

DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-2-98-109
УДК 330.88(045)
JEL B29, B31, D03

Объединяя экономику и психологию: теоретические и практические аспекты (Нобелевская премия по экономике 2017)

Д.И. Симочкин,
МГУ имени М.В. Ломоносова,
Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-7630-0243>

АННОТАЦИЯ

Поведенческая экономика – область исследований, где к анализу принятия экономических решений применяются аналитические возможности психологии. Такой подход дает возможность проведения более глубокого анализа процесса принятия экономическими агентами решений, открывая новые возможности для проведения исследований, нацеленных на повышение общей социальной выгоды.

В настоящей статье рассматриваются отмеченные Нобелевской премией по экономике в 2017 г. исследования Ричарда Талера, посвященные изучению трех психологических обстоятельств, систематически влияющих на поведение экономических агентов, – ограниченная рациональность, восприятие справедливости (социальные предпочтения) и проблема самоконтроля.

Используя системный подход, автор статьи ставит целью осуществить комплексный анализ теоретико-методологических и практических трудов нобелевского лауреата, выполненный на основе изучения основных работ, получивших мировое признание. Также акцентируется внимание на указанном нобелевском награждении в связи с особенностями сформировавшейся за последние несколько лет политики награждения Нобелевского комитета, в рамках развития мировой экономической науки.

Таким образом, в статье систематизируется научный вклад Р. Талера в экономическую науку, кроме того, производится вывод, что присуждение Нобелевской премии в 2017 г. Р. Талеру укладывается в общую картину награждений за последние несколько лет. При этом также отмечается одно из основных направлений деятельности Нобелевского комитета, связанное с «определением» таких научно-исследовательских результатов и программ, которые смогли бы реабилитировать экономическую науку после прошедшего экономического кризиса и не допустить дальнейшего нарастание неопределенности мировой экономической системы.

Ключевые слова: Нобелевская премия по экономике; поведенческая экономика; ограниченная рациональность; социальные предпочтения; экономическая теория; мировая экономическая наука

Для цитирования: Симочкин Д.И. Объединяя экономику и психологию: теоретические и практические аспекты (Нобелевская премия по экономике 2017). *Мир новой экономики*. 2018;12(2):98-109.





DOI: 10.26794/2220-6469-2018-12-2-98-109
UDC 330.88(045)
JEL B29, B31, D03

Bringing Together Economics and Psychology: Theoretical and Practical Aspects (Nobel Prize in Economics 2017)

D.I. Simochkin,

Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7630-0243>

ABSTRACT

Behavioral economics is a field of research, where the analytical possibilities of psychology science are applied to the analysis of economic decision-making. This approach allows more in-depth analysis of the decision-making process of economic agents and opens up new opportunities for research aimed at increasing overall social benefits.

This article examines the studies of Richard Thaler, noted by the Nobel Prize in Economics in 2017, devoted to the study of three psychological features of economic man which systematically affect the behavior of economic agents: limited rationality, the perception of justice (social preferences), and the problem of self-control.

Using the system approach, the author sets a goal to carry out a complex analysis of the theoretical, methodological and practical works of the Nobel Prize Laureate, that have received world recognition. The attention is also focused on the awarded Nobel Prize in connection with the peculiarities of the Nobel Committee's policy of awarding that has been formed over the past few years, within the framework of the development of the world economic science.

The article systematizes Thaler's scientific contribution to economics. In addition, it concludes that awarding of the Nobel Prize in 2017 fits into the overall picture of awards in the last few years. At the same time, it notes one of the main directions of the Nobel Committee's activities related to the "definition" of such research results and programs that could rehabilitate economic science after the past economic crisis and prevent further increase in the uncertainty of the world economic system.

Keywords: Nobel Prize in Economics; behavioral economics; limited rationality; social preferences; economic theory; world economic science

For citation: Simochkin D.I. Bringing together economics and psychology: theoretical and practical aspects (Nobel Prize in Economics 2017). *Mir novoj jekonomiki = World of the new economy*. 2018;12(2):98-109. (In Russ.).



В 2017 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена профессору поведенческих наук и экономики Школы бизнеса Чикагского университета Ричарду Талеру, который был удостоен награды «за вклад в поведенческую экономику».

Талер является пионером поведенческой экономики — области исследования, где к анализу принятия экономических решений применяются аналитические возможности психологии. При таком подходе «поведенческий» аспект дает возможность проведения более реалистичного анализа процесса принятия экономическими агентами решений, открывая новые возможности для проведения исследований институциональной среды, нацеленных на повышение общей социальной выгоды.

Проведение экономических исследований также подразумевает отличное понимание человеческого поведения на рынке, в том числе в отдельных ситуациях при принятии экономических решений. При этом человек — экономический агент — является сложно устроенным организмом, и, если исследователь хочет строить функциональные и результативные экономические модели, в них необходимо вводить упрощающие предположения.

Классическая экономическая теория предполагает, что люди имеют свободный доступ к информации и способны к ее идеальной обработке, т.е. экономические субъекты рациональны.

Такая упрощенная модель человеческого поведения помогает экономистам формулировать общие теории, предлагающие решения для важных и сложных экономических вопросов. Однако расхождение теории с реальностью иногда может приводить к неверным выводам и необратимым ошибкам в прогнозировании.

