианте построения функции полезности: вводить ли в функцию полезности напрямую потребление предшествующего периода или вводить переменную, обозначающую груз привычки, и описывать зави-

симость груза привычки от предшествующего потребления аддитивного блага отдельным уравнением.

II. По возможности учета будущего в текущем поведении:

1. Близорукое поведение (*myopic behavior*) предполагает игнорирование влияния будущего на текущее потребление, то есть поведение человека зависит только от прошлого потребления, но при принятии решений потребитель не принимает во внимание будущее тяжелые последствия. «Модель близорукого потребителя описывает выбор, при котором индивид игнорирует влияние текущего потребления блага на будущую полезность и будущее потребление этого блага» [9. Р. 400]. То есть в функцию полезности потребителя не входит компонента, отражающая будущее влияние текущего потребления.
2. Рациональное поведение (*rational behavior* или *farsighted behavior*) – принимая решения о потреблении, человек учитывает прошлое, настоящее и будущее потребление.

Рациональное и близорукое поведение легко различить при проверке гипотезы на данных: коэффициенты при будущем потреблении должны быть близки к 0 у близорукого потребителя, в рациональной же модели они должны иметь тот же знак, что и у прошлого потребления. Также у близорукого потребителя ожидаемые изменения в ценах не оказывают влияния на текущее потребление, что не так в рациональной модели.

Практически все исследователи отвергают близорукое поведение и теоретически, и эмпирически [5, 10, 11 и др.].

Рационально привыкающий потребитель находится в неустойчивом равновесии, вокруг которого происходят циклические колебания. Г. Беккер [5. Р. 694] показывает это на примере переедания.

Предположим, что имеется два вида запасов потребительского капитала: 1) вес тела (W); 2) накопленный запас привычки переедать («*eating capital*») (EC). Эти 2 вида капитала в сумме представляют собой потребительский капитал («*consumption capital*» – результат потребления блага в прошлом, груз привычки). По мере усугубления переедания (накопления EC) увеличивается вес и ухудшается здоровье индивида. Развитие привычки происходит циклически: от переедания к голоданию и наоборот. Это происходит, если два вида капитала имеют разные нормы обесценения (*depreciation rate* – разное время существования эффекта от потребления) и в разной степени выступают субститутами/комплементами к потреблению. Например, EC дополняет потребление и имеет более высокую норму обесценения (удовольствие от еды кончается гораздо быстрее, чем убывает приросший при переедании вес), тогда как W – замещающий товар к потреблению (чем выше этот вид капитала, тем человеку хуже).

Предположим, на начальном этапе худой и не склонный к чревоугодию человек пристрастился к еде. По мере того, как человек ест все больше и больше, ЕС растет быстрее, чем W по причине более высокой нормы обесценения. В конечном итоге, потребление еды стабилизируется и даже начнет снижаться из-за проблем с возросшим весом. Потребительский капитал обладает инерцией во времени: возрастание потребления еды в текущий момент времени ведет к его мультипликативному росту в будущем, и наоборот. Поэтому, снижение потребления еды еще в большей степени снижает ЕС, даже несмотря на начавшееся снижение веса. Человек начинает переедать снова только тогда, когда его вес падает до достаточно низкого уровня. Таким образом, начинается новый цикл.

Если степень привыкания высока, а значит комплиментарность будущего и текущего потребления высока, то устойчивого равновесия потребителя не существует: потребление растет в ситуации выше равновесной и падает в ситуации ниже равновесной.

Г. Беккер и К. Мэрфи описывают в своей статье [5] два варианта, как избавиться от вредной привычки:

1. Первый вариант предполагает, что существует некий равновесный, оптимальный уровень потребления блага, и, в конце концов, колебания из крайности в крайность приведут путем снижения их амплитуды к стабильному уровню потребления.
2. Если оптимума потребления не существует, или таких оптимумов несколько, то единственный вариант выхода для рационального потребителя – принять волевое решение и бросить курить, переедать, употреблять алкоголь и т. п. (для этого используется слэнговый термин *cold turkey* – «резкое прекращение употребления наркотиков»). Речь в данном случае идет о рациональном выборе: краткосрочные издержки с лихвой возмещаются долгосрочными выгодами. Рационально думающий субъект может предпринять, конечно, действия по снижению негативных краткосрочных издержек – «ломки» (посещение психолога, употребление медикаментов, попытка увлечься чем-либо другим), но этого может оказаться недостаточно. Такого рода попытки связаны с неопределенностью: кому-то из потребителей, например, помогут пластыри против курения, а кому-то нет. По большому счету, упомянутые действия являются скорее уходом от принятия решения, и поэтому не относятся к рациональности потребителя. Единственный способ избавиться от привычки, по мнению Г. Беккера и К. Мэрфи, – *cold turkey*. Сетования потребителя на недостаток воли или самоконтроля являются уловкой, объясняющей другим, почему человек до сих пор привержен привычке. На самом деле потребитель действительно бросит вредную привычку тогда и только

тогда, когда его долгосрочные выгоды станут высоки настолько, что превысят краткосрочные издержки отказа от привычки.

