

Георгий Трофимов*, Александр Ивантер Бесовщинка в Homo economicus

Премией Банка Швеции памяти Альфреда Нобеля 2017 года отмечены небезуспешные попытки рационально объяснить нерациональные склонности в поведении экономических агентов

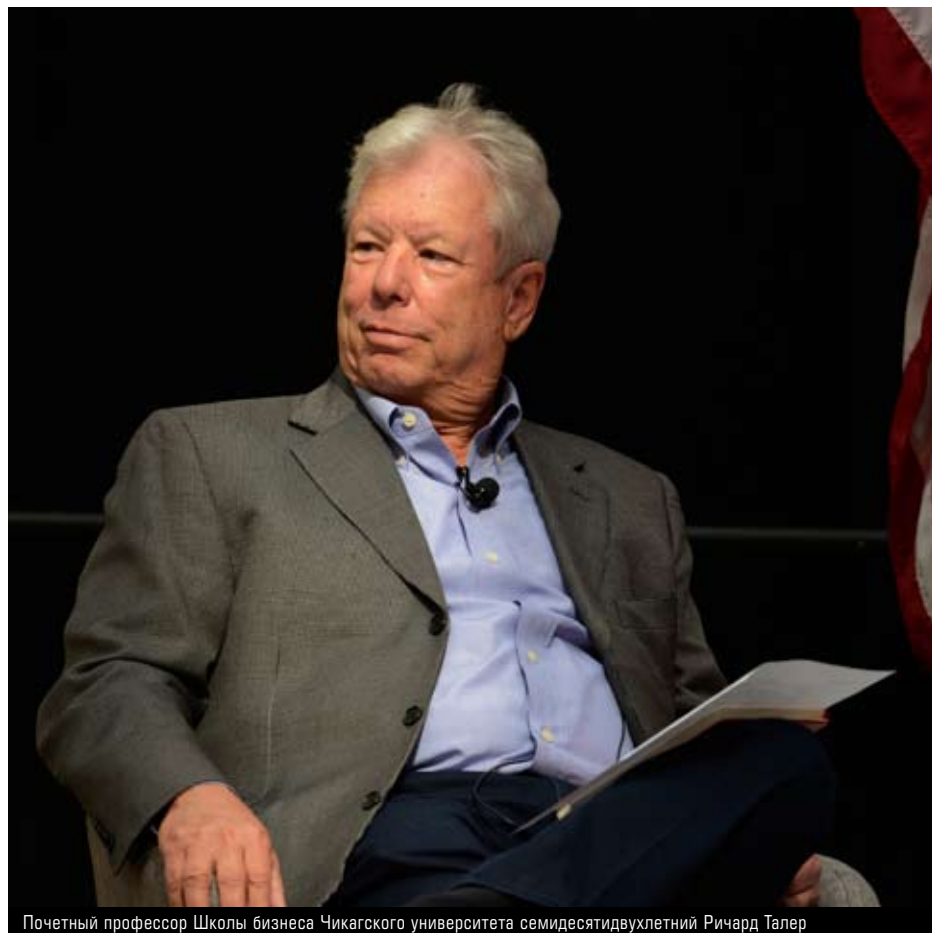
Почетный профессор Школы бизнеса Чикагского университета семидесятидвухлетний **Ричард Талер** удостоен Нобелевской премии нынешнего года «за вклад в изучение поведенческой экономики». Оговоримся сразу, что эта премия, в отличие от трех естественнонаучных, по литературе и за деятельность по сохранению мира, не имеет отношения к Альфреду Нобелю, а учреждена Банком Швеции — старейшим центробанком мира — в 1968 году, в честь своего трехсотлетия и в память о знаменитом соотечественнике. Сам Нобель, вероятно, был бы сильно озадачен сей инициативой, так как, по свидетельству современников, экономистов он недолюбливал.

Талер предложил реалистический анализ того, как люди ведут себя в процессе принятия экономических решений с учетом их ограниченных когнитивных способностей и возможностей самоконтроля, или, проще говоря, безволия.

Нельзя сказать, что результаты в области поведенческой экономики так уж редки в наградных листах Банка Швеции. Среди лауреатов-бихевиористов необходимо назвать **Герберта Саймона**, награжденного в 1978 году за анализ принятия решений в экономических организациях, **Даниэля Канемана**, получившего премию в 2002 году за применение методов психологии в исследовании принятия решений, и, наконец, **Роберта Шиллера**, ставшего нобелевским лауреатом в 2013 году за разработку и успешное применение теории поведенческих финансов.

