DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-1-36-45

УДК 330.8

JEL B30

К реальному человеку. Долгий путь экономической теории (о Нобелевской премии по экономике 2017 г.)

Ю.П. Воронов,Институт экономики и организации
промышленного производства,Сибирское отделение Российской академии наук,
Новосибирск, Россия<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

АННОТАЦИЯ

Предмет. Описывается направление поведенческой экономики, называемое «теория подталкивания», за которое профессору из Чикаго Ричарду Талеру присуждена Нобелевская премия по экономике 2017 г. Эта премия отмечает важность новых направлений исследований в поведенческой экономике, которая слабо развита в России.

Цели. Автор с 2001 г. ежегодно знакомит российских экономистов с основными идеями лауреатов Нобелевской премии по экономике, считая, что эта работа позволяет соизмерить экономические исследования в России и в мире по их тематике и глубине.

Методология. Методы, применяемые автором, сводятся к аналитике текстов и сопоставлению идей экономистов разных временных периодов. А также приводятся примеры конкретных практических приложений теории подталкивания в разных сферах экономической жизни.

Результаты. Автор доказывает, что теория подталкивания является естественным развитием концепций ограниченной рациональности, неценовой и экспериментальной экономики, что она доводит до прикладных задач концепции, разработанные предшествующими экономистами, многие из которых также были отмечены Нобелевской премией по экономике. Кроме того, выявлена важность развития поведенческой экономики, которая практически отсутствовала в советской экономической науке и слабо развита в современной российской. Определено место теории подталкивания в связи с концепцией справедливости, которая в трудах Р. Талера органично связана с практическими мерами по улучшению рынка труда и другими.

Выводы. Автор приходит к выводу, что содержащееся в теории подталкивания манипулирование сознанием весьма опасно, причем уровень опасности зависит от того, кто манипулирует.

Обсуждение. Применение теории подталкивания в России должно сопровождаться многими мероприятиями общественного контроля.

Ключевые слова: Нобелевская премия; поведенческая экономика; теория подталкивания; неценовая экономика; экспериментальная экономика; ограниченная рациональность.

Для цитирования: Воронов Ю.П. К реальному человеку. Долгий путь экономической теории (о Нобелевской премии по экономике 2017 г.) // Мир новой экономики. 2018. Т. 12. Вып. 1. С. 36–45.

DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-1-36-45
UDC 330.8
JEL B30

Toward Real Man. The Long Way of Economic Theory (about Nobel Prize in Economics 2017)

Y.P. Voronov,

Institute of Economics
and Industrial Engineering,
Siberian Branch of Russian Academy of Sciences,
Novosibirsk, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

ABSTRACT

Subject. The direction in the field of behavioral economics, so-called nudge theory is described. Chicago professor Richard Thaler had been awarded Nobel prize in economics 2017 for it. This award remarks the importance of new aspects of behavioral economics investigation, which weak in Russia.

Targets. Author (every year till 2001) introduces main ideas of Nobel laureates on economics for Russian economists. He believed that this activity gives a possibility to compare economic research in Russia with world ones according to its themes and depth.

Methodology. Methods used to boil down to texts analytics and different times economic ideas comparison. The article provides real examples of nudge theory practical applications in different spheres of economic life as well.

Results. The author proves that nudge theory is natural development of restricted rationality conception, experimental and non-price economics, that it improved previous economists' (who were Nobel prize awarded also) conceptions to practical applications. Moreover, behavioral economics development importance is detected, This subject was absent in Soviet economic science and is weakly developed in the modern Russian one. Nudge theory place is determined, in connection with justice conception, which is intimately linked with practical measures for labor market improvement and so on in R. Thaler works.

Conclusions. The author concludes, that a consciousness manipulation, as a part of nudge theory, is very dangerous. Level of danger depends largely on who is a manipulator.

Discussion. Nudge theory application should be accompanied by many public control measures in Russia.

Keywords: Nobel prize; behavioral economics; nudge theory; non-price economics; experimental economics; restricted rationality.

For citation: Voronov Y.P. Toward Real Man. The Long Way of Economic Theory (about Nobel Prize on Economics 2017). *Mir novoj jekonomiki* = *World of the new economy*, 2018, vol. 12, iss. 1, pp. 36–45. (In Russ.)

До сих пор экономистов во всем мире учат некоторой вымышленной экономике, в которой действуют вымышленные люди, непохожие на тех, кто живет вокруг нас. У этих «экономических людей» нет семей, родственников и друзей. Во всех их поступках существует только критерий личной выгоды.