Так, в неоклассической экономической теории не существует всяческих несовершенств и отсутствуют «трения» на рынках. Когда экономика находится в состоянии равновесия, а предложение равняется спросу, и происходит попытка вывода экономики из этого равновесного состояния, она быстро реагирует и возвращается в свое первоначальное состояние за счет изменения цены, а также объема производства. Подобная концепция является теоретической моделью и в большинстве случаев не соответствует реальному положению дел, что особенно касается рынка труда (http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2010/advanced.html).

Если цены на товары достаточно легко поддаются снижению, то снизить заработную плату намного

сложнее, чем повышать ее, кроме того, предложение может не равняться спросу длительное время, а любая сделка предполагает преодоление некоторых трудностей [1]. В реальности поиск работодателя и работника происходит отнюдь не в соответствии с неоклассическим подходом. При этом на рынке труда одновременно с безработицей существует достаточно большое число свободных вакансий, на рынке недвижимости — непроданных квартир, а на прилавках магазинов скапливаются нереализованные продукты, которые в итоге подлежат уничтожению.

Впервые выводы Талера, связанные с имплементацией психологии на экономику, были изложены в научной статье «На пути к позитивной теории потребительского выбора» [2]. Ричард Талер внес вклад в расширение и детализацию экономического анализа, рассмотрев три психологических обстоятельства, систематически влияющих на экономические решения — ограниченную рациональность, восприятие справедливости (социальные предпочтения) и проблему самоконтроля [3, с. 258].

Предлагаемая статья, основываясь на материалах Нобелевского комитета (<http://www.nobelprize.org/>), а также на статьях российских и зарубежных экономистов, в том числе вышедших после присуждения премии, ставит целью рассказать об основных достижениях Нобелевского лауреата Р. Талера, главным образом сконцентрировавшись на двух последних психологических предпосылках, обсудить место и перспективы развития поведенческой теории в экономической науке, а также интерпретировать присуждение премии в свете последних награждений, проследив направления развития экономической теории Запада.

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ И КОГНИТИВНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Итак, неоклассическая экономическая теория ставит своим объектом исследования экономического человека, который, обладая всей доступной информацией, стремится максимизировать доход и минимизировать затраты посредством сравнения предельных величин.

Зарождение представленного подхода произошло после маржиналистской революции в последней трети XIX в., и сегодня он является одной из микрооснов современной экономики, постоянно усложняясь дополнительными предпосылками, и при этом утверждая, что механизмы рыночного

ценообразования и свободной конкуренции обеспечивают справедливое и полное распределение доходов и использование экономических ресурсов.

Однако, как указывает Р. Талер, предположение о том, что перед каждым экономическим решением экономические агенты «рационально» рассматривают все существующие альтернативы и все их долгосрочные последствия, в целом нереалистично (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/popular-economicsciences2017.pdf). В действительности решения принимаются на основе более узкого и экономически «невзвешенного» подхода.

Примеры таких ограничений, в том числе ограничений в рациональности экономических субъектов, можно проследить, опираясь на теорию ментального учета Ричарда Талера, изложенную в соответствующей научной статье [4], которая описывает, каким образом экономические агенты организуют, формулируют и оценивают свои финансовые решения.

Согласно Талеру, в общем, индивиды склонны упрощать задачу поиска оптимального решения, формируя в уме отдельные «счета» и принимая отдельно взятые решения на основе их влияния, скорее, на каждый из своих счетов, чем на совокупные финансовые активы. При этом каждому из ментальных счетов соответствует своя структура расходов и определенная чувствительность к цене.

Кратко такое экономическое поведение может быть выражено четырьмя аксиомами-следствиями (http://micro.hse.ru/files/_news/777/Poveden4eskaR_ekonomika_lekciR_7_MAcc.ppt):

1. Если выигрышей несколько, воспринимать их следует по отдельности (поскольку функция полезности для выигрышей имеет форму вогнутой кривой, этим мы повышаем удовольствие от отдельно взятого выигрыша).

2. Если потерь несколько, воспринимать их следует вместе (поскольку функция полезности для потерь имеет форму выпуклой кривой, этим мы снижаем чувствительность потерь в целом).

3. Необходимо консолидировать мелкие потери с большими выигрышами (чтобы в целом остаться «в плюсе» и не испытывать неприязни к потерям).

4. Необходимо отделять малые выигрыши от больших потерь (полезность маленького выигрыша, рассмотренного изолированно, будет больше полезности маленького сокращения больших потерь).

Ярким примером изложенного подхода является семейный бюджет, который для удобства разделя-

ется на бытовые счета, счета выходных дней, праздников и т.д., при этом средства одного бюджета не могут использоваться для оплаты нецелевых статей расходов. Как правило, такое поведение экономических агентов нарушает общий принцип максимизации функции полезности и сокращения расходов и приводит к дополнительным расходам (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/popular-economicsciences2017.pdf): вместо того, чтобы использовать средства (счета) долгосрочных сбережений для краткосрочных нужд, люди берут дорогие потребительские займы для финансирования «проблемных» бюджетных статей, что приводит к еще большим затратам.

Таким образом, существуют явные отличия в поведении людей от экономически рациональных агентов, которые должны учитываться исследователем при построении экономических моделей.

ПРОБЛЕМА САМОКОНТРОЛЯ

Второй аспект вклада Талера в экономическую науку связан с проблемой самоконтроля в области межвременного выбора, которая мешает экономическим агентам осуществлять оптимальное планирование своих действий, даже если они обладают способностями рационально просчитать возможные варианты поведения, сопоставив все выигрыши.

