

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

А. В. Белянин

Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания

(Нобелевская премия по экономике 2017 года)

В статье рассматриваются вклад Ричарда Талера, нобелевского лауреата по экономике 2017 г., в развитие современной поведенческой экономики, ее связь с экспериментальными результатами и эмпирическими исследованиями, а также использование поведенческих моделей для объяснения различных феноменов индивидуального принятия решений, группового взаимодействия, поведения на финансовых рынках и др. Особое внимание уделяется практике применения знаний об особенностях восприятия, суждения и поведения в целях «подталкивания» (nudging) людей к общественно оптимальным решениям (либертарианский патернализм), а также месту поведенческих наук в системе экономического знания.

Ключевые слова: поведенческая экономика, либертарианский патернализм, Нобелевская премия по экономике.

JEL: C91, C92, D91, E7, G41, I12.

Премию имени А. Нобеля по экономике 2017 г. присудили Ричарду Талеру из Чикагского университета «за вклад в изучение поведенческой экономики». За этой простой формулировкой стоит целая эпоха в экономической науке, которую можно описать двумя простыми историями. Первая. Профессора Чикагского университета и Нобелевского лауреата 1982 г. Дж. Стиглера спросили: почему из всех гуманитарных и общественных наук Нобелевские премии, пусть и мемориальные, получают только экономисты — а как же социологи, психологи, историки, филологи? Ответ Стиглера был вполне в духе времени: для всех остальных есть Нобелевская премия по литературе. И это предельно ясный аргумент: ведь даже если признать, что нобелевские лауреаты Б. Рассел, А. Камю, А. Бергсон, Э. Канетти или сэр У. Черчилль все же не только

Белянин Алексей Владимирович (icef-research@hse.ru), PhD, доцент, заместитель директора Международного института экономики и финансов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; с. н. с. Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений имени Е. М. Примакова Российской академии наук (Москва).

литераторы (!), — то, с точки зрения Стиглера, из всех гуманитарных дисциплин только экономика является полноправной наукой, поскольку только в ней возможны математически строгие утверждения.

Но времена меняются — и в наши дни эти утверждения, очевидно, нуждаются в серьезной коррекции. Во-первых, политологи и социологи, психологи и историки, антропологи и филологи освоили и математические модели, и статистические методы анализа данных на уровне, местами не уступающем принятому в современной экономической науке. Во-вторых, экономисты многому научились у представителей этих дисциплин, сами отчасти переняли их исследовательские программы и во многом перестали смотреть на них свысока. В результате менее чем через 20 лет, в 2002 г., Нобелевскую премию по экономике получили В. Смит, отец-основатель экспериментальной экономики¹, и Д. Канеман, который по всем меркам не просто ученый с мировым именем, но к тому же чистый психолог. Канеман и А. Тверски, его многолетний соавтор, пожалуй, самые известные, хотя далеко не единственные представители социальных дисциплин, не только занимались вопросами, которые традиционно принято было относить к «экономическим» (своего рода ответ на миссию «экономического империализма» Г. Беккера), но и убедили экономистов в пользе своих дисциплин для экономической науки (Белянин, 2003). В 1960-е годы большинство экономистов, вероятно, подписались бы под утверждением: «Если вы верите в рынки, то вам не нужны данные»², — но в наши дни на это нельзя пойти, не рискуя прослыть конченным ретроградом, ископаемым из XX в. Подобная эволюция научных стандартов, наверное, правильна: наука становится наукой только тогда, когда ее утверждения подвергаются непредвзятым и строгим эмпирическим тестам и когда она способна менять старые теории на новые, обладающие большей объясняющей способностью и предсказательной силой.

Другая история связана с работами Ар. Рубинштейна, которого весь экономический мир знает как одного из самых глубоких экономистов-теоретиков и как критика современной экономической науки. Критика его настолько содержательна, что ее, безусловно, слышит вся профессиональная аудитория, но она же успешно ее замалчивает, причем в основном потому, что не находит убедительных ответов. Рубинштейн (2008), в частности, утверждает, что многие модели экономической теории хотя и основаны на наблюдениях ученых-экономистов (людей уж, во всяком случае, образованных и не глупых!), — на деле далеко не всегда пригодны для тестирования, то есть порождены, по сути, чистой игрой разума. В ряде дисциплин, например, в математике, этот подход вполне легитимен, но едва ли то же самое справедливо для конкретных приложений математики, призванных описывать «окружающий мир». Это обстоятельство, однако, не мешает экономистам — даже осознающим ограниченность и неприменимость моделей для практических целей — давать рекомендации для нужд

¹ Сам Стиглер позднее, по словам Смита, «стал поклонником экспериментальной экономики» (http://www.econtalk.org/archives/2007/05/vernon_smith_on.html).

² Там же.