В нашей стране почти отсутствует поведенческая экономика и вообще отсутствует наука, в которую эта экономическая дисциплина входит. Это — наука о поведении (behavioral science). Осваивать ее пытаются у нас и психологи, и медики, и экономисты. Но нет ничего единого. Разделенные по советским канонам и по паспортам

специальностей отечественные науки не допускают ничего ранее уже не освоенного¹. По этой причине и в отношении «поведенческой экономики» в нашей экономической науке — застой. Господствуют работы, в которых вообще отсутствуют субъекты экономической деятельности и их интересы.

Исключением является то, что это behavioral economics продвигает Лаборатория экспериментальной и поведенческой экономики НИУ «Высшая школа экономики» (<http://epee.hse.ru/expr/>), да есть семестровый курс «Поведенческая экономика» на экономическом факультете МГУ. Вряд ли можно надеяться на быстрое развитие у нас, например, «поведенческих финансов». Причина в том, что традиционно в нашей стране решения отдельного человека считались принципиально несущественными в сравнении с более глобальными государственными целями типа безопасности, космоса или спорта.

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ «ТЕОРИЯ ПОДТАЛКИВАНИЯ» (NUDGE THEORY)?

Вообще, английским глаголом to nudge обозначают широкий диапазон действий от созвучному ему в русском языке «понуждать» до «дотрагиваться, чтобы показать что-то интересное». Начнем с примера, простого и важного. Если в школьной столовой давать салат как гарнир к основному блюду вместо картофельного пюре или пшенной каши, это и есть этакая легкая форма принуждения, называемая «гарнир по умолчанию».

Существует еще множество примеров удачного применения теории подталкивания. Если государство заинтересовано в том, чтобы сэкономить затраты на здравоохранении, чтобы его граждане меньше болели, можно применять меры прямого давления и прямой экономии, увеличивая долю платной медицины [1]. И совсем другой ход — пропаганда здорового образа жизни, подталкивание людей к тому, чтобы они сами заботились о своем здоровье.

Нельзя пропагандировать то, что вредно для здоровья, нужно подталкивать к тому, что полез-

но. Так что, каждый из нас, придя в супермаркет, может теперь увидеть наглядное достижение нобелевского лауреата 2017 г. — сигареты в закрытом шкафу.

Благодаря теории подталкивания во многих странах мира в ресторанах и кафе ввели ограничения на размер в меню дозы алкогольных напитков: не более 50 г крепкого алкоголя, не более 75 г крепленого и 150 г столового вина. Оказалось, что совсем не работает шутивая народная мудрость: «Алкоголь малыми дозами можно принимать в неограниченных количествах».

Еще один пример. Штрафы тем водителям, кто превысил разрешенную скорость, оформляются по показаниям камер, которые фиксируют не только нарушителей, но и тех, кто проезжает на разрешенной скорости. Р. Талер увидел, что существует реальная возможность проводить постоянную лотерею среди тех, кто соблюдает ПДД. Оказалось, что такая мера действует на водителей не хуже штрафов.

В эксперименте, проведенном в Массачусетском технологическом институте, предлагалось оценивать туристические путевки в Париж и в Рим по одной цене. Большинство опрошенных находилось в замешательстве, поскольку критериев предпочтения не было. Тогда им предложили три варианта: поездку в Париж + бесплатные завтраки, поездку в Париж без завтраков и поездку в Рим + бесплатные завтраки. Подавляющее большинство, почти не раздумывая, выбрало первый вариант. Иными словами, выигрыш завтрака в Париже оказался важнее вечного города Рима.

Приведем еще несколько примеров подталкивания. Чтобы повысить очень низкий уровень взносов в пенсионный фонд среди работников частного сектора правительство Великобритании в 2012 г. обязало работодателей придерживаться схемы «автоматической регистрации». Это означало, что взносы в пенсионный фонд автоматически включаются в штатное расписание. Они вычитаются из зарплаты так, что для работника это не видно, несмотря на то, что формально они должны быть исключены именно из зарплаты.

Была реализована еще одна мера, основанная на исходном (теоретическом) допущении, что многие желают получать больше денег сейчас, не откладывая из них на будущую пенсию. Нужно было внедрять накопительный вариант пенсий, поэтому вместо развесистой рекламы были составлены краткие рекомендации — плю-

¹ Впрочем, любой желающий может зайти на сайт, посвященный наукам о поведении и записаться в рабочую группу № 10, которая занимается теорией подталкивания: Number 10's Behavioural Insight Team — 'The Nudge Unit'.