В модели «планировщика», представленной в работе Талера и Шефрина [5, р. 394], предполагается, что индивид одновременно является и близоруким «деятелем», оценивающим варианты своего поведения лишь на основе текущей полезности, и дальновидным «планировщиком», рассматривающим полезность на протяжении всей жизни.

Кратко напомним, что в экономической науке большую популярность приобрела схожая модель межвременного выбора американского экономиста — представителя неоклассического направления экономической теории И. Фишера, который выдвинул гипотезу о том, что рациональные экономические агенты при принятии потребительских решений руководствуются не только текущим, но и будущим доходом, т.е. всем доходом, получаемым ими на протяжении жизни, и, таким образом, обозначил проблему межвременного потребительского выбора.

Следует отметить, что основное отличие неоклассической модели потребления, включая ее вариации (модели «жизненного цикла» Ф. Модильяни и «перманентного дохода» М. Фридмена и др.), от

модели Р. Талера состоит в том, что к базовой модели поведения экономических агентов применяется функционал поведенческой экономики с определенным набором когнитивных ограничений, расширяя аналитические и практические возможности «исходной» модели.

В одной из ранних работ в 1956 г. Штроцем было выдвинуто предположение о том, что люди рождаются с тенденцией переоценивать свое текущее потребление [6, р. 166]. В отличие от стандартной модели экспоненциального дисконтирования, большее дисконтирование происходит между настоящим и ближайшим будущим, чем между периодами в более отдаленном будущем. Частный случай этого явления — гиперболическое дисконтирование [7]. Под стандартной или традиционной моделью понимается модель с экспоненциальным дисконтированием, которой свойственны следующие характеристики: полезность сегодня не зависит от полезности вчера (например, предпочтения между вином и кефиром сегодня не зависят от того, что вы пили вчера); предполагается, что ставка дисконтирования не зависит от природы товара/услуги.

В то время как Штроц показал, что гиперболическое дисконтирование приводит к проблеме несогласованности во времени: «нынешнее я» хотело бы сэкономить больше в будущем, но «будущее я» предпочтет не реализовывать такой план. Р. Талер предоставил первые экспериментальные доказательства наличия гиперболического дисконтирования у людей. Также ученый обнаружил, что прибыли дисконтируются в большей степени, чем убытки, ровно, как и меньшие выигрыши по сравнению с более высокими экономическими результатами [5, р. 403].

Кратко и для удобства в терминологии Штроца модель «планировщика» Р. Талера может быть представлена следующим образом. Чтобы максимизировать функцию полезности на горизонте своей жизни, «планировщик» («будущий я») может либо заставить «деятеля» («нынешнего я») уменьшить текущее потребление, применяя дорогостоящую силу воли, либо навязать определенные правила, которые стали бы ограничивать диапазон его свободы выбора. Подобные эмпирические правила самоконтроля ограничивают «нынешнего я» хотя и несовершенным образом. Так, модель «планировщика» представляет идею о том, что сила воли может применяться для сопротивления перманентному искушению (в потреблении), при этом экономический агент будет

также нести дополнительные психологические издержки. Также, в отличие от экзогенно заданного гиперболического дисконтирования, эффективная степень самоконтроля в модели является эндогенной переменной. Таким образом, отдельно взятые особенности экономических агентов (например, склад характера) определяют, насколько эффективно планировщик сможет контролировать «текущего я», что также приведет к тому, что разные люди — экономические агенты будут демонстрировать разную степень самоконтроля.

Следует отметить, что модель «планировщика» представила экономический аппарат для производства ряда важных выводов. Например, было показано, что внедрение обязательной программы пенсионных накоплений увеличит общий уровень сбережений в модели, т. е. обязательная экономия не будет полностью компенсирована сокращением других потреблений в угоду «текущему я», поскольку программа, имея определенные институциональные основы, заставит экономических агентов уменьшать текущее потребление (в угоду «будущему я») без привлечения силы воли. Указанный результат позднее нашел эмпирическое подтверждение в работе, посвященной программе пенсионных накоплений в Германии [8].

Другими словами, Талер и соавторы также применили и использовали разработанную модель для изучения поведения экономических агентов и домохозяйства при определении уровня сбережений (плана пенсионных накоплений).

Так, Талер и Бенарци разработали и внедрили на практике (на рынке США) механизм, который увеличивает пенсионные накопления путем преодоления проблем самоконтроля и других поведенческих предрассудков. Их программа, получившая название «Сохранить больше завтра» (SMART), была разработана для сотрудников американских фирм и имела четыре основных компонента, обеспечивающих ее успешность [9].

Во-первых, сотрудникам предлагают определить, следует ли им в долгосрочной перспективе увеличивать свои сбережения непосредственно до самого момента повышения заработной платы, поэтому решение не предполагает компромисса между текущим потреблением и будущим потреблением, а скорее — компромисс между потреблением в разное время в будущем. Следуя логике гиперболического дисконтирования, такой подход снижает эффективную ставку дисконтирования и смягчает проблему самоконтроля.

Во-вторых, если сотрудники все же присоединяются к программе, их первоначальный взнос (в программу) взимается не сразу, а с первой зарплаты после ее повышения. Поскольку увеличение сбережений происходит из будущих выигрышей (повышения зарплаты), испытывающие потери экономические агенты не должны бояться сокращения текущего уровня заработной платы, которую они приносят домой.