Ряд специалистов относят к поведенческой экономике и главные результаты исследований **Морриса Алле**, лауреата Нобелевской премии 1988 года, однако эти результаты столь масштабны, что чрезвычайно затруднительно расположить их на какой-то одной «полочке» в ряду экономических дисциплин.

Однако, пожалуй, именно благодаря Ричарду Талеру поведенческая экономика и финансы перестали быть маргиналь-



Почетный профессор Школы бизнеса Чикагского университета семидесятидвухлетний Ричард Талер

ми ответвлениями экономической науки, превратившись к настоящему времени в одно из ведущих ее направлений. Поведенческая экономика продемонстрировала свою эффективность в понимании и предсказании поведения индивидов. Более того, она оказывает значительное влияние на разработку мер государственной политики и совершенствование дизайна экономических институтов.

Деньги пахнут

В стандартной экономической теории традиционно доминирует взгляд на рациональное поведение людей через призму оптимальных решений. Предполагается, что индивиды знают о своих предпочтениях и максимизируют личную выгоду с учетом ресурсных, финансовых и информационных ограничений. Эти предпосылки весьма удобны для формализации экономических моделей,

хотя и неэкономисту ясно, что они безжалостно огрубляют действительность.

«В процессе превращения экономики в более строгую в математическом смысле науку экономическая профессия, кажется, утратила хорошую интуицию в отношении человеческого поведения», — пояснял Талер в одной из своих лекций. По его мнению, экономисты слишком полюбили сконструированного ими абстрактного Homo economicus, повадки которого сильно отличаются от действий и мотиваций реальных людей.

С появлением на свет работы Морриса Алле 1953 года сам исходный постулат о рациональности экономического поведения стал предметом научных дискуссий. Теория ожидаемой полезности Неймана—Моргенштерна, предложенная в 1944 году, во многих случаях не подтверждается эмпирическими фактами, причем отклонения теории от фак-

*Главный экономист Института финансовых исследований, кандидат экономических наук.

тов в ряде случаев носят систематический характер.

Такое положение стимулировало разработку новых идей с привлечением знаний из области психологии. «Поначалу я делал карьеру, ворюя идеи у психологов», — цитируют шутку Талера американские журналисты.

Пионером этого направления можно считать Герберта Саймона, предложившего концепцию ограниченной рациональности. Эта концепция исходит из представлений об ограниченных когнитивных способностях человека осуществлять сбор, обработку и анализ необходимой информации. В теории ограниченной рациональности рассматривается выбор не оптимальной, а приемлемой альтернативы в рамках решения конкретных проблем, причем формальным критерием выбора является выполнение некоторых заданных ограничений. Подход Саймона воспроизводил, к примеру, процесс принятия решений в крупных корпорациях и использовался при построении имитационных поведенческих моделей, популярных в 1970–1980-е годы.

В рамках парадигмы ограниченной рациональности Ричард Талер в своих ранних работах стремился дать объяснения некоторым фактам, противоречившим логике оптимизационных моделей. В 1985 году он предложил, по аналогии с бухгалтерским учетом или бюджетным планированием, теорию так называемого ментального или психологического учета (*mental accounting*).

Элементарной иллюстрацией эффекта ментального учета является неодинаковое отношение людей к денежным суммам, полученным из разных источников. Вопреки расхожей банальности, что «деньги не пахнут», домохозяйства с разной готовностью тратят деньги, полученные из разных источников: регулярные доходы чаще направляются на покупку предметов первой необходимости, а нерегулярные (премии, выигрыши, подарки) — на развлечения и путешествия.