сы и минусы этого варианта и альтернативных ему. К рекомендациям прилагался вопросник, составленный так, чтобы накопительный вариант становился выбором по умолчанию. Человек выбирал плюсы и минусы так, что вероятность выбора этого варианта у него была самой высокой. Прием не сложный, но реально в Великобритании возросло число тех, кто добровольно перешел на накопительную схему.

Наиболее распространенной схемой «теории подталкивания» считается «Save More Tomorrow», что можно перевести как «Отложи больше на будущее» или «Откладывай каждый день». Она была предложена лауреатом вместе с профессором Калифорнийского университета Шломо Бенарци в 1996 г. и уже тысячи раз была применена в мире для совершенствования пенсионных систем.

Люди не хотят сокращать текущие расходы даже когда до пенсии недалеко. Самым примечательным достижением Р. Талера можно считать как раз формирование самостоятельного решения больше отчислять на пенсию из своего заработка.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТРАДИЦИИ

Может показаться, что теория подталкивания имеет мало отношения к экономической науке, достижения в которой и оценивает Нобелевский комитет. Но это не так. Классическая школа политической экономии, равно как и многие другие течения экономической мысли, исходит из концепции так называемого экономического человека. У этого человека все поступки рациональны. Если придерживаться описанной выше терминологии, то у такого человека работает только рефлексивное, медленное (по Канеману) мышление.

То, что человек не всегда поступает рационально, смущало экономистов-теоретиков. Хотя в явной форме это смущение проявляли немногие. Иррациональное поведение виделось лишь как девиация, как досадное отклонение от основной линии поведения разумного. Но у Р. Талера — конструктивный подход к тому, что экономическая теория работала с человеком-схемой [2]. Он полагает, что экономическая теория последовательно приближается к тому, чтобы в ней присутствовал реальный человек, принимающий решение под воздействием множества факторов, как рациональных, так и иррациональных.

Лауреат отмечает, что основы поведенческой экономики заложены еще в работе Адама Смита

«Теория нравственных чувств», опубликованной в 1759 г. В ней описан конфликт между нашими «страстями» и «беспристрастным зрителем», который анализирует не всегда рациональные человеческие поступки. А. Смит отмечал и так называемый эффект близорукости (миопии), когда будущие удовольствия волнуют человека меньше, чем сегодняшние. Кроме того, он указывал также, что для преодоления миопии необходим самоконтроль (сила воли).

Еще один предшественник, на которого указывает Р. Талер, — это Уильям Джевонс, который в конце XIX в. отметил, что «межвременной выбор» имеет определенный рубеж, за которым увеличение срока отложенного потребления уже не влияет на выбор [3]. К своим предшественникам Р. Талер относит и Джона Хикса, и Пола Самуэльсона.

Из предшественников, конечно, никак не вычеркнешь нобелевского лауреата Дэвида Канемана, соавтора Р. Талера. Д. Канеман разработал теорию перспектив, согласно которой принятие решений зависит от «обрамления» (framing), т.е. контекста, в который человек вписывает предполагаемые результаты своего решения. Он, например, предполагает, что сохранятся основные нормы деятельности, обычная хозяйственная практика. Собственно, во многих практических приложениях теории подталкивания речь идет как раз об изменениях не столько критериев, сколько именно контекста.

Работы Р. Талера развивают также теорию рациональных ожиданий (Джон Мут, Томас Сарджент), согласно которой субъекты экономики — экономические агенты — используют доступную для них информацию для прогноза в рамках модели экономики, которую считают правильной.

Ричард Талер относится к чикагской школе экономической теории, по крайней мере, по месту работы. Но не только. Чикагская школа — не столько монетаризм, сколько аналитика эмпирических данных. Эта нетривиальная мысль не пришла мне в голову давным-давно, во время чтения фундаментальной, под тысячу страниц, книги о монетарной истории США, написанной (совместно с женой) столпом чикагской школы Милтоном Фридманом [4]. Это было бы естественно, ведь книга переполнена эмпирическим материалом и расчетами.

За 10 лет до выхода книги М. Фридман указывал, что экономическая наука основывается

на гипотезах, которые нуждаются в постоянной проверке на эмпирическом материале: «Действительно важные и значимые гипотезы имеют „предпосылки“, которые являются весьма неточными описаниями реальности, и, в общем плане, чем более важной является теория, тем более нереалистичны (в указанном смысле) ее предпосылки» [5].