В-третьих, в программе происходит автоматическая эскалация: ставка взносов продолжает увеличиваться при каждом плановом повышении заработной платы до тех пор, пока вклад не достигнет заранее установленного максимума, так что инерция и смещение статуса-кво будут направлены на удержание людей в программе.

В-четвертых, работник получает возможность отказаться от участия в программе в любое время (что склоняет сотрудников присоединиться), таким образом нивелируется риск одномоментного нерационального поведения при принятии ключевого решения.

Бенарци и Талер также установили, что к 2011 г. около 4,1 млн человек в США были включены в какую-либо «автоматизированную» пенсионную программу, что к 2013 г. увеличило годовой уровень сбережений на 7,4 млрд долл. [10, р. 1153].

Работа Талера на тему ограниченных когнитивных возможностей и самоконтроля также оказала большое влияние на разработку экономической политики. В частности, он дополнительно обосновал возможность проведения политики либертарианского патернализма [11], которая в качестве основного инструмента, воздействующего на экономических агентов, предлагает минимально инвазивные методы, подталкивающие людей к принятию лучших экономических решений.

Лица с ограниченными познавательными способностями и ограниченной силой воли не всегда будут действовать в пределах своих собственных интересов (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf). Человек может хотеть отказаться от сигарет или сберечь больше средств для выхода на пенсию, но не может этого сделать. Во многом Р. Талер показал, как поведенческая экономика может помочь таким экономическим агентам принимать решения в большей степени в соответствии со своими долгосрочными интересами.

Инвазивная политика, или политика «подталкивания», аналогична маркетингу, поскольку она использует понимание человеческой психологии для влияния на поведение экономических агентов. При этом главное ее отличие от сферы маркетинга заключается в том, что задача стоит в повышении долгосрочного благосостояния людей, а каким образом — предстоит выбрать самим экономическим агентам. Такая политика является частью «патернализма». При этом «либертарианский» принцип заключается в том, что выбор людей не должен ограничиваться: как правило, экономическая программа будет иметь опцию «по умолчанию», а также различные варианты опций — по выбору. Так, определение наиболее эффективной меры политики опцией «по умолчанию» совсем не будет означать, что экономический агент будет вынужден выбрать именно базовый вариант (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/popular-economicsciences2017.pdf).

Следует отметить, что политика «подталкивания» может иметь высокую результативность благодаря возможности широкой настройки ее опций, в том числе опций «по умолчанию». При этом опция «по умолчанию» является одним из самых важных параметров политики, что было показано рядом зарубежных экономистов при решении проблем в области пенсионных сбережений и здравоохранения [12].

Здесь сразу хотелось бы привести пример из российской практики. Так, сегодня в Российской Федерации проводится реформа пенсионной системы. При этом работающие граждане могут выбрать одну из двух систем пенсионного обеспечения: государственную или частную, каждая из которых имеет элементы накопительной системы. Результатом пенсионной реформы должно стать формирование в России смешанной распределительно-накопительной пенсионной системы. Такая система позволит, с одной стороны, сохранить гарантии получения пенсий для старших поколений, а с другой стороны, улучшить пенсионные возможности для более молодых, при этом сняв с государства часть ответственности за его граждан.

Если бы средства накопительной части пенсии должны были аккумулироваться только в ПФР, ценность такой реформы была бы невелика. Во-первых, граждане не чувствовали бы ответственности за свою будущую пенсию. Во-вторых, эффективность управления средствами в государственных накопительных пенсионных фондах обычно низка (об этом

свидетельствует опыт многих стран). Гораздо выгоднее для граждан и полезнее для экономики, если пенсионные накопления будут передаваться для инвестирования в частные финансовые институты, а выбор такого финансового института предоставляться гражданам. В России у граждан есть возможность выбора между двумя типами финансовых организаций: частными управляющими компаниями (УК) и негосударственными пенсионными фондами (НПФ).

При этом политика по реформированию пенсионной системы России является инвазивной. Так, наши граждане, ограниченно рациональные экономические субъекты, подталкиваются к совершению выбора в целях соблюдения собственных долгосрочных интересов. Одновременно выбор экономического агента — какую позицию занять [невмешательства, когда право распоряжаться пенсионными накоплениями будет принадлежать государству (базовая опция), или самому позаботиться о том, какой из частных финансовых институтов будет заниматься пенсионными накоплениями] — является несомненным преимуществом соответствующей политики, способной нивелировать риски обозначенной выше проблемы самоконтроля.

Помимо повышения финансового благополучия самих граждан, государству выгодно, чтобы забота о пенсиях и ответственность за них хотя бы частично была снята с него и переложена на самих граждан и финансовые институты. УК и НПФ играют, потому что к ним в управление придут большие капиталы. Наконец, экономика в целом получает необходимые для ее развития инвестиционные ресурсы.

Вместе с тем необходимо отметить, что политика либертарианского патернализма также подвергается критике со стороны некоторых экономистов. Например, Р. Сагден утверждает, что либертарианский патернализм и «экономика поведенческого благосостояния» в более общем плане относятся к отклонениям от традиционной теории рационального выбора или ошибкам, которые должны быть проанализированы и исправлены на уровне иных политических решений [13, р. 3].

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ: ЧТО СПРАВЕДЛИВО?