экономической политики, относя наличие последних к числу безусловных добродетелей теории. Доходит до того, что такое требование и в наши дни нередко выступает критерием грантовой поддержки исследовательских проектов, оценки квалификационных работ студентов и пр. Однако оторванность таких моделей от предмета исследования и даже их очевидная несоразмерность не может не порождать сомнений в пригодности экономической теории для описания реальных процессов. Но если это верно, то как можно на их основе давать серьезные практические рекомендации? Экономическая наука в целом не доказала свою предсказательную силу и практическую полезность именно тогда, когда она была нужнее всего: не были спрогнозированы ни кризис 2008 г., ни появление криптовалют, ни крах крупнейших компаний (вроде LTCM). Экономисты не успевают осмыслить такие глобальные феномены, как появление наднациональных регулирующих органов (ср. греческий долговой кризис), международный терроризм или Интернет и соцсети, не могут подтвердить универсальную эффективность даже таких правильных механизмов, как аукционы (Neeman, 1999; 2003). В тех областях, где теория традиционно используется как инструмент обоснования экономической политики, — макроэкономика, налоговая политика, банковское и финансовое регулирование, — она оставляет много пространства для дебатов, а нередко и порождает их.

Но если все это верно, то экономической теории как-то не очень к лицу претендовать на лавры чемпиона по общественной значимости среди общественных наук, а то и «спасителя человечества» от социально-экономических проблем, за решение которых экономисты так смело берутся. Все, что экономическая наука на самом деле может предложить человечеству, — это картина мира, в котором мы живем, вероятно, существенная для понимания природы общественных отношений. Задача, конечно, достойная, но не более священная, чем миссия остальных социальных наук, с куда более скромными амбициями, зарплатами, грантами и пр.

С этими тезисами, вероятно, не согласятся представители специальностей, в которых фундаментальный аппарат экономической теории и эконометрики используется для анализа экономических явлений и механизмов. И по-своему они, конечно, будут правы: сложно всерьез оспаривать такие экономические принципы, как закон спроса и предложения, искажающее воздействие налогов или закрытие арбитражных возможностей на эффективных рынках. Однако применение таких принципов на практике почти всегда опосредовано конкретными допущениями моделей и спецификой конкретных ситуаций — и это снова делает прогнозы не универсальными, а значит, принципиально оспариваемыми.

Отчасти по этой причине у экономистов (не только поведенческих, но и всех вообще) есть повод и основание выдохнуть с облегчением и положительно воспринять новость о том, кому присуждена Нобелевская премия 2017 г. Профессор Чикагского университета Ричард Талер — один из классиков поведенческой экономики, который более всех других способствовал тому, чтобы эта дисциплина стала полноправной областью исследований — в одном ряду с макроэконо-

микой, эконометрикой или экономикой труда. Однако Талер не только способствовал включению поведенческой тематики в исследовательскую парадигму современной экономической науки, но и был пионером в использовании научных знаний о том, как принимают решения реальные люди при выработке мер экономической политики.

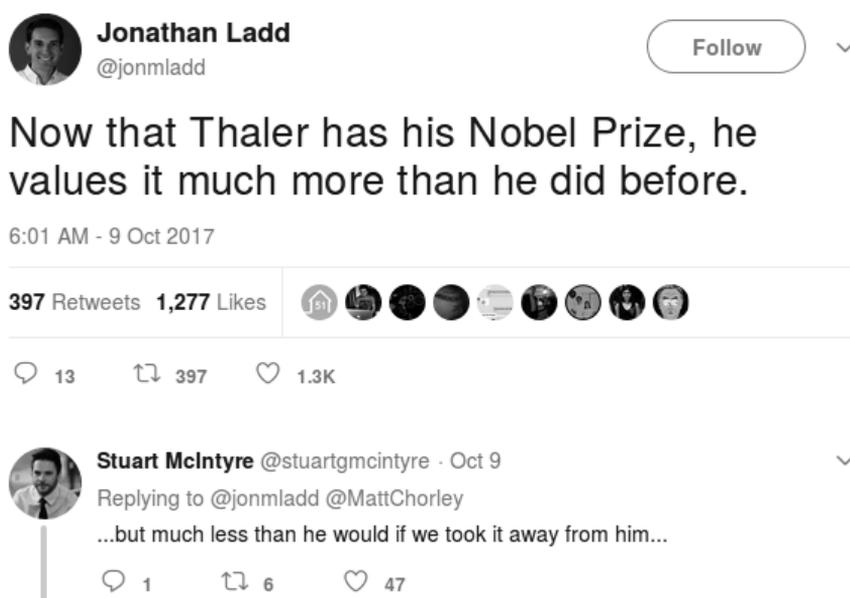
Нынешний Нобелевский лауреат — человек, несомненно, столь же заслуженный, сколь и везучий, но везучесть эта закономерна. Свыше 20 лет он работает в университете Чикаго — ведущем интеллектуальном центре современной экономической науки и безоговорочно ведущем по числу нобелевских лауреатов — 13 действующих профессоров на момент вручения премии (и это, кстати, единственный из ведущих мировых научных центров, где нобелевские лауреаты по экономике составляют большинство среди всех нобелевских лауреатов). Знаменитая чикагская школа, уверенность которой в могуществе рыночных сил вошла в поговорку³, казалось бы, не должна допускать компромиссов в