



УДК 330.88

DOI 10.18413/2411-3808-2018-45-4-622-631

**РИЧАРД ТАЛЕР И ЕГО ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ
ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ****RICHARD TALER AND HIS INNOVATIVE APPROACH TO DEVELOPMENT
OF BEHAVIOURAL ECONOMY****Т.В. Никитина, Д.А. Чепакон, С.Г. Квеквесири
T.V. Nikitina, D.A. Chepakov, S.G. Kvekveskiri**Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21Saint Petersburg State University of Economics,
Russian Federation, 191023, Saint Petersburg, Sadovaya st. 21

E-mail: t_nikitina2004@mail.ru, dmitry_chepakov@yahoo.fi, kvekveskiri_sabina@mail.ru

Аннотация

Настоящая статья посвящена исследованию вклада Ричарда Талера – лауреата Нобелевской премии по экономике в 2017 году – в развитие поведенческой экономики. В работе авторами проведен анализ основных результатов научных публикаций и работ Ричарда Талера, представленный в трех основных направлениях исследований: формирование научной мысли в области воздействия отклонений от идеально рационального поведения на экономические решения субъектов, рассмотрение проблем самоконтроля и доказательство важности социальных предпочтений при принятии экономических решений. Статья отмечает, что основной темой исследований ученого является исследование воздействия иррациональности поведения реального человека на существующие различия между неоклассическими экономическими теориями и реальным экономическим поведением. Статья отдельно выделяет вклад ученого в формирование теоретического и практического фундамента поведенческой экономики, а также подчеркивает важность опубликованных работ Ричарда Талера, обладающих инновационностью взгляда и существенным кумулятивным эффектом, проявляющимся в сформированном фундаменте для дальнейших исследований в области разработки теории и проведения эмпирических тестов.

Abstract

The present article is devoted to a research of a contribution of Richard Taler – the winner of the Nobel Prize in economy in 2017 – in development of behavioural economy. In work as authors the analysis of the main results of scientific publications and Richard Taler's works submitted in three main directions of researches is carried out: formation of a scientific thought in the field of influence of deviations from ideally rational behavior on economic solutions of subjects, consideration of problems of self-checking and the proof of importance of social preferences at adoption of economic decisions. Article notes that the main subject of researches of the scientist is the research of impact of irrationality of behavior of the real person on the existing differences between neoclassical economic theories and real economic behavior. Article separately allocates the scientist's contribution to formation of the theoretical and practical base of behavioural economy and also underlines importance of the published Richard Taler's works having innovation of a look and the essential cumulative effect which is shown in the created base for further researches in the field of development of the theory and carrying out empirical tests.

Ключевые слова: Ричард Талер, поведенческая экономика, Нобелевская премия, толчок, эффект вклада, умственный учет, модель планировщик-делец, выбор по умолчанию.

Keywords: Richard Thaler, behavioral economics, Nobel Prize, nudge, endowment effect, mental accounting, the planner-doer model, default options.

Введение

Одним из основных направлений исследований экономистов является поиск путей разработки модели общечеловеческого поведения и взаимодействия как на организованных рынках, так и в прочих экономических условиях. Вместе с тем представляется существенно важным факт того, что люди, с точки зрения их деятельности как экономических субъектов, взаимодействуют друг с другом совершенно различными и непохожими друг на друга способами. Даже несмотря на стремление людей принимать рациональные решения, одной из фундаментальных причин отклонений от рациональности является то, что мы обладаем ограниченными когнитивными способностями и, что важнее, ограниченной силой воли.

С целью построения эффективных моделей экономисты разрабатывают так называемые «упрощенные предположения». Одним из наиболее простых примеров такого подхода является стандартное и, как показывает его практическое применение, эффективное предположение, что деятельность любого экономического субъекта является полностью рациональной. Такое упрощение позволило экономистам построить совершенные модели анализа множества различных экономических проблем и исследования рынков. Тем не менее, экономисты и психологи постоянно наблюдают наличие отклонений от рационального поведения экономических субъектов, допускаемое в неоклассических теориях экономики. Метод исследования основан на теоретических событиях иностранных и внутренних научных экономистов на изученной проблеме [Vaganova O.V., Titov A.B., Solovjeva N.E. & N.I. Vykanova, 2017]. Анализы, выводы и результаты исследований психологов, примененные в области традиционной экономики, положили начало развитию сферы поведенческой экономики – огромного и постоянно развивающегося экономического подкласса, воздействующего в полной мере и на все другие сферы экономики.