Принимая решения, экономические агенты могут учитывать не только то, что является выгодным для них самих (пусть и в каждой отдельной ситуации), но также оценивать справедливость эко-

номических исходов для окружающих (благополучие других агентов): как с позитивной точки зрения — через кооперацию (способную повысить общий уровень полезности), так и с негативной — через зависть и соперничество.

Следует отметить, что указанный вопрос был также исследован нобелевскими лауреатами институционального направления экономической теории: Г. Бэкером, который формализовал, как люди могут беспокоиться о благополучии других [14]), а также А. Сенем, который утверждал, что и сочувствие (альтруизм, и приверженность являются важными мотивационными факторами при принятии экономических решений — разница лишь в том, что сочувствие имеет прямое влияние на чье-либо благополучие, а приверженность включает моральные принципы: что хорошо, а что плохо [15].

В 1980-х гг. работа Талера [16] сыграла важную роль в определении понятия справедливости как основной темы исследований в экономике. В упомянутой ранее теории ментального учета восприимчивая экономическими агентами справедливость определяет полезность всей сделки. В более поздней совместной работе с Канеманом и Кнетшем Талер привел эмпирическое доказательство того, что понятие справедливости играет весомую роль в процессе принятия экономическими субъектами своих потребительских решений.

Так, некоторые индивиды будут действовать честно по отношению к другим даже при анонимных условиях своих действий без беспокойства за репутацию. Некоторые экономические агенты могут отказаться от блага (товаров), снижая свою полезность или неся дополнительные расходы, чтобы наказать контрагентов за нечестное поведение по отношению к ним. В ряде случаев индивиды могут отказываться от благ, наказывая нечестное поведение и нарушения норм морали, даже если такое нечестное поведение имело место по отношению к кому-то еще.

Неожиданно высокий спрос на услуги такси из-за дождя может заставить владельца таксомоторного парка поднять цену до уровня, соответствующего высокому спросу. При этом большое число потребителей среагируют на повышение отрицательно, посчитав, что владелец фирмы поступил так из-за жадности, преследуя возможность получения сверхприбыли. Так, компании, которые не придерживаются норм справедливости, могут быть подвергнуты потребительскому бойкотированию. Согласно Талеру, указанное обстоятельство может

побудить их поддерживать цены на нормальном уровне даже в тех случаях, когда существуют все экономические предпосылки для их повышения [17, p. 738].

Выводы Канемана, Кнетшема и Талера подтверждают гипотезу о том, что справедливость является дополнительным ограничением на максимизирующую функцию прибыли фирмы, не давая компаниям полностью использовать рыночную власть в ценовых решениях. Следствием этого, например, являются случаи, когда товары распределяются количественным нормированием — как это происходит с билетами на большие спортивные соревнования (которые моментально распродаются по ценам ниже цены рыночного равновесия).

При этом авторами отмечено, что повышение потребительской цены в целом воспринимается с пониманием, если оно происходит из-за повышения цен на факторы производства. Поскольку увеличение цены на товар вследствие увеличения спроса до рыночного значения будет восприниматься экономическими агентами как несправедливое поведение продавцов, рынки при шоках спроса не смогут прийти в состояние равновесия в краткосрочном периоде [17, p. 738]. Напротив, преследуя состояние равновесия, а также «обоснованность» справедливости, цены на товар будут сильнее реагировать на изменение издержек. Одновременно, в силу упомянутых факторов, сокращение цены (вследствие сокращения издержек) будет, скорее, названо скидкой или специальным предложением, чем снижением фактической цены [17, p. 739].

Следует отметить, что в случае обратного увеличения издержек производства или даже увеличения спроса фактическое увеличение цены на товар через удаление скидки с меньшей вероятностью будет идентифицировано экономическими агентами как потеря и, таким образом, с меньшей вероятностью будет восприниматься как несправедливое поведение, как это произошло бы в случае увеличения преysкурантной цены.

Указанная поведенческая особенность согласуется с когнитивной чертой экономического агента по неприятию потерь (отрицательная полезность, связываемая с потерей объекта, оказывается выше, чем полезность его приобретения), поскольку повышение преysкурантной цены однозначно сопоставляется им с потерей, в то время как уменьшение скидки — всего лишь с приобретением меньшей выгоды.

Также в упомянутой работе эффект справедливости был исследован Канеманом, Кнетшем

и Талером применительно к анализу рынка труда с точки зрения процесса определения уровня заработной платы.

Лауреаты Нобелевской премии по экономике Р. Солоу и Дж. Акерлоф утверждали, что именно понятие справедливости может объяснить причину, почему компании неохотно снижают заработные платы во время экономического спада [18]. При этом подробных исследований данного феномена произведено не было.

Канеман, Кнетшем и Талер выделили три детерминанты справедливого отношения к действию фирмы при определении цены товара или установлении уровня заработной платы: справочная транзакция (эталонная сделка), кодирование (соотнесение) действия и повод для действия [17, p. 739].