Теория подталкивания принесла в экономическую науку эмпирические основания для классификации иррационального поведения помимо межвременного выбора. Но этому расширению предшествовали другие исследования. Лауреат нобелевской премии по экономике 1978 г. Герберт Саймон ввел в научный оборот термин «ограниченная рациональность», который относился к поведению человека внутри организации. Далее его последователи создали «поведенческую теорию фирмы», которая в настоящее время практически слилась с теорией фирмы Р. Коуза и проблемой трансакционных издержек [6].

Направления, родственные работам Р. Талера, развивали также другие выдающиеся экономисты: Гарри Беккер, Оливер Уильямсон и пр. Так что, лауреат не находится на отшибе с какими-то уникальными приемами воздействия на людей.

Многих его предшественников не устраивала неразделенность видов иррациональных решений, они пытались найти критерии такого разделения. А центральной идеей разделения иррациональности на категории оказалось не общее их описание, а разработка методов практической работы с иррациональным поведением.

Именно так новые алгоритмы действий работы Ричарда Талера развивают сразу несколько направлений экономической мысли: концепцию ограниченной рациональности, асимметрии информации, экспериментальной экономики и другие.

ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

В книге К. Санстейна и Р. Талера различают две системы человеческого мышления. Это различие заимствовано ими у Даниэла Канемана. Авторы называют их рефлексивной и автоматической системами, у Д. Канемана они получили названия «быстрая» и «медленная» [7]. Автоматическая система определяется в теории подталкивания как основанная на чувствах и инстинктах и как та, которую даже к мышлению

зачастую и не относят. Это, например, улыбка при виде смешной куклы, нервное состояние при входе самолета в зону турбулентности или рефлексивный наклон головы, если в нее летит мяч. Рефлексивная система содержит рассуждения и осознания. Это и выбор, куда поехать отдохнуть, выйти замуж за кого-то или нет и т.п.

Есть очень известный маркетинговый прием, у многих вызывающий улыбку. Любой покупатель, если подумает, хорошо понимает, что 100 руб. и 99 руб. — фактически одна и та же цена. Но более 30 лет продавцы упорно придерживаются «принципа девятки», поскольку он работает, увеличивает продажи в среднем на 24%. Почему? Просто здесь работает быстрая, рефлексивная система.

Насколько же повседневная жизнь распределена между этими двумя системами? Оказывается, что мозг, занимая 2% человеческого тела, потребляет 10% энергии даже тогда, когда человек «живет на автомате», т.е. бездумно слушает музыку или болтает ни о чем с друзьями. А когда он начинает использовать рефлексивную систему, что-то обдумывает, доля потребляемой мозгом энергии доходит до четверти всей энергии, потребляемой человеком. Так что уже по энергетическим причинам (вероятнее всего, и не самым важным) человек пользуется двумя системами мышления практически постоянно, используя разные части мозга.

Если человек будет размышлять о самых мелких вещах, он попросту не выживет. В психологии это явление описывается так называемой теорией двойственного процесса (Dual Process Theory — DPT). DPT и есть основа подталкивания, поскольку оно касается в основном тех действий, какие человек совершает необдуманно. Это же позволяет выработать новые средства незаметного воздействия на него, «мягкого толчка».

Идея незаметного толчка в том, что не следует давать повод запуска не контролируемой сознанием «автоматической системы». Идея «мягкого толчка» и состоит в том, чтобы **не запускать** этот автоматизм. Ограничить рекламу кока-колы, запретить выставлять на видные места магазинных полок «вредное» питание. За такие предложения теорию подталкивания иногда называют «теорией фруктов и салатов», какие она рекомендует выставлять на самые видные места. Действительно, эксперимент под лозунгом «фрукты вместо чипсов», проведенный согласно

этой теории в школах Вашингтона и еще трех городов США, дал поразительные результаты. И нужно было всего лишь убрать чипсы и булочки на верхние и нижние полки, а на уровень глаз выложить «полезную» еду. И просто понадеяться на человеческую лень.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Большую известность (пожалуй, только среди специалистов) получили теоретические и экспериментальные исследования Р. Талера по теории справедливости. Им разработаны средства измерения «чувства справедливости», которое распространено по всему миру, но больше всего — в странах с переходной экономикой.