Получивший в 2017 году Нобелевскую премию «за вклад в поведенческую экономику» американский ученый и экономист Ричард Талер внес значительный вклад в развитие поведенческой экономики за последние 40 лет, сформировав как теоретический, так и практический фундамент данной области. Используя результаты исследований в области человеческой психологии, он разработал ряд аналитических и экспериментальных инструментов для понимания и предсказания человеческого поведения. Прделанная им работа обладает существенным кумулятивным эффектом на развитие экономической мысли, вдохновляя и предлагая разработанные инструменты огромному количеству исследователей для разработки теорий и проведения эмпирических исследований. Кроме того, в настоящее время наблюдается тенденция к изменению мнения широкой общественности о поведенческой экономике и связанный с этим постепенный перевод ее из разряда маргинальных и оспариваемых экономических теорий в одну из наиболее популярных современных научных сфер в области экономики.

Биографический очерк. Впервые проявив заинтересованность к психологии в ранние годы учебы в исследовательском университете Case Western Reserve, Ричард Талер продолжил исследование поведения субъектов экономических взаимоотношений в период работы профессором в University of Rochester. В авторской колонке «Аномалии» Ричард Талер пытался с помощью инструментов анализа собственной разработки обнаружить и задокументировать различные отдельные примеры экономического поведения, которые не соответствовали доминировавшей на тот момент традиционной микроэкономической теории. Начиная с 1992 г., Талер переходит к более углубленному анализу поведенческой экономики, формируя на базе собственных ранних публикаций книгу «The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life», в которой он бросает вызов традиционным экономическим теориям путем выявления парадоксальной природы фактического экономического поведения людей.

В 1993 г. Ричард Талер открывает ряд новых подходов к поведенческой экономике в книге «*Advances in Behavioral Finance*», в которой он отмечает следующее: «порой чтобы найти решение эмпирической загадки, необходимо рассмотреть такую вероятность,

что ряд экономических субъектов время от времени действуют не всегда рационально» [Thaler R., 1993].

В дальнейшие годы на базе проводимых исследований Талер регулярно публикует научные статьи и исследования, среди которых считаем важным отметить следующий ряд работ:

➤ В 1994 году выходит работа «*Quasi Rational Economics*» в которой Талер исследует причину невозможности традиционных экономических моделей справиться с правильным предсказанием поведения экономических субъектов на рынках. Проблема, по мнению Талера, кроется в том, что данные модели не в состоянии взять в расчет отклонения, которые характеризуют человеческие суждения;

➤ В 2008 г. Ричард Талер совместно с Кассом Санстейном пишет книгу «*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*». В ней авторы рассматривают пути, с использованием которых компании могут помочь людям в осуществлении наиболее оптимальных выборов в различных аспектах жизни. В данной книге происходит дальнейшее исследование понятия «либертарианский патернализм и активное управление архитектурой выбора», разработанного с целью охарактеризовать различные способы, с помощью которых покупатели могут быть «подтолкнуты» к принятию правильных решений.

➤ В 2015 году Ричард Талер публикует книгу «*Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*», которая строится на его взглядах из предыдущих книг относительно предвзятости человека и его склонности к отклонению от рационального поведения и, как следствие, к совершению ошибок. Данная книга является краткой историей деятельности Ричарда Талера и рассказывает о его долгой и успешной борьбе за переубеждение экономистов в области существования «*misbehave*» у людей.

Основные результаты исследования

На наш взгляд, основные заслуги Ричарда Талера в области поведенческой экономики могут быть выделены в качестве трех следующих направлений:

1. Ричард Талер – первопроходец в области исследования воздействия отклонений от идеально рационального поведения на экономические решения субъектов. В собственных работах он сформулировал термин «*endowment effect*» для объяснения тенденции экономических субъектов придавать дополнительную ценность тем предметам, владельцами которых они являются, а также показал, как данный эффект соотносится с боязнью убытков, рассмотренной Кахнеманом и Тверским [Kahneman et al., 1979]. В последующих работах Талер разработал термин «*mental accounting*» для описания мыслительных операций, используемых человеком для организации и оценки экономической активности. Эта теория показывает, как субъекты могут преодолевать определенные когнитивные барьеры для упрощения принятия экономических решений;