Справочная транзакция, или эталонная транзакция, относится к взаиморасчетам по некоторой преобладающей (средней) цене или заработной плате. Отклонения от такого эталонного уровня воспринимаются экономическими агентами как несправедливое поведение. Например, если работающий сотрудник длительное время получает заработную плату в 9 долл. США, она, как правило, и будет его эталонной зарплатой, однако для нового сотрудника эталонная зарплата может быть ниже (в зависимости от его ожиданий, заработной платы знакомых и т.д.). Если в период рецессии фирма понизит заработную плату работающего сотрудника с 9 до 7 долл. США, это будет воспринято как более несправедливое действие, чем, если бы фирма наняла нового сотрудника с окладом в 7 долл. США при одновременном сокращении текущего. Кроме того, при сокращении оклада действующего работника есть риски отлынивания его от работы.

Канеман, Кнетшем и Талер в своем исследовании обнаружили, что снижение номинального уровня заработной платы с учетом инфляции также воспринимается агентами как более несправедливое действие, чем сохранение номинального уровня заработной платы без учета инфляции, даже если снижение реальной заработной платы в обоих случаях одинаково.

Следует отметить, что необходимость принятия во внимание представленных денежных иллюзий применительно к анализу рынка труда подтвердилась также в последующей экспериментальной работе, проведенной Фехром и Тыраном [19].

Также представляется важным затронуть работу Р. Талера, проведенную в области поведенческих финансов.

ИССЛЕДОВАНИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ

Другим примером поведения, исследованным Р. Талером, является поведение инвесторов при получении дохода от владения ценными бумагами (акциями) в США [14, р. 22].

Если люди могут вести себя нерационально при лабораторных исследованиях или в отдельных ситуациях, далеко не очевидно, что такое поведение сохраняется на конкурентных рынках, в частности на финансовом рынке, поскольку, согласно теории нобелевского лауреата Ю. Фамы, менее рациональные агенты могут быть вытеснены более рациональными [20]. Если иррациональное поведение экономических агентов может оказывать влияние на финансовые рынки, это будет являться особенно сильным аргументом в пользу того, что изменения в поведении людей влияют на цены и распределения ресурсов по всей экономике в целом.

Талер внес огромный вклад в изучение финансовых рынков, став, таким образом, одним из основателей исследовательской программы поведенческих финансов. Другой видной фигурой в данной области является Р. Шиллер, лауреат Нобелевской премии по экономике в 2013 г. Поведенческая экономика в области финансовых рынков используется для того, чтобы объяснить характер ценообразования активов, что сложно увязать с традиционной концепцией рациональности инвестора и рыночной эффективности. Так, Талером были предложены новые модели поведения инвестора, чтобы объяснить такие эмпирические загадки, как предсказуемость цен на акции, а также загадку акционерной премии — феномен, заключающийся в том, что превышение средней доходности по акциям над доходностью безрисковых государственных ценных бумаг на практике значительно выше, чем оценочная величина премии за риск инвестирования в акции, которая вытекает из существующих моделей оценки риска и величины такой премии исходя из теории полезности.

В дополнение Талер привел примеры, где цены на активы явно отклоняются от фундаментальных основ, из-за чего их сложно увязать с рыночной эффективностью и рациональностью инвесторов.

Таким образом, работа Талера в области поведенческих финансов была сфокусирована на двух основных вопросах:

1) влияние психологии инвесторов на ценообразование активов;

2) причины нарушения закона единой цены на финансовых рынках, подразумевающие необходимость введения ограничений на совершение арбитражных сделок [13, р. 23].

В известной работе Д'Бондта и Талера [21] ставится под вопрос допущение, присущее традиционной финансовой модели, о том, что рациональные трейдеры имеют «корректные» представления о рынке, которые затем, в случае поступления новой информации, пересматриваются по правилу Байеса¹. В действительности многие экономические агенты систематически отклоняются от этого допущения, чрезмерно реагируя на новую информацию.

Чтобы протестировать чрезмерную реакцию на новую информацию на фондовом рынке, Д'Бондт и Талер сравнили доходность подешевевших и недавно повысившихся в цене акций. В соответствии с гипотезой о чрезмерной реакции авторы обнаружили, что портфель подешевевших акций обеспечивает инвестору более высокую доходность, чем портфель акций, повысившихся в цене. В последующей работе авторами также была протестирована робастность² этих результатов, а также изучены некоторые альтернативные объяснения, при этом были найдены значимые аргументы в пользу гипотезы чрезмерной реакции [22].

Вместе с тем демонстрировавшие состоятельность в эмпирических работах выводы также вызвали ряд вопросов. В частности, более высокая доходность упавших в цене акций также сопровождается более высоким и систематическим риском и, как следствие, инвестор будет закономерно требовать более высокую компенсацию за риск, выражающуюся в более высокой премии за риск [14, р. 23].

Согласно законодательству США в сфере рынка ценных бумаг налог с дивидендного дохода больше, чем налог от сделки купли-продажи ценных бумаг. При этом возникает логичный вопрос: почему акционеры стараются принимать решения о выплате дивидендов, если это не приводит к максимизации дохода собственников фирмы? Объяснение в этом

¹ Теорема Байеса позволяет определить вероятность какого-либо события при условии, что произошло другое статистически взаимозависимое с ним событие. Таким образом, по формуле Байеса можно более точно пересчитать вероятность, взяв в расчет как ранее известную информацию, так и данные новых наблюдений.

² Свойство статистического метода, характеризующее независимость влияния на результат исследования различного рода выбросов, устойчивости к помехам.

случае также строится вокруг представленной выше агентской модели самоконтроля [5, р. 394]. Дивиденды ставят четкую границу между доходом и его источником (сами акции). Если фирма или любое лицо просто покупает у акционеров подорожавшие акции, им труднее определить, какую сумму можно потратить на текущее потребление, а какую пустить на возобновление собственного капитала (сбережения).