Он показал, как «чувство справедливости» у потребителей мешает продавцам повышать цены при высоком спросе и не мешает — когда расходы (например, перед праздниками) увеличиваются в целом. Пример лабораторного эксперимента: допустим, в магазине продаются лопаты для уборки снега по 15 долл. США, а после сильного снегопада цену подняли до 20 долл. США. Ответьте на вопрос: это справедливо или нет? 82% обычных покупателей ответили, что несправедливо. Но когда задали тот же вопрос студентам, уже ознакомившимся с законом спроса и предложения, повышение цен признали несправедливым только 24%. Р. Талер называет это различие «ослеплением (зомбированием) теорией».

Когда студентов учат закону спроса и предложения, когда им рисуют кривую спроса, доказывая, что чем ниже цена, тем выше спрос, и наоборот, то лукавство здесь чрезмерно. Преподаватель уж точно должен знать, что если даже во много раз снизить цену на то, что ему не нужно, он этого не купит, а если при повышении спроса повысят цену, то он признает это несправедливым.

В особенности это заметно при определении уровня заработной платы. Давно отмечено, что в период спада в экономике зарплаты не снижаются до того уровня, при котором все сохраняли бы свои рабочие места. Людей увольняют, а не снижают всем зарплату, чтобы никого не увольнять. Урезание заработной платы вызывает возмущение рабочих, поэтому для работодателя предпочтительнее увольнять часть работников, а не понижать зарплату всем.

Сохранение зарплаты оставшимся — шаг на встречу их «чувству справедливости». Это скорее

исключение. Как правило, работодатель совершает ошибки, игнорируя фактор справедливости. А чаще всего у него есть свои представления о справедливости, не совпадающие с аналогичными представлениями его работников.

В этом плане у Р. Талера есть предшественники. Основной из них — Джон Роулз, написавший самую читаемую книгу по данной теме [8]. Можно относиться к чувству справедливости как к психологической девиации, а можно — как к естественному элементу экономической реальности.

ЧТО ИМЕЕМ, ТО ХРАНИМ

Еще в 1970 г. Р. Талер в совместной статье с Д. Канеманом описал явление «отторжения потерь» (loss-aversion). Затем в течение многочисленных экспериментов оно многократно было подтверждено. Суть явления в том, что для человека вероятность потерять (утратить) конкретную сумму существенно более важна, чем вероятность такую же сумму заработать или получить. Для экономической теории — это иррациональное поведение. Для нее — обе суммы равны. Но это еще не все. Если даже пенсионные отчисления не уменьшают зарплату, то эти отчисления также не воспринимаются человеком положительно. На «отторжение потерь» накладывается «отторжение дополнительных усилий» (effort-aversion), которое касается не столько дополнительных трудовых усилий, сколько оформительской волокиты: заполнения заявления и прочих.

И в экономической науке, и в теории принятия решений общепризнано, что люди больше предпочитают не потерять то, что имеют, чем получить нечто дополнительно. Это приводит к отторжению риска, что подробно было объяснено еще Д. Канеманом. Более поздние исследования показали, что люди охотно идут на риск ради того, чтобы не потерять то, что они имеют.

Эффект отторжения потерь в наибольшей степени исследован применительно к ценообразованию и маркетингу. В большей части экспериментов выявлено, что повышение цены влияет на спрос вдвое сильнее, чем ее снижение. Поэтому рисовать кривую спроса, на которой соблюдается симметрия расстояний, — означает вводить обучаемых в заблуждение.

Очень показательный пример в этом плане приводит Р. Талер в своей книге, написанной в 2015 г. Относится он к внедрению банковских

карт. Сначала на заправочных станциях США ввели ценовую надбавку 3%, если человек рассчитывается не наличными, а картой. Это вызвало возмущение и покупателей, и банков-эмитентов. Тогда на бензин сделали общую наценку 3%, а тем, кто расплачивался наличными — скидку те же 3%. Вроде бы одно и то же, если читать учебники. Но оказывается, что «оплата надбавки» — реальные расходы, тогда как отсутствие скидки — «просто цена возможности» [9, р. 14]. Введение категории «цена возможности» позволяет объяснить еще несколько экономических парадоксов, в частности почему крупные супермаркеты и гипермаркеты пользуются большей популярностью — попросту потому, что они предоставляют возможность более широкого выбора товаров.

Отторжение потерь объясняет еще один эффект, выявленный в исследованиях поведенческой экономики, так называемый эффект утопленных (пропавших) затрат (sunk cost effect). Он отличается от собственно эффекта отторжения потерь, поскольку, как правило, сохраняется (чаще всего, ни на чем не основанная) надежда на то, что когда-нибудь они принесут доход.