2. Ричардом Талером был проведен анализ проблем самоконтроля, которые отвлекают экономических субъектов от реализации оптимальных планов поведения, даже при условии их четкого расчета. В модели «планировщик – деятель», разработанной Талером и Шеффриным в 1981 году [Thaler et al., 1981], экономический субъект выступает одновременно в роли деятеля, который оценивает варианты только исходя из собственных сиюминутных потребностей и стратегического планировщика, который рассчитывает и анализирует собственные потребности в будущем. Позже, Талер совместно с соавторами применил эту модель с целью исследования поведения домохозяйств и экономических индивидуумов. Модель «планировщик – деятель» – это ранний пример использования т. н. двойной системы или модели двойственности поведения, которая является стандартом моделирования человеческого поведения в современной психологии и неврологии;

3. Ричардом Талером доказана важность социальных предпочтений при принятии экономических решений. Талер разработал, воплотил на практике и внедрил в научную сферу высокоэффективные лабораторные эксперименты исследования социальных предпочтений. Кроме того, Талер доказал, как проблемы справедливости воздействуют на поведение экономических субъектов в рамках потребительского рынка и рынка труда

с указанием практических последствий, влияющих на оптимальное поведение фирмы. Рассмотрим каждое из выделенных направлений в отдельности.

Первая область работы Ричарда Талера. Боязнь убытков и эффект вклада.

В процессе подготовки диплома доктора наук, Ричард Талер начал собственные эксперименты с использованием социальных опросов для расчета стоимости снижения риска смертности. Данная методология может быть проиллюстрирована двумя следующими вопросами из разработанного Талером опросника:

a) Представьте, что у Вас обнаружены симптомы болезни, которая, в случае реального заражения, приведет к Вашей быстрой и безболезненной смерти в течение недели. Вероятность того, что у Вас будет обнаружено данное заболевание, равна 0,001. Каково максимальное количество денег, которые Вы готовы потратить на вакцину?

b) Предположим, что группе волонтеров необходимо провести исследование для нахождения вакцины против вышеуказанной болезни. Все, что будет необходимо от Вас, – это подвергнуться риску в размере 0,001 быть зараженным данной болезнью. Каково минимальное количество денег, которые Вы готовы получить для участия в данном исследовании? (Вам НЕ будет разрешено после окончания эксперимента получить вакцину).

В результате опроса было выявлено, что, несмотря на вероятность заражения в 0,001 в обоих случаях, ответы респондентов значительным образом отличались. Так, средней суммой денежных средств в ответе на вопрос «а» было \$200, на вопрос «б» – \$10 000, т. е. люди гораздо менее активно готовы платить деньги за «приобретение здоровья», нежели чем получать деньги за его «продажу».

Неоклассическая теория с трудом объясняет данное расхождение между «готовностью заплатить» (Далее – WTP (willingness to pay)) и «готовностью получить» (Далее – WTA (willingness to accept)). Однако в собственной работе [Thaler, 1980] Талер выявил объяснение с помощью теории перспектив. По его мнению, данная теория, в отличие от теории ожидаемой полезности, предполагает различную реакцию человека на потерю и приобретение – потеря определенной вещи или объекта для человека имеет значительно большее значение, нежели чем приобретение такого же объекта. Вместе с тем с увеличением размера или объема потерянного предмета/объекта, отрицательная полезность растет медленнее, нежели чем размер объекта. Данный эффект был назван Талером «эффектом вклада», который и позволил объяснить существенные расхождения между WTP и WTA.

Талер также показал, как эффект вклада оказывает воздействие на разницу между прямыми и альтернативными издержками. По его мнению, прямые издержки воспринимаются людьми как денежные затраты и, соответственно, рассматриваются более серьезно, в то время как альтернативные издержки воспринимаются как денежные уступки и рассматриваются менее серьезно. Талер привел ряд примеров, как предприятия могут принимать эффект вклада в собственной деятельности при осуществлении маркетингового продвижения продукции. Один из примеров – чаще использовать фразу «скидка за оплату наличными деньгами» («cash discounts») вместо «наценка при использовании кредитной карты» («credit-card surcharges») с целью того, чтобы использование кредитной карты начало восприниматься покупателями как альтернативная издержка, нежели чем реальные затраты.