Любые выдвигаемые гипотезы требуют верификации, даже если логические построения и причинно-следственные связи выглядят правдоподобными. ТРП не является исключением. В основном, для этого используются макроэкономические (статистические) и микроэкономические (социологические) данные. Теоретические положения ТРП, требующие проверки, сводятся к следующему:

1. Тестирование «близорукости» поведения потребителя. Так как рациональные модели демонстрируют симметричные изменения цен разных периодов вследствие изменения текущего потребления, то, проверяя знак зависимости текущего потребления от будущей цены, можно понять, рациональное это поведение или нет. В итоге, рациональный потребитель увеличивает свое текущее потребление, когда ожидается падение цен, в то время как близорукий потребитель этого не делает. В уравнениях, описывающих потребительское поведение, близорукое и рациональное поведение можно различить так. Близорукое поведение подразумевает, что коэффициенты при будущей цене в уравнении должны равняться нулю, а у рационального потребителя они будут иметь тот же знак, что и коэффициенты при прошлом потреблении (при том, что величина коэффициента зависит только от межвременных предпочтений индивида).
2. Тестирование взаимозависимости эластичностей по цене. Текущие изменения в цене на благо оказывают незначительное влияние на потребление, в то время как долгосрочные изменения цен влияют на потребление сильнее. Или другими словами долгосрочная ценовая эластичность спроса должна быть выше краткосрочной. Например, в ходе исследования [9] обнаружено, что 10 % увеличение цены сигарет снижает текущее потребление на 4 % в краткосрочном и на 7,5 % в долгосрочном периоде. Снижение цены на 10 % в текущем периоде (t) снижает потребление в предыдущем ($t-1$) периоде на 0,6 %, и в предшествующем ему ($t-2$) на 1,5 %. Это классические данные, на которые ориентируются другие исследователи, например [12].
3. Гипотезы относительно межвременных предпочтений, затрагивающие различия в ставках дисконтирования вредных последствий.
 - 3.1. Люди, живущие сегодняшним днем (большей ставкой дисконтирования будущего), более подвержены вредным привычкам, чем люди, ориентированные на будущее.
 - 3.2. Молодые люди (до ожидаемого окончания их жизненного горизонта еще много времени) и люди с низкими доходами (не могут позволить себе будущее увеличение по-

ребления) дисконтируют по меньшей ставке, но в любом случае в соответствии с теорией эта ставка должна быть положительная.

- 3.3. Более образованные люди (имеющие более радужные планы на будущее) дисконтируют вредные последствия по большей ставке, чем необразованные, так как больше ценят свое будущее здоровье.

Формализация модели

Базовой моделью ТРП является выражение для функции полезности, предложенное в 1994 г. Г. Беккером, М. Гроссманом и К. Мэрфи [9] и названное по первым буквам их фамилий BGM-моделью. Тем не менее, наиболее подробное объяснение ТРП получила в работе Ф. Чалоупки [10], в чьей интерпретации и будет изложена эта модель.

Предположим, что в любой момент времени полезность индивида зависит от функции здоровья ($H(t)$), наслаждении от потребления блага, вызывающего привычку ($R(t)$), композитного товара ($Z(t)$):

$$U(t) = u[H(t), R(t), Z(t)].$$

При этом функция полезности является выпуклой и имеет отрицательную вторую производную по каждому аргументу.