В традиционной экономической теории все эти эффекты сливались в единую массу иррационального поведения, которым можно было пренебречь. Р. Талер разработал стратегию «либертарианского патернализма», призванную настроить человека на принятие взвешенных рациональных решений, а не на поиск сиюминутных выгод. Он пишет: «Под патернализмом мы имеем в виду попытку помочь людям достичь своих собственных целей. Если кто-то спросит, как добраться до ближайшей станции метро, и вы дадите точные указания, то вы действуете как патерналист в нашем понимании. Мы используем термин «либертарианский» как прилагательное, чтобы показать, что оказываем помощь, но не ограничиваем выбор» [9].

Выдающимся вкладом Р. Талера в анализ нашей повседневной жизни можно считать то, что из всех видов ограниченной рациональности он выделил «mental accounting», «рассудительную (ментальную) бухгалтерию». Например, люди обычно отделяют от текущих затрат расходы на праздник, как бы заводят разные счета для двух видов затрат. Когда они заводят срочный вклад, на который начисляют проценты, то не используют сберегательный вклад для оплаты покупок по кредитной карте, поскольку в их сознании

он отделен от потребительских расходов. Еще один случай «ментальной бухгалтерии» разобран лауреатом в отношении логики поведения таксистов в Нью-Йорке. Для них каждый рабочий день — как бы отдельный бухгалтерский счет. Поэтому в день, когда пассажиров много, таксист работает немного, а когда с пассажирами не везет — работает подольше. И в том, и в другом случае есть целевая планка дневного заработка. Это противоречит поведению рационально действующего «экономического человека», который должен был бы работать больше в день, когда есть спрос на его услуги [10].

Разделение доходов на разные счета выявлено и для биржевого фондового рынка: дивиденды и курс акций представляют собой разные виды доходности и слабо связаны между собой. Одно дело — заработать на спекуляции ценными бумагами и совсем другое — ожидать, когда тебе выплатят дивиденды. Эти два «ментальных счета» можно определить как активный и пассивный.

В рамках «поведенческой» экономики показано, что основная часть потребителей выбирает «ленивый» вариант потребления, который предлагается «по умолчанию». Исходя из этого, отчисления в пенсионный фонд и должны рассматриваться как вариант, естественный, а не исключительный. Именно такое обоснование и позволило внедрить систему накопительного пенсионного обеспечения в Великобритании и других странах мира.

НЕЦЕНОВАЯ ЭКОНОМИКА

Теория подталкивания ставит крест на концепции эффективных рынков (Efficient Market Hypothesis, ЕМН), которая была основой господствующей экономической теории и отчасти заменяла «невидимую руку рынка», приписываемую еще Адаму Смиту. Пузыри, лопнувшие в 1987 г., с 1998 по 2000 г. и в 2008 г., заставили не только Нобелевский комитет, но и экономистов по всему миру отказаться от неприкосновенности «свободного рынка». Р. Талер подробно объяснил, как финансовые пузыри формируются благодаря иррациональному желанию покупать, чтобы не пропустить возможность заработать еще больше денег. Им описано «стадное чувство», когда желание получить быстрый доход застилает взгляд на реальную рыночную стоимость приобретаемых активов.

Господствующая в университетах мира экономическая теория придает слишком большое значение ценам. Неценовое экономическое поведение исследовалось Р. Талером при подготовке пенсионных реформ в Великобритании. Задача, какую правительство поставило перед ним, выглядела предельно просто: «Мы разрабатывали Программу пенсионной реформы, но ей никто не пользуется. Что делать?». Вариант, который виделся чиновникам, представлялся им естественным — нужно директивно увеличивать отчисления в пенсионные фонды.

Для переубеждения Р. Талер использовал пример из другой сферы. Перескажу его, сохраняя стиль лауреата, не переводя его слова в точности, что невозможно из-за идиом и образных выражений.

Когда-то он беседовал с теми, кому было поручено в рамках программы энергосбережения убедить людей утеплять чердаки своих домов. Для нас эта мера выглядит мелкой. Для понимания нужно отметить, что в Великобритании (и в США) энергосбережению в частном секторе придается огромное значение. Настолько большое, что в период энергетического кризиса 70-х гг. прошлого века по улицам британских городов ездили специальные полицейские патрули, которые выписывали штрафы за открытую форточку.

Итак, в программе утепления чердаков было рассчитано, сколько на это нужно затрачивать, чтобы через экономию тепла деньги вернулись за один отопительный сезон. Исходя из расчетов, правительство разработало программу субсидирования этого утепления: часть платит хозяин, часть государство. Но на субсидии купился только один домовладелец из ста.