Как и в стандартных экономических моделях, подход Талера [Thaler, 1980] к объяснению эффекта вклада в рамках боязни убытков предполагает, что субъекты максимизируют собственные предпочтения, основываясь на четком ориентире – «вкладе». Реальный же раскол со стандартными неоклассическими моделями максимизации покупательской выгоды наблюдается в его более поздних работах [Thaler, 1985; Thaler, 1999] исследования теории «умственного учета». Это психологическая теория, исследующая, каким образом ограниченное познание воздействует на траты, сбережения и поведение домохозяйств в целом. По словам Талера, данная теория пытается ответить на вопрос «Каким образом люди принимают решения в отношении собственных денежных средств?». Ответом на вопрос является то, что процесс принятия решений не является комплексным, он разделен на множество различных аспектов и частей.

Одним из доказательств данной теории является то, что люди группируют собственные затраты в различные категории (к примеру, расходы на еду, одежду, оплату счетов и т. д.), причем каждая из этих категорий соотносится с отдельным когнитивным учетом. Талер считает, что когнитивный учет используется в основном как средство упрощения принятия финансовых решений ограниченно рациональными субъектами. У каждой единицы учета есть собственный бюджет и собственный «вклад», что проявляется в ограниченной взаимозаменяемости между данными единицами. Для более яркого иллюстрирования данной зависимости Талер и Санстейн приводят следующий пример в собственной книге «Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness» с актерами Хэкменом и Хоффманом:

Актеры уже дружили в голодные студенческие годы. Хэкмен рассказывает, как однажды пришел к Хоффману, и тот попросил у него денег взаймы. Гость согласился. Потом они вошли в кухню, где на столе стояли в ряд банки с деньгами. Одна была подписана «аренда», другая – «коммунальные услуги» и так далее. Хэкмен спросил: зачем Хоффману занимать, если у него столько денег? В ответ друг указал ему на пустую банку с надписью «еда» [Thaler et al., 2008].

Иными словами, в повседневной практике это реализуется таким образом, что человек индивидуально придает ценность каждой из групп денежных средств в зависимости от контекста принятия решения и общей ситуации.

В своих последующих работах Талер утверждает, что применение практики использования отдельных единиц учета порождает собой создание некоего механизма защиты личного бюджета от перерасхода денежных средств, в первую очередь, на ненужные товары. Талер рассматривает данную ситуацию на распространенной практике одновременного хранения денег на сберегательном счете в банке и наличия задолженности по кредитной карте. Принимая во внимание существенно более высокую процентную ставку по последнему, данная схема едва ли может быть сопоставима со стандартной моделью рационального поведения. Однако человек, имеющий проблемы самоконтроля, гораздо более вероятно возьмет еще раз кредит в банке сразу же после выплаты предыдущего, несмотря на наличие или отсутствие сбережений. Их сохранение и удержание на отдельном счете с отдельно отведенным на них «вкладе» (предположим, текущая сумма сбережений) может удерживать субъекта от использования собственных сбережений для погашения задолженности по кредиту, тем самым обеспечивая защиту от чрезмерных расходов.

Вторая область работы Ричарда Талера. Модель планировщик – деятель. Наблюдая отклонения от экспоненциального дисконтирования, Талер вместе с Хершем Шефриным предложил в качестве инструмента анализа модель «планировщик – деятель» [Thaler et al., 1981; Shefrin et al., 1988]. В данной модели человек обладает двумя «я»: близорукий деятель и дальновидный планировщик. Первый заботится исключительно о сиюминутной, текущей полезности от потребления, в то время как второй занимается максимизацией общей жизненной полезности (дисконтирует текущую стоимость). Таким образом, у планировщика возникает два пути воздействия на деятеля: он может принудить деятеля уменьшить текущее потребление путем применения силы воли; навязать правила, которые будут ограничивать сферу экономического функционирования деятеля.

В связи с этим модель «планировщик – деятель» отражает своего рода следующую дуалистическую идею: сила воли может быть применена субъектом для подавления искушений, но ценой психологического воздействия. Степень эффективности контроля планировщиком деятеля определяется различными индивидуальными характеристиками, поскольку разные люди проявляют разную степень самоконтроля.

Талер и Шефрин рассматривали проблему самоконтроля как проблему «*principal – agent*» («принципал – агент»), где планировщик (принципал) пытается сдерживать и стимулировать деятеля (агента) к максимизации жизненной полезности [Thaler et al., 1981]. Модель «планировщик – деятель» выражает в краткой форме современный нейрофизиологический взгляд на то, что человеческий мозг представляет собой совокупность многих взаимодействующих систем. Поскольку эти системы не всегда работают вместе, поведе-

ние может выглядеть не так, как у вполне рационального агента с последовательными предпочтениями и убеждениями. Шефрин и Талер отметили, что о «планировщике» можно думать как о «*prefrontal cortex*» («префронтальной коре») и о «деятеле» как о «*limbic system*» («лимбической системе») [Shefrin et al., 1988]. Префронтальная кора была определена как место в мозге, где происходит долгосрочное планирование, а лимбическая система генерирует кратковременные эмоции и желания. Исследования нейроэкономики свидетельствуют о том, что проблемы самоконтроля действительно связаны с взаимодействием префронтальной коры и лимбической системы.