Также Талером совместно с коллегами была обоснована чувствительность экономических агентов к выбору временного горизонта инвестирования. По итогам проведенных экспериментов было выявлено, что инвесторы склонны выбирать низкорисковые ценные бумаги на коротком временном интервале, однако, когда им представляется возможность осуществления вложений на более длинном временном отрезке, они, скорее всего, выберут более высокорисковые ценные бумаги, такие как акции (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/popular-economicsciences2017.pdf).

НОБЕЛЕВСКАЯ ПРЕМИЯ 2017 ГОДА В ЗЕРКАЛЕ ПОЛИТИКИ НАГРАЖДЕНИЙ НОБЕЛЕВСКОГО КОМИТЕТА

Данная часть статьи ставит целью проинтерпретировать присуждение Нобелевской премии в 2017 г. в свете последних награждений, обозначив место исследований Р. Талера в современной экономической теории Запада.

Необходимо отметить, что автором статьи была проведена схожая работа, касающаяся сформировавшейся политики награждения Нобелевского комитета, на материале нобелевских присуждений за 2009–2016 гг. [23].

Таким образом, в рамках данной работы представляется целесообразным кратко остановиться на месте поведенческой экономики и соответствующего награждения в экономической теории.

Согласно распространенному среди экономистов мнению, одной из последних тенденций направления экономической мысли является развитие междисциплинарного взаимодействия, в частности поведенческой экономики [24]. Поведенческая экономика сегодня содержит в себе все нарастающие исследования по процессу принятия решений экономическими агентами, максимально приблизив модель экономического человека (*homo economicus*) к человеку «биологическому» (*homo*

sapiens) и лишний раз подтвердив его нерациональность [25, р. 152].

Необходимо отметить, что награждения Нобелевской премией за последние 9 лет проходили после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., в период пересмотра экономической науки и критики базовых оснований ее мейнстрима. Перед Нобелевским комитетом сегодня стоит нетривиальная задача, связанная с выбором тех достижений, которые смогли бы реабилитировать экономическую науку и предотвратить дальнейшее нарастание нестабильности и непредсказуемости мировой экономической системы. Таким образом, учитывая, что после награждения та или иная теория становится достоянием широкой общественности, встраиваясь не только в эмпирические исследования, но нередко и в прикладную экономическую политику, присуждение премии в 2017 г. экономисту — представителю поведенческого направления экономики служит определенным «маркером» направлений развития экономической теории на современном этапе [26, р. 242].

При этом, учитывая приведенные в настоящей статье примеры по включению выводов поведенческих исследований в современные политические решения, а также большой объем эмпирических данных, не остается сомнений, что именно поведенческие модели обладают достаточным потенциалом, чтобы оказать воздействие на современные экономико-политические реалии.

Напомним, что нобелевские лауреаты 2010, 2011, 2013 гг. П. Даймонд, Т. Сарджент, К. Симс и Ю. Фама являются представителями неоклассики. Нобелевский лауреат 2013 г. Р. Шиллер, исследования которого в том числе посвящены поведенческим финансам, скорее тяготеет к новым кейнсианцам. Лауреаты 2009 и 2016 гг. О. Уильямсон и О. Харт — представители неоинституционального направления экономической науки. При этом остальных лауреатов Нобелевской премии, которые получают общественное признание за применение конкретной теории на практике или за усовершенствование эмпирических исследований, проблематично однозначным образом отнести к какому-либо консервативному направлению экономической теории. Напротив, премия, присужденная Р. Талеру, стоит особняком в череде награждений последнего десятилетия.

Поведенческая экономика, утверждение которой в качестве самостоятельной субдисциплины, сформировавшейся на стыке экономических и психоло-

гических исследований, произошло относительно недавно, в 70-х гг. прошлого века, является новым перспективным направлением исследований, во многом изменивших облик современной экономической науки [26]. Хотя большинство формальных моделей, используемых экономистами, по инерции продолжают строиться исходя из принципа совершенной рациональности, поведенческая экономика представила многочисленные эмпирические свидетельства того, как сильно отклоняется от него поведение людей в реальной жизни.

Как было отмечено ранее, Нобелевский комитет своими награждениями старается соблюсти баланс между представителями различных направлений экономической мысли, тем не менее отдавая приоритет представителям неоклассики. Второе место занимает неoinституциональная теория, представитель которой удостоился премии в 2016 г. За ней следует неокейнсианство. Вместе с тем награждение премией за исследования в области поведенческой экономики, на наш взгляд, противопоставляется лидерству неоклассики, поскольку именно поведенческая экономика опровергает базовые постулаты неоклассического направления экономической мысли и приводит убедительные эмпирические данные, согласующиеся с самой теорией.

Учитывая, что, по мнению большого числа экономистов, именно неоклассическая теория привела

к кризису экономической теории, в том числе приведшему к последнему мировому финансово-экономическому кризису, присуждение премии в 2017 г., на наш взгляд, в некоторой степени «реабилитирует» экономическую теорию, как бы подчеркивая ее готовность к современным вызовам экономики по повышению благосостояния людей и эффективному распределению ресурсов.

Кроме того, подтверждается общая прагматическая окрашенность Нобелевских награждений последних лет.