А вот какую иллюстрацию нестандартного экономического поведения в рамках концепции ментального учета приводит сам Талер в статье 1985 года. Он рассказывает реальную историю о том, как некая американская супружеская пара едет в отдаленное место удить рыбу. Рыбалка удалась, они запаковывают весь свой немалый улов лосося и отправляют домой самолетом. Псылка в пути теряется, но супруги получают от авиакомпании компенсацию в размере 300 долларов. Пара идет в ресторан и заказывает необычайно дорогой по тем временам (дело было в начале 1980-х) обед — на 225 долларов. По

Функция полезности



На рисунке изображена функция субъективной ценности. Излом кривой в точке отсчета отражает неприятие потерь — наклон в области потерь круче. Кривая является вогнутой в зоне выигрыша и выпуклой в зоне потерь. Таким образом, в теории перспектив неприятие потерь сочетается со склонностью к риску в отношении потерь. Об этой склонности, например, свидетельствует желание многих людей отыгаться при неудачных исходах в азартных играх

традиционным меркам рационального поведения супруги действовали расточительно, позволив себе сверхдорогой обед. С точки зрения же ментального учета поступок супругов абсолютно рационален. Что же еще делать со свалившимися с неба тремстами баксов, кроме как медленно прокутить их?!

Теория ментального учета применялась не только к анализу бюджетных решений домохозяйств. В 1995 году Талер совместно с коллегами проводил исследование поведения нью-йоркских таксистов. Как выяснилось, таксисты меньше работают в удачные дни, когда избыток клиентов позволяет быстро выполнить дневной план. Но они вынуждены работать дольше обычного в неудачные дни, ориентируясь на достижение заданного результата. Традиционная теория предписывает труженикам баранки прямо противоположный образ действий.

Несимметричные ценности

Краеугольным камнем поведенческой экономики является теория перспектив, предложенная Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски в 1979 году и опирающаяся на эмпирические закономерности индивидуального выбора. Ричард Талер внес решающий вклад в развитие этой теории, используя ее для объяснения поведенческих феноменов, не вписывающихся в рамки теории ожидаемой полезности.

Основные предположения теории перспектив заключаются в следующем. Во-первых, выигрыши и потери рассматриваются не в абсолютном выражении, а относительно некоторой точки отсчета. Во-вторых, психологическая оцутимость

различных исходов убывает с увеличением абсолютных размеров. Например, разница между 0 и 100 единиц выигрыша или проигрыша оценивается индивидуально как более существенная, чем разница между 1000 и 1100 единиц. Наконец, людям свойственно неприятие потерь.

В своей новаторской статье 1980 года Талер дал объяснение некоторым аномальным явлениям на основе теории перспектив. Неприятие потерь объясняет тот факт, что нередко люди желают получить намного большую компенсацию за какой-то предмет, которым уже владеют, по сравнению с суммой, которую они были бы готовы выложить, если бы собирались его приобрести. Талер назвал этот феномен эффектом владения. Индивиды в ряде случаев склонны воспринимать отчуждение собственности как потери, которые оцениваются негативно и не покрываются предлагаемой денежной компенсацией. Из-за расхождения субъективных оценок потерь и приобретения люди предпочитают отказываться от сделок, предпочитая статус-кво.

Липкая трясина безволия

В стандартных динамических моделях жизненного цикла неявно заложено предположение совершенного самоконтроля. Если индивид принял некий долговременный план действий, то он обязательно будет следовать ему в каждом краткосрочном периоде. Такой план является динамически состоятельным благодаря предположению, что будущие полезности дисконтируются по формуле приведенной стоимости с постоянной нормой дисконта. В этом случае межвременной выбор, по существу, одинаков

для любого периода, будь то квартал или десятилетие.

Однако люди не роботы, а живые и в большинстве своем весьма нетвердые в морально-волевом плане существа. Так, планируя жизненный цикл, индивид может принять решение начать откладывать пенсионные средства, например, с сорока лет, но по достижении этого возраста продолжит «проедать» свои текущие доходы.

Принцип динамической несостоятельности впервые сформулировал **Роберт Штротц** в 1955 году. Если норма дисконта полезностей непостоянна и снижается с увеличением горизонта планирования, то в краткосрочном периоде склонность к потреблению оказывается выше, чем в долгосрочном. По этой причине в каждый период времени возникает соблазн отказаться от принятого ранее долгосрочного плана. Штротц определил подобную ситуацию как конфликт между «я» сегодняшним и «я» будущим. Первое «я» разрабатывает

лобных долей головного мозга в обеспечении планирования, побуждения к действию и контроля за результатами, а «я» исполняющее можно сопоставить с лимбической системой, генерирующей кратковременные эмоции и желания.

Мягкая контриррациональная терапия

Проблема самоконтроля может решаться путем добровольного ограничения свободы собственных действий в будущем. Классическое решение, предложенное еще Штротцем, предусматривает вложения в неликвидные активы или привлечение долговременных кредитов в качестве дисциплинирующего механизма.