1. $\mathbf{H(t)}$ – предположим, здоровье – функция от:

- вектора рыночных товаров ($M(t)$), поддерживающих здоровье (медицинское обслуживание, время индивида, потраченное на утреннюю гимнастику и т. п.). Эти товары положительно влияют на здоровье, но их влияние постепенно убывает;
- кумулятивного потребления товара в прошлом («груз привычки» – *addictive stock*) ($A(t)$). При прочих равных условиях, чем выше «груз привычки», тем ниже здоровье индивида:

$$H(t) = H[M(t), A(t)].$$

2. $\mathbf{R(t)}$ – наслаждение (физиологический и психологический положительный эффект от потребления вызывающего привыкание блага) зависит от потребления блага в настоящем ($C(t)$) и «груза привычки» ($A(t)$). Возрастание потребления блага по сравнению с прошлым уровнем приносит прирост наслаждения, и наоборот. Это позволяет включить в модель толерантность к благу. Эффект закрепления учитывается путем предположения о растущей предельной полезности блага для потребителя по мере роста «груза привычки».

$$R(t) = R[C(t), A(t)].$$

3. $\mathbf{Z(t)}$ – композитное благо, включающее рыночные товары и свободное время потребителя. Все компоненты композитного товара имеют убывающую предельную полезность, следовательно, предельная полезность композитного товара убывает.

$$Z(t) = Z[X(t)].$$

Отсюда функция полезности аддитивного товара имеет вид:

$$U(t) = u[C(t), A(t), Y(t)],$$

где $Y(t)$ – вектор, включающий композитный товар и здоровье.

Дифференцируя, получаем [10]:

1. $U_C = u_{rR} R_C > 0$, что описывает прекращение употребления товара, в случае снижения общей полезности при временном падении потребления.
2. $U_A = (u_{rR} R_A + u_{rH} H_A) < 0$ показывает толерантность к товару (отрицательная предельная полезность «груза привычки»), или, другими словами, большее кумулятивное прошлое потребление снижает текущую предельную полезность (при прочих равных условиях).
3. $U_Y = (u_{rH} H_Y + u_{rZ} Z_Y) > 0$ показывает, что композитный товар является нормальным (прямо связан с уровнем здоровья, имеет убывающую предельную полезность).
4. $U_{CA} = (u_{rR} R_C R_A + u_{rR} R_{CA}) > 0$ отражает эффект закрепления: предельная полезность текущего потребления выше, чем выше прошлое потребление, или прошлое потребление закрепляет привычку.

Процесс «инвестирования в привычку» описывается следующей функцией:

$$\frac{\partial A(t)}{\partial t} = C(t) - \delta A(t) \quad (1)$$

или «груз привычки» определяется как:

$$A(t) = \sum_{i=1}^{t-1} (1 - \delta)^{t-1-i} C(i),$$

где δ – постоянная во времени ставка обесценения «груза привычки». Таким образом, потребление товара, вызывающего привыкание, в момент времени t можно рассматривать как единовременное валовое вложение (инвестицию) в «груз привычки».

Введя предположение об аддитивности функции полезности (отделимости полезностей C , A и Y), постоянной нормы временных предпочтений (σ) и бесконечном жизненном горизонте потребителя, имеем следующую функцию полезности:

$$U = \int_0^{\infty} e^{-\sigma t} U[C(t), A(t), Y(t)] dt. \quad (2)$$

Или в интерпретации BGM-модели:

$$U = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{U_t(C_t, C_{t-1}, Y_t, e_t)}{(1 + \sigma)^{t-1}},$$

где C_t – количество потребленного в период времени t аддитивного товара, Y_t – потребление композитного товара (товара, представляющего потребление всех остальных товаров) в период времени t , e_t отражает влияние качественных величин в ходе жизненного цикла.

Рациональное поведение предполагает максимизацию этой функции при бюджетном ограниче-

нии, взятом на протяжении всей жизни. Если отвлечься от неравномерного размещения во времени композитного товара, ввести единую цену для композитного товара ($P_Y(t)$) и предположить на рынке капитала совершенную конкуренцию, то бюджетное ограничение будет выглядеть следующим образом:

$$\int_0^{\infty} e^{-\sigma t} [Y(t) + P_C(t), C(t)] dt \leq R(0), \quad (3)$$

где $P_C(t)$ – цена товара, вызывающего привычку, в момент t , r – постоянная рыночная ставка процента, $R(0)$ – приведенная величина дохода и активов потребителя на протяжении всего жизненного горизонта.

Максимизируя (2) при условии (1) и (3), получаем условие первого порядка:

$$U_Y(t) = \mu e^{-(\sigma-r)t} \quad \text{и} \quad U_C(t) = \mu \pi_C(t),$$

где

$$\pi_C(t) = P_C(t) e^{-(\sigma-r)t} - \int_0^{\infty} e^{-(\sigma+\delta)(\tau-t)} U_A(\tau) d\tau.$$

Здесь – полная цена товара, вызывающего привычку, которая состоит из двух частей: выраженная в денежных единицах ($P_C(t)$), приведенная к настоящему моменту времени, и приведенные будущие издержки, связанные с накоплением «груза привычки». Так как $U_A(t)$ всегда отрицательная, то полная цена блага выше, чем его рыночная цена. Как можно заметить, полная цена товара зависит от ставки обесценения «груза привычки» и нормы временных предпочтений. Если первая повышается, «груз привычки» снижается, увеличивая потребление. Аналогично, более высокая норма временных предпочтений снижает полную цену товара. И, наконец, по мере потребления растет «груз привычки», что увеличивает полную цену блага, вызывающего привыкание.