Тогда те, кто отвечал за программу энергосбережения, пошли в правительство и сказали: «Нужно увеличивать субсидии». Если у человека лишь молоток, то он им и заколачивает. Так и с ценами. Хотите, чтобы люди на что-то решились, измените цену. Это главный совет, какой дает теория.

Но мы с теми, кто мог бы утеплять свои чердаки, провели беседы, задавая вопрос: «Почему Вы не утепляете чердак?». И получали обычно такой ответ: «Вы не представляете, сколько там хлама». Тогда мы предложили провести дело так, чтобы уложиться в те же субсидии, не добавляя к ним ничего. За триста долларов нанимали пару людей, которые выносили весь этот хлам на улицу

и помогали хозяевам разложить его на три кучи: на выброс, на благотворительность и обратно в дом. А пока это делалось, другие люди вели утепление чердака. В результате количество желающих утеплить свои чердаки за те же деньги увеличилось в 6 раз. Если хочешь подтолкнуть человека к чему-то, сделай это более легким для исполнения [11]. А цены тут постольку-поскольку.

ЭКСПЕРИМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

Известно, что основатель экспериментальной экономики — Вернон Смит, лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 г. Но он проводил эксперименты преимущественно среди студентов, которым он преподавал. Если даже вместо студентов оказывались другие, все равно эксперименты были лабораторными, т.е. в некоторой искусственной, игровой ситуации. Только несколько полевых экспериментов было им проведено, и все они относились к энергетике и радиосвязи.

Классический пример из полевого опыта Вернона Смита можно описать так. Электроэнергия потребляется больше днем, чем ночью. Для выравнивания ее потребления в течение суток нужно ввести сниженный ночной тариф. Насколько он должен быть снижен, чтобы все домохозяйки стали включать стиральные машины только ночью? Очевидно, что дневной тариф при этом должен быть настолько высоким, чтобы им пришла в голову мысль экономить электроэнергию. И по нескольким штатам США и провинциям Австралии были экспериментально установлены пороги снижения ночного тарифа, после которого домохозяйки включают свои стиральные машины только в ночные часы.

Мои занятия экспериментальной экономикой освещены в книге, изданной в 2009 г. Неизвестно, пересекались ли мои исследования с работами Р. Талера. Мне не удалось убедиться в том, что он занимался экспериментами с запахами в супермаркетах или с тарифными планами сотовой связи, описанными в этой книге [12].

Формирующаяся в наши дни экономика больших данных позволяет проводить более сложные эксперименты. Успехам теории подталкивания во многом способствовало и развитие «экономики больших данных», формирование условий, когда стало возможным создание постоянно возобновляемых индивидуальных досье на каждо-

го человека. Появился массовый материал, по которому можно разделять две формы выбора, успешно и адресно манипулировать сознанием. Именно возможности обработки больших массивов данных продвинули вперед исследования по экспериментальной экономике.

Когда в руках исследователя и экспериментатора оказываются персональные данные, эксперименты можно вести в отношении каждого человека индивидуально. Хотя, видимо, это дело неблизкого будущего. Что же касается продвижения в экспериментальной экономике, то работами Р. Талера определен круг экспериментов с группами населения: пенсионерами, школьниками, водителями и т.п. Далее эти группы будут становиться все более узкими и в перспективе будут состоять из одного конкретного человека.

КТО ОН, НОВЫЙ ЛАУРЕАТ?

Ричард Талер преподает в созданной при Чикагском университете еще в 1898 г. Школе бизнеса Бута (Booth School of Business), которая почти за 120 лет своего существования подготовила тысячи руководителей крупных корпораций через программы MBA.

Лауреат родился в 1945 г. в небольшом городке штата Нью-Джерси, степень бакалавра получил 1967 г. в Западном резервном университете Кейза (Case Western Reserve University), а магистра и доктора философии (соответственно в 1970 и в 1974 гг.) в Рочестерском университете.

Он очень оригинальная личность. Есть много тому примеров. Р. Талер с 1987 по 1990 г. вел колонку «Аномалии» в чикагском журнале “Journal of Economic Perspectives”, где отмечал случаи экономического поведения, нарушающие постулаты принятой в университетах микроэкономической теории. Его работы «Квази-рациональная экономическая наука» (Quasi-Rational Economics), «Рок победителя: парадоксы и аномалии в экономической жизни» (The Winner’s Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life) и «Достижения в поведенческих финансах» (Advances in Behavioral Finance) отражают его неординарный подход к любой проблеме.