Однако далеко не всем людям присуще такое благоразумное поведение. Разработка и реализация долговременных планов требуют определенных когнитивных способностей и высокого уровня самоконтроля. Эта проблема имеет непосредственное отношение к вовлечению работников в накопительные

об этих увеличениях принимаются заранее. Очевидно, что людям легче воспринять потери, которые должны произойти в будущем, чем в настоящем.

«Легкий толчок» — так можно перевести название книги Талера (в соавторстве с **Кэссом Санстейном**) 2008 года (*Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*), ставшей бестселлером.

Таким образом, поведенческая экономика уже не просто системно описывала на первый взгляд нерациональные решения людей, но и стала пытаться разработать рецепты по корректировке человеческого поведения в самых разных областях — от образования и здравоохранения до общественной безопасности.

В системе подталкивания к благоразумным действиям вмешательство в выбор людей происходит в деликатной форме, которую Талер и Кэсс Санстейн определили в своей книге как «либертарианский патернализм». Такой подход противоположен маркетинговым стратегиям, которые воздействуют не на рациональный выбор, а на эмоции и желания потенциального покупателя. Принципиальной особенностью «либертарианского патернализма» является сохранение свободы действий индивида. Участие в пенсионной системе, разработанной Талером и его последователями, носит добровольный характер, предусматривается возможность выхода из системы, и она по возможности не затрагивает лиц, не нуждающихся в подталкивании.

Практический «выхлоп» учения Талера и его коллег о «подталкивании» вызвал широкий интерес у политиков. Когда **Дэвид Кэмерон** стал в 2010 году премьер-министром Великобритании, он создал консультативный орган — Группу по поведенческим разработкам (*Behavioral Insights Unit*), а Ричард Талер стал ее официальным советником. Публично восторгались рецептами Талера **Барак Обама** и **Эммануэль Макрон**. Когда родное российское правительство придумает в очередной раз, как распорядиться пенсионными накоплениями «молчунов», знайте, что истоки этих рецептов — правда, не исключено, в весьма экзотической модификации — берут начало в разработках нобелевского лауреата Талера.

Во время телефонной пресс-конференции в Нобелевском комитете Талер заявил, что потратит полученные девять миллионов шведских крон (по текущему курсу это 1,11 млн долларов) так, как предписывают его исследования. «Я попытаюсь потратить деньги как можно более иррационально», — приводит слова лауреата газета *New York Daily News*. ■

Если норма дисконта полезностей непостоянна и снижается с увеличением горизонта планирования, то в краткосрочном периоде склонность к потреблению оказывается выше, чем в долгосрочном. Поэтому в каждый период времени возникает соблазн отказаться от принятого ранее долгосрочного плана. «Я» исполняющее более не следует стратегии «я» планирующего

долговременный план, а второе «я» этот план успешно игнорирует.

Талер и **Херш Шефрин** в 1981 году предложили объяснение феномена ограниченного самоконтроля и динамической несостоятельности в рамках модели «планера-исполнителя». «Я» планирующее и «я» исполняющее взаимодействуют по аналогии со взаимоотношением принципала и агента, достигая в каждом периоде компромисса долгосрочных и краткосрочных целей. В статье, опубликованной в том же году, Талер подтвердил эмпирически гипотезу снижающейся нормы дисконта, которая является следствием данной модели.

Взаимодействие «планера» и «исполнителя», рассмотренное Талером и Шефриным, согласуется с представлениями нейроэкономики о физиологических механизмах самоконтроля. «Я» планирующее соответствует функциям

пенсионные системы — государственные или корпоративные. Как правило, большинство потенциальных участников предпочитают пассивное поведение, недооценивая долговременные выгоды. Поэтому в организации накопительных систем очень важно правильно определить режим выбора по умолчанию.

Талер в 1994 году предложил автоматическое включение «молчунов» в систему на некотором минимальном уровне пенсионных отчислений. По сути это означает не что иное, как мягкое принуждение к благоразумным действиям.

Такой подход был сформулирован в статье Талера и **Шломо Бенарци** в 2004 году. Предложенный ими механизм нацелен на снижение у работника субъективных ощущений потерь в связи с накопительными отчислениями. Увеличение отчислений привязывается к повышению зарплаты, причем решения