Непосредственно на статистических данных не представляется возможным проверить функцию полезности аддиктивного блага, поэтому проводимая оценка коэффициентов функции спроса вида

$$C(t) = \beta_0 + \beta_1 P_C(t) + \beta_2 P_C(t-1) + \beta_3 P_C(t+1) + \beta_4 C(t-1) + \beta_5 C(t+1)$$

или

$$C(t) = \varphi_0 + \varphi_1 P_C(t) + \varphi_2 P_C(t+1) + \varphi_3 C(t+1) + \varphi_4 A(t).$$

Относительно направлений зависимостей существуют следующие предположения: $C(t)$ прямо пропорционально $P_C(t-1)$; $P_C(t+1)$; $C(t-1)$; $C(t+1)$ и обратно пропорционально $P_C(t)$. Зависимость $C(t)$ от $A(t)$ неоднозначна: одновременно действует увеличивающий «груз привычки», эффект привыкания и растет «полная» цена товара.

Еще на этапе разработки теории появились исследователи, отмечающие несоответствия в ТРП. Наиболее уязвимыми для критики стали следующие аспекты теории:

1. Как отмечает Г. Винстон [3], в представленной модели курильщики, наркоманы, кофеманы счастливы, что не соответствует чувству угнетенности, наблюдаемому у этих людей в действительности.
2. В соответствии с теорией курильщики, наркоманы, кофеманы рационально и самостоятельно выбирают свою судьбу, и нет возможности влиять на их решения через образовательные программы, что не отражает роли информации и общественного мнения в это процессе [13].
3. В ходе проверки появились проблемы с оценкой параметров модели [9] (в частности, в макроисследовании табакозависимости), а именно:
 - 3.1. Проблемы с учетом вариантов продажи сигарет и оценке разных форм торговли для выявления среднерыночной цены. Существуют разные виды сигарет (дамские, кингсайз, 100-миллиметровые) и разные места их продажи (пачкой, блоком, коробкой, автоматом). И не всегда статистика бывает сопоставимой.
 - 3.2. Недостаточность территориальной статистики, что вызывает необходимость дооценки. Например, в цитируемом выше исследовании Г. Беккера были собраны данные по 50 государствам, при этом недостающие данные еще по девяти были дооценены.
 - 3.3. Разница акцизов по разным странам создает помехи для оценки динамики цен. Ставки акцизов варьируются по странам и внутри стран во времени достаточно сильно с коэффициентом вариации, достигающим 20 %.
 - 3.4. Территориальные и динамические данные нарушают принцип «при прочих равных условиях». Например, с определенного момента времени может начаться распространение новой информации о вреде сигарет для здоровья. Такого рода переменные учитываются в модели введением фиктивных переменных. И коэффициенты при таких переменных оттягивают на себя часть реакции потребления на изменения цен.
 - 3.5. Страны различаются по демографическому составу, доходу, и другим переменным, которые связаны с курением. Эти социально-экономические переменные напрямую в модель не входят, и потому параметры моделей относительно цен и потребления могут оказаться смещенными.

К этим замечаниям необходимо, на наш взгляд, добавить выявленные автором статьи проблемные места модели.

Некорректно ставить вопрос о проверке теории, описывающей динамическое поведение экономического субъекта и его индивидуальных ощущений,

на основе данных макроэкономического характера (статистики). При агрегированных данных не представляется возможность анализа протекания процесса привыкания и выявления момента, когда происходит прекращение курения. В частности, вероятность бросить в некоторый период времени положительно зависит от текущей цены и отрицательно зависит от предшествующего и будущего потребления. Однако точно определить, когда человек преодолет точку перелома привычки, и какова сила его влечения не представляется возможным. Даже считающееся более прогрессивным исследование привыкания на микроэкономических данных (массовые опросы общественного мнения) не дают удовлетворительных с точки зрения качества верификации результатов. Данные собираются по «запасу», а не по «поток». Любое не являющееся непрерывным наблюдение потребителей дает лишь «моментальный снимок» явления, а не его развитие (которое, кстати, и описывает ТРП). Моментные данные отражают слишком общее явление, некую «среднюю температуру по больнице». Одни потребители начинают потребление аддиктивного товара, другие — бросают, что в целом по выборке накладывается и взаимно погашает эффект привыкания, снижая значимость груза привычки.