Разработка и применение политики «подталкивания». Субъекты с ограниченными когнитивными способностями и со слабой силой воли далеко не всегда будут действовать в своих долгосрочных интересах. Предположим, индивидуум может принять решение в отношении отказа от курения и направления свободных денежных средств на сбережения для пенсионных накоплений, но оказывается психологически просто не в состоянии это сделать. Сформулировав основной вопрос в данной области – «Какая политика может помочь таким индивидуумам принимать решения в большей степени соответствующие их долгосрочным интересам?», – Талер показал, как поведенческая экономика может помочь ответить на это вопрос.

Талер совместно с Кассом Санстейном являются ведущими представителями либертарианского патернализма [Sunstein et al., 2003; Thaler et al., 2008]. Согласно их точке зрения, полезные изменения в поведении могут быть достигнуты с помощью минимальной «*invasive policies*» («инвазивной политики»), подталкивая людей к принятию правильных решений для себя. Этот подход подчеркивает использование архитектуры выбора, т. е. дизайна среды, в которой происходит выбор. «Подталкивание» может обладать значимыми результатами с помощью разработки «*default options*» («выбора по умолчанию»). Разработка решения проблемы является важной частью архитектуры выбора, которой занимается ответственная организация, предлагая субъектам выбор по умолчанию для принятия рациональных решений.

Наиболее примечательное применение идеи «подталкивания» воплощено в предложениях Талера и Шломо Бенарци увеличить пенсионные накопления. Так, Талером впервые в 1994 году было разработано предложение по совершенствованию схемы присоединения работников к системе пенсионных накоплений. Ранее всем сотрудникам необходимо было заполнять ряд документов, в которых они выбирали норму сбережений и способ инвестирования из предлагаемых вариантов и стратегий. В собственной работе Талер предложил изменить подход – по его мнению, необходимо внедрить опцию «по умолчанию», при которой сбережения работника будут поступать в пенсионную систему по заранее определенной ставке «по умолчанию» с использованием стратегии пенсионных сбережений «по умолчанию», иными словами, автоматическое присоединение работника. Талер и Бенарци создают и внедряют механизм, который увеличивает пенсионные сбережения путем преодоления проблем самоконтроля и других поведенческих предрассудков. Их программа «*Save More Tomorrow*» («Сберегай больше завтра») (SMarT) имеет четыре следующие составляющие [Thaler et al., 2004]:

1. Сотрудникам необходимо решить, готовы ли они направить в настоящий момент существенную часть получаемой заработной платы на увеличение сбережений, т. е. предпочесть получение будущих благ текущим. Следуя модели «*hyperbolic discounting*» («гиперболического дисконтирования»), данное решение позволит путем манипулирования эффективной ставкой дисконтирования контролировать динамически неустойчивые предпочтения субъектов с позиции «на сегодня» и оптимального плана на будущее, тем самым облегчая самоконтроль.

2. В случае присоединения сотрудников к данной программе пенсионные отчисления начинают увеличиваться сразу после начала процесса повышения заработной платы. Это объясняется тем, что увеличение сбережений субъектов связано с пониманием их буду-

шей выгоды, а видоизменившаяся структура потребления предоставляет возможность не бояться сокращения части заработной платы, предназначенной для траты «на сегодня».

3. Имеет место т.н. «*automatic escalation*» («автоматическая эскалация»): процентная ставка отчислений будет расти с каждым запланированным ростом заработной платы вплоть до достижения минимального уровня достаточных сбережений, причем с помощью воздействия на человека силы инерции и статус кво, он продолжит по привычке осуществлять сбережения уже даже при стабилизации ставки отчислений.

4. Сотрудник должен иметь возможность выйти из программы в любой момент, что делает программу гораздо более интересной и востребованной. Условие того, что программа является полностью добровольной, не дает ей возможности повредить уже ранее созданному плану сбережений «абсолютно рационального» сотрудника.