Однотипные предисловия к каждой статье хорошо отражают кредо Р. Талера как исследователя: «Экономическая теория может быть отделена от других социальных дисциплин на основании убеждения, веры, что поведение может быть объ-

яснено с помощью предположения, что экономические агенты имеют стабильные, хорошо определенные предпочтения и совершают рациональные выборы, совместимые с этими предпочтениями на рынках, которые (со временем) очищаются. Эмпирический результат квалифицируется как аномалия, если его трудно рационализировать, объяснить, или если неправдоподобные допущения необходимы для объяснения последнего в рамках данной парадигмы».

В 2005 г. Р. Талер получил премию имени Пола Самуэльсона от организации TIAA-CREF (Teachers Insurance and Annuity Association — College Retirement Equities Fund — основной неправительственный пенсионный фонд США для преподавателей вузов и школ, научных работников и деятелей культуры медицины). Он входил в группу советников президента США Б. Обамы, сейчас сочетает преподавание и исследовательскую работу с предпринимательством, для этого ранее основал компанию по управлению активами “Fuller & Thaler Asset Management”.

Ричард Талер консультировал на постоянной основе премьер-министра Великобритании Дэвида Кэмерона и президента США Барака Обаму. Одна из задач, которые он решал, состояла в том, чтобы преодолеть сопротивление населения медицинской реформе, так называемой Obamacare. И получилось так, что Трамп, пообещав покончить с этой реформой, столкнулся с тем, что многие американцы с нею уже согласились. Таким уровнем консультирования отличился только самый выдающийся экономист XX в. лорд Джон Мейнард Кейнс. И в чем-то они неуловимо схожи. Оба предлагали способы вмешательства государства в экономику: Кейнс — на макроуровне, Талер — на уровне индивидуального сознания.

Тем не менее обе концепции ориентированы на практическое изменение макроэкономических процессов: одна через увеличение государственных инвестиций (Д. Кейнс), другая — через корректировку поведения людей (Р. Талер и другие). Хотя, если вдуматься, государственные инвестиции меняют поведение людей еще больше, чем любое «подталкивание».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Совершенно очевидно, что манипулирование сознанием вещь весьма опасная. И мера опасности зависит от того, кто манипулирует. Некоторые, в связи с работами лауреата, вспоми-

нают опубликованную в 1949 г. книгу Джорджа Оруэлла «1984», где «старший брат» довел стратегию подталкивания до совершенства [13].

Вместе с тем, если экономическая наука возьмет на себя бремя прикладной, так или иначе ей придется воздействовать на поведение людей.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press, 2008, 240 p.
2. Thaler R. Journal of Economic Perspectives. Winter, 2000, Vol. 14, No. 1, P. 133–141.
3. Thaler R. Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency, Economics Letters, 1981, vol. VIII. P. 201–207.
4. Friedman M., Schwartz A. J. A. Monetary History of the United States, 1867–1960, Princeton, 1963, Princeton University Press.
5. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994 (4). Friedman M. Positive economic science methodology. THESIS = THESIS, 1994 (4). (In Russ.).
6. Коуз Р. Фирма, рынок и права. М.: Новое издательство. 2007. Coase R. Firm, Market and Rights. Moscow, Novoe izdatel'stvo, 2007. (In Russ.).
7. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // Journal of Political Economy, 1990, 98 (6).
8. Роулс Д. Теория справедливости. Новосибирск, Издательство Новосибирского университета, 1995. Rowls J. Justice Theory. Novosibirsk, NSU publishing, 1995.
9. Thaler R. H. Misbehaving. The Making of Behavioral Economics, 2015.
10. Thaler R. Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision Making, 1999, vol. 12. p. 183–206.
11. Guszczka J. Interview with Richard Thaler: More on Behavioral Economics, Deloitte Review, Issue 18, 26.01.2016.
12. Воронов Ю. П. Прикладная экспериментальная экономика. Новосибирск: ИЭОПП, 2009. 216 с. Voronov Y. P. Applied experimental economics. Novosibirsk, 2009. 216 p. (In Russ.).
13. Оруэлл Д. 1984. Пермь: КАПИК, 1992. Orwell J. 1984. Perm: KAPIK, 1992. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Юрий Петрович Воронов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства, Сибирское отделение Российской академии наук, Новосибирск, Россия
corpus-cons@ngs.ru

ABOUT THE AUTHOR

Yuri P. Voronov — Ph.D. in Economics, Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
corpus-cons@ngs.ru