Некорректный выбор данных для проверки ТРП приводит к ситуативному характеру и неоднозначности выводов при тестировании теоретических положений модели: на данных по одной территории и в один временной промежуток все они подтверждаются [11], в то время как другие исследователи [14] отвергают часть ключевых положений теории.

Все вышеперечисленное позволяет выявить пути совершенствования самой концепции и инструментария ее проверки:

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Латов Ю.В. Экономика вне закона. (Очерки по теории и истории теневой экономики). — М.: Московский общественный научный фонд, 2001. — Режим доступа: <http://ie.boom.ru/Latov/Monograph/Contents.htm>, свободный.
- Pollak R.A. Habit formation and long-run utility functions // *Journal of Economic Theory*. — 1976. — № 13. — P. 272–297.
- Winston G.C. Addiction and backsliding: a theory of compulsive consumption // *Journal of Economic Behavior and Organization*. — 1980. — № 1. — P. 295–324.
- Stigler G.J., Becker G.S. De Gustibus Non Est Disputandum // *American Economic Review*. — 1977. — № 67. — P. 76–90.
- Becker G.S., Murphy K.M. A theory of rational addiction // *Journal of Political Economy*. — 1988. — V. 96. — № 4. — P. 675–700.
- Gorman W.M. Tastes, Habits and Choices // *International Economic Review*. — 1967. — № 8 (June). — P. 218–222.
- Hammond P.J. Endogenous Tastes and Stable Long-Run Choice // *Journal of Economic Theory*. — 1976. — № 13 (October). — P. 329–340.
- Becker G.S., Grosman M., Murphy K.M. Rational addiction and the effect of price consumption // *The American Economic Review*. — 1991. — № 81. — P. 237–241.
- Введение механизма адаптации, учет сожалений и неопределенности в поведении индивида. Например, А. Орфанидес и Д. Зервос [15] предложили модификацию модели, включающую обучение и последующие сожаления, и отчасти снимающую вышеуказанную критику. Основная их идея состоит в том, что человек, ставший рабом привычки, скорее подозревал о проблемах в будущем, чем точно их предвидел, а в ходе потребления товара произошло обучение и коррекция первоначальных представлений.
- Разграничение отношений между ставкой межвременных предпочтений индивида и нормой обесценения груза привычки. Это наиболее слабое место при проверке теории на макроэкономических, так как, полагая первую фиксированной соответственно с предположениями теории, оказывается, что последняя варьируется в широких, не подлежащих интерпретации границах.
- Проверка ТРП на экспериментальных данных. Ни данные опросов, ни статистика не позволяет выявить динамику процесса, что можно сделать, например, на данных наблюдения за госпитализированными наркоманами.

Описанная в статье теория рационального привыкания является ярким примером экономического империализма и «неоклассического обволакивания». Безусловно, можно долго спорить об уровне рациональности экономического субъекта, но бесспорно одно: представленная на суд читателя теория позволяет количественно оценивать привыкание как социальное явление, а также выдвигать и проверять гипотезы относительно экономической политики по борьбе с наркоманией, табакокурением и прочими вредными социальными явлениями.
- Becker G.S., Grosman M., Murphy K.M. An empirical analysis of cigarette addiction // *American Economic Review*. — 1994. — № 84. — P. 396–418.
- Chaloupka F. Rational addictive behavior and cigarette smoking // *Journal of Political Economy*. — 1991. — № 99. — P. 722–742.
- Escario J.J., Molina J.A. Why do European smoke? Responses from the rational addiction model // *International Journal of Consumer Studies*. — 2001. — V. 25. — № 1. — P. 24–29.
- Baltagi B.H. On the Use of Panel Data Methods to Estimate Rational Addiction Models // *Scottish Journal of Political Economy*. — 2007. — V. 54. — № 1 (February). — P. 1–18.
- Akerlof G.A. Procrastination and obedience // *American Economic Review Papers and Proceedings*. — 1991. — № 81. — P. 1–19.
- Liu J-L., Liu J-T., Hammit J.K., Chou S-Y. The price elasticity of opium in Taiwan, 1914–1942 // *Journal of Health Economics*. — 1999. — № 18. — P. 795–810.
- Orphanides A., Zervos D. Rational addiction with learning and regret // *Journal of Political Economy*. — 1995. — № 103. — P. 739–758.

Поступила 27.12.2006 г.