Данная программа была протестирована Талером и Бенарци в трех различных компаниях, используя различные вариации по ее продвижению и представлению сотрудникам. Следует отметить, что наиболее успешно она применялась в личных встречах «один на один» с сотрудниками, а также в значительной мере повлияла на принятие Закона о защите пенсии Конгрессом США в 2006 году, обязав компании автоматически присоединять собственных сотрудников к программе пенсионных накоплений. По оценкам Талера и Бенарци, к 2011 году уже около 4,1 млн человек были участниками системы автоматической регистрации в пенсионной системе, что привело к увеличению ежегодных сбережений на \$7,6 млрд в 2013 году [Benartzi et al., 2013].

Кроме того, распоряжение Президента США Барака Обамы от 15.09.2015 «*Using behavioral science insights to better serve the American people*» («Об использовании результатов научных исследований в области поведенческой экономики в целях службы американскому народу») является одним из наиболее ярких примеров реализации парадигмы либертарианского патернализма в реальной жизни общества. В рамках данного проекта была сформирована группа социальных и поведенческих наук Белого дома, за первый год функционирования которой было проведено около десятка различных экспериментов в рамках федеральной сферы деятельности [Thaler, 2015]. Талер также принимал активное участие в работе команды специалистов из Великобритании, занимавшейся разработкой отдельных аспектов реформирования национальной экономики с использованием научных выводов в области поведенческой экономики.

Третья область работы Ричарда Талера. Социальные предпочтения. В качестве одной из основных тем исследования в экономике в 1980-х годах была работа Талера в области установления экономической справедливости. В теории умственного учета воспринимаемая справедливость определяет полезность операции или действия [Thaler, 1985]. В совместной работе с Канеманом и Джеком Кетчем, Талер представил результаты собственных исследований в области справедливости, доказав ее важность для принятия потребительских решений. Так, данные результаты подтверждают гипотезу о том, что справедливость является одним из видов ограничения максимизации прибыли – она препятствует компаниям полностью реализовывать собственную власть на рынке, принимая те или иные решения в области ценообразования. В совместной работе, помимо изобретения ряда новых практических экспериментов, были обнаружены три следующих важных проявления справедливости во взаимодействиях между индивидуумами:

1. Ряд субъектов будет вести себя справедливо по отношению к другим даже в условиях неизвестной обстановки, не беспокоясь о собственной репутации.

2. Ряд субъектов готов отказаться от собственных средств ради наказания тех, кто вел себя несправедливо по отношению к ним.

3. Ряд субъектов готов отказаться от собственных средств ради наказания несправедливого поведения и нарушения норм, даже если это поведение было направлено на кого-то другого.

Ранее экономистами экспериментально проверялось только второе из этих проявлений в работе Güth и др. (1982) об «*ultimatum game*» («игра в ультиматум») [Güth et al.,

1982]. Обратимся к работе Талера о роли справедливости в ценообразовании, установлении заработной платы и других видов взаимодействий.

Канеман, Кетч и Талер выделили три детерминанты справедливости отношения к действиям, предпринимаемым фирмой: исход на транзакцию, шифрование действий и повод для действий. Пример проиллюстрирован в статье Талера 1986г.: *если текущий сотрудник получает заработную плату в размере \$9, то это, как правило, будет его исходной заработной платой, но для нового сотрудника исходная заработная плата может быть ниже. В условиях рецессии снижение заработной платы действующего сотрудника с \$9 до \$7 будет считаться более несправедливым, нежели чем прием на работу нового сотрудника с заработной платой \$7*» [Kahneman et al., 1986b].

Согласно результатам исследований, в условиях рецессии работодатели вынужденно сокращают (номинальную) заработную плату работников, работники же, в свою очередь, могут рассмотреть сокращение как несправедливость (и, возможно, в ответ прилагать меньше усилий в рабочем процессе). Канеман, Кетч и Талер считают, что снижение номинальной заработной платы без учета инфляции считается работниками гораздо более несправедливым, нежели чем снижение номинальной заработной платы исключительно под воздействием инфляции. Важность денежной иллюзии такого рода подтверждается рядом последующей экспериментальной деятельности авторов [Kahneman et al., 1986b].

Изучая подход справедливости во взаимодействиях между индивидуумами, Канеман, Кетч и Талер представили эксперимент, который впоследствии был назван «игрой в диктатора» [Kahneman et al., 1986a]. Согласно данному эксперименту, студентам бакалавриата психологии из Корнельского университета было предложено разделить \$20 между собой и случайным анонимным однокурсником. Студенты могли выбрать между двумя различными распределениями: неравное распределение \$18 себе и \$2 другому или равное распределение по \$10 каждому. Студенты с эгоистическими чертами характера, озабоченные прежде всего собственным денежным вознаграждением, брали \$18. Вместе с тем оказалось, что 76% студентов разделили деньги поровну или, с точки зрения данной методологии, справедливо.