* * *

Вместе с соавторами Талер предоставил экономистам новые выводы в изучении человеческой психологии, а также новые рамки для понимания и прогнозирования экономических результатов. Его вклад в экономическую науку включает в себя теорию ментального учета — новый подход к ограниченно рациональному поведению, модель планировщика-деятели, а также работу в области социальных предпочтений, которая представила новый взгляд на принцип принятия решений экономическими агентами в области существующих проблем. Кроме того, Талер показал, как политики, опирающиеся на выводы поведенческой экономики, могут помочь государству и экономическим агентам принимать лучшие решения.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Бувев М. Экономика, Нобель за поиск, «спаривание» и «фрикции». *Финансовый директор*. 2010;(38). URL: <https://fd.ru/articles/156334-nobel-za-poisk-sparivanie-ifriksii> (дата обращения: 01.11.2017).
Buev M. Economics, Nobel for searching, “pairing” and “frictions”. *Finansovyi direktor*. 2010;(38). URL: <https://fd.ru/articles/156334-nobel-za-poisk-sparivanie-ifriksii> (accessed 01.11.2017). (In Russ.).
2. Thaler R. H. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of economic behavior and organization*. 1980;(1):39–60.
3. Thaler R. H. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company; 2015.
4. Thaler R. H. Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*. 1985;(4):199–214.
5. Thaler R. H., Shefrin H. M. An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*. 1981;(89):392–406.
6. Strotz R. H. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*. 1956;(23):165–180.
7. Ainslie G. W. *Picoeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press; 1992.
8. Chetty R., Friedman J. N., Leth-Petersen S., Nielsen T. H., Olsen T. Active vs. Passive Decisions and Crowd-Out in Retirement Savings Accounts: Evidence from Denmark. *Quarterly Journal of Economics*. 2014;(129):1141–1219.
9. Thaler R. H., Benartzi S. Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*. 2004;(112):164–187.
10. Benartzi S., Thaler R. H. Behavioral Economics and the Retirement Savings Crises. *Science*. 2013;(339):1152–1153.
11. Thaler R. H., Sunstein C. R. Libertarian Paternalism. *American Economic Review Papers and Proceedings*. 2003;(93):175–179.

12. Van Dalen H.P., Henkens K. Comparing the Effects of Defaults in Organ Donation Systems. *Social Science & Medicine*. 2014;(106):137–142.
13. Sugden R. Looking for a Psychology for the Inner Rational Agent. Centre for Behavioural and Experimental Social Science and School of Economics. University of East Anglia; 2015:1–22.
14. Becker G.S. A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy*. 1974;(82):1063–1093.
15. Sen A.K. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs*. 1977;(6):317–344.
16. Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Fairness and the Assumption of Economics. *Journal of Business*, 1986;(59):285–300.
17. Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. Fairness as A Constraint on Profit Seeking. *American Economic Review*. 1986;(76):728–741.
18. Solow R.M. On Theories of Unemployment. *American Economic Review*. 1980;(70):1–11.
19. Fehr E., Tyran J.R. Does Money Illusion Matter? *American Economic Review*. 2001;(91):1239–1262.
20. Fama E. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Evidence. *Journal of Finance*. 1970;(25):383–417.
21. De Bondt W.F.M., Thaler R.H. Does the Stock Market Overreact? *Journal of Finance*. 1985;(40):793–805.
22. De Bondt W.F.M., Thaler R.H. Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality. *Journal of Finance*. 1987;(42):557–581.
23. Симочкин Д.И. Нобелевская премия по экономике 2016: теоретические и практические аспекты. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2017;(62):231–250.
Simochkin D.I. Nobel prize in economics 2016: Theoretical and practical aspects. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyi vestnik (Elektronnyi zhurnal)*. 2017;(62):231–250. (In Russ.).
24. Шерешева М.Ю., Костянян А.А. Поведенческая экономика: модель человека в экономической теории и оценка роли государства в этой модели (препринт). Lomonosov Moscow State University. Preprint series of the economic department. URL: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=32384&p=attachment> (дата обращения: 01.11.2017).
Sheresheva M. Yu., Kostanyan A. A. Behavioral Economics: human model in economic theory and evaluation of the role of the state in this model (Preprint). Lomonosov Moscow State University. Preprint series of the economic department. URL: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=32384&p=attachment> (accessed 01.11.2017). (In Russ.).
25. Талер. Р. От homo economicus к homo sapiens. Пер. с англ. Писарева А. *Логос*. 2014;1(97):141–154.
Thaler R. From Homo economicus to Homo sapiens. Translated from English by. Pisarev A. *Logos*. 2014;1(97):141–154. (In Russ.).
26. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и новый патернализм: препринт WP3/2013/03/; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. URL: https://wp.hse.ru/data/2013/05/14/1299917275/WP3_2013_03f.pdf (дата обращения: 01.10.2017).
Kapelyushnikov R. I. Behavioral economics and new paternalism. Preprint WP3/2013/03/. National Research University “Higher School of Economics”. Moscow: Publishing house of Higher School of Economics; 2013. URL: https://wp.hse.ru/data/2013/05/14/1299917275/WP3_2013_03f.pdf (accessed 01.11.2017). (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Дмитрий Игоревич Симочкин — аспирант, экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
simochkin@hotmail.com

ABOUT THE AUTOR

Dmitry I. Simochkin — graduate student, Department of Economics of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
simochkin@hotmail.com