Вместе с тем «игра в диктатора» имеет и вторую часть, состоящую в следующем: каждому студенту было сказано, что он или она случайным образом будут объединены с двумя другими студентами. Если эти два студента приняли разные решения в первой части игры (описанной выше), то первому студенту было предложено выбрать один из двух нижеприведенных вариантов распределения (если два других студента приняли одно и то же решение в первой части, то во второй части принимать решение было бы не нужно): *\$5 для себя, \$5 для студента, выбравшего равное распределение на первом этапе и ничего для того, кто взял \$18 на первом этапе; или \$6 для себя, ничего для студента, выбравшего равное распределение на первом этапе, и \$6 студенту, который взял \$18 на первом этапе* [Kahneman et al., 1986a].

Студент, который выбирал первое распределение, отказывался от \$1 (беря \$5 вместо \$6), но получал возможность наградить того, кто справедливо распределил в первой части и наказать того, кто был эгоистичным. Согласно результатам эксперимента 74% студентов выбрали первое распределение. Таким образом, как и в первой части эксперимента, во второй части меньшая часть респондентов сделала выбор в пользу увеличения собственного благосостояния, когда на карту была поставлена справедливость. Вторая часть эксперимента имеет целью показать, что большинство людей обычно готовы наказывать несправедливое поведение и нарушение норм, даже если несправедливость не коснулась лично их самих.

Канеман, Кетч и Талер также разработали эксперимент под названием «игра в ультиматум». В данной игре первый игрок предлагает распределить определенную сумму денежных средств, а второй игрок может принять или отклонить это предложение. Если предложение принято, то оба игрока получают деньги в соответствии с предложением; если предложение отклонено, то оба игрока ничего не получают. Канеман, Кетч и Талер обнаружили, что типичное предложение первого игрока было близко к равному исходу. Они также обнаружили, что большинство вторых игроков отклоняют предложения, в ко-

торых им предлагается менее 25% от общего количества денежных средств [Kahneman et al., 1986a]. Многие респонденты готовы заплатить стоимость издержек (ничего не получая), чтобы наказать тех, кто сделал им «несправедливое» предложение, которое является формой отрицательной взаимности.

Наряду с вышеуказанными работами Талер также внес существенный вклад в изучение финансовых рынков. Данная сфера экономики использует поведенческие финансы с целью объяснения различных моделей ценообразования на активы, которые не согласовываются с традиционными концепциями рационального поведения инвесторов и рыночной эффективности. Талер представил ряд новых моделей психологического поведения инвесторов на рынках с целью объяснения эмпирических проблем (таких, как «*predictability of stock prices*» («предсказуемость цен на акции») и «*equity premium puzzle*» («головоломки премиальных акций»). В процессе собственной практической деятельности Талер задокументировал случаи, в которых цены очевидно отклонялись от фундаментальных факторов, влияющих на тенденцию ценообразования, что делало невозможным согласование их с моделями рыночной эффективности и рационального поведения инвесторов.

Основываясь на проделанных ранее исследованиях, Ли, Шлейфер и Талер предлагают объяснение загадки закрытого фонда. Закрытый фонд – это инвестиционный фонд, который торгуется на фондовом рынке и имеет в собственном владении ряд финансовых активов (например, акции) [Lee et al., 1991]. Загадка закрытого фонда заключается в том, что акции закрытых фондов, как правило, оцениваются отлично от оценки объема активов, находящихся в их распоряжении, что, в свою очередь, нарушает закон единого ценообразования. Согласно результатам исследования Талера и соавторов, разница в оценке стоимости закрытых фондов заключается в существовании т. н. «шумовых трейдеров» с поведением на финансовом рынке, не поддающимся традиционному объяснению. В одни моменты времени данные трейдеры переоценивают ожидаемую прибыль (относительно рациональным ожиданиям), в другие же периоды времени они существенно ее недооценивают без наличия на то рациональных факторов. Колебания, возникающие в результате такого рода деятельности «шумовых трейдеров», создают дополнительную волатильность ценообразования в области оценки стоимости закрытых фондов. Трейдеры, обладающие рациональным поведением на фондовом рынке, должны получать определенный объем вознаграждения за данный риск волатильности, т. е. торговля финансовыми активами закрытых фондов должна осуществляться по скидке.

Заключение

Подводя итог заслугам Талера в области поведенческой экономики, необходимо отдельно отметить, что помимо огромного объема практических и теоретических наработок, Талер предоставил широкой сфере экономистов прикладные примеры продуктивного и эффективного использования как новых идей в области человеческой психологии, так и новых рамок в области понимания и прогнозирования экономических результатов от принятия субъектами решений в области экономики до экономически оформленных результатов оценки. Вклад Талера включает в себя множество моделей и теорий: «умственный учет», «игра в диктатора» модель «планировщик – деятель», содержащая новую структуру объяснения причин самоконтроля, и многое другое. Кроме того, Талер практически показал, как политика фирм, основанная на результатах исследований поведенческой экономики, может помочь индивидам принимать правильные решения.

Список литературы

References

1. Arad, A. and A. Rubinstein 2015. The People's Perspective on Libertarian-Paternalistic Policies. Mimeo, Tel Aviv University. Available at: https://encoller.tau.ac.il/sites/nihul_en.tau.ac.il/files/WP_5-2015_Arad.pdf (accessed 09.02.2018).



2. Benartzi, S. and R.H. Thaler. 2013. Behavioral Economics and the Retirement Savings Crises. *Science*, 339: 1152–1153.
3. Executive Profile. Richard H. Thaler Ph.D. Available at: <https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?personId=9405103&privcapId=9404891> (accessed 11.01.2018).
4. Güth, W., R. Schmittberger, and B. Schwarze. 1982. An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3: 367–388.
5. Kahneman, D., J.L. Knetsch, and R.H. Thaler. 1986a. Fairness and the Assumptions of Economics. *Journal of Business*, 59: 285–300.
6. Kahneman, D., J.L. Knetsch, and R.H. Thaler. 1986b. Fairness as a Constraint on Profit Seeking. *American Economic Review*, 76: 728–741.
7. Kahneman, D. and A. Tversky. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47: 263–291.
8. Lee, C.M.C., A. Shleifer, and R.H. Thaler. 1991. Investor Sentiment and the Closed-End Fund Puzzle. *Journal of Finance*, 46: 75–109.
9. Richard H. Thaler Personal Website. Available at: <https://www.chicagobooth.edu/faculty/directory/t/richard-h-thaler> (accessed 18.01.2018).
10. Richard Thaler American economist. Available at: <https://www.britannica.com/biography/Richard-Thaler> (accessed 21.01.2018).
11. Richard Thaler Biography. Available at: <https://www.thefamouspeople.com/profiles/richard-thaler-18614.php> (accessed 05.02.2018).
12. Richard Thaler. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Richard_Thaler (accessed 19.01.2018).
13. Shefrin H.M. and Thaler R.H., 1988. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26: 609–643.
14. Sunstein, C.R. and R.H. Thaler. 2003. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron. *University of Chicago Law Review*, 70: 1159–1202.
15. Sugden, R. 2013. The Behavioral Economist and the Social Planner: To Whom Should Behavioral Welfare Economics Be Addressed? *Inquiry*, 56: 519–538.
16. Sugden, R. 2015. Looking for a Psychology for the Inner Rational Agent. *Social Theory and Practice*, 41: 579–598.
17. Thaler R.H. 1980. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1: 39–60.
18. Thaler, R. H. and H.M. Shefrin. 1981. An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, 89: 392–406.
19. Thaler, R.H. 1985. Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4: 199–214.
20. Thaler, R.H. 1999. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12: 183–206.
21. Thaler, R.H. and S. Benartzi. 2004. Save More Tomorrow TM: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112: 164–187.
22. Thaler R. H., Sunstein, Cass R. 2008. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. USA: Yale University Press New Haven & London, 53–54.
23. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017. Available at: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-facts.html (accessed 28.01.2018).
24. Thaler, R.H. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton and Co. Available at: <https://jeffbloem.files.wordpress.com/2012/12/fe-review-misbehaving-final1.pdf> (accessed 03.02.2018).
25. Vaganova O.V., Titov A.B., Solovjeva N.E. & N.I. Bykanova, 2017. Influence of the Sanctions Regime on the Regional Innovation System Formation: Evidence from Belgorod /*International Journal of Economic Perspectives* (ISSN:1307-1637) Volume 11, Issue 3, September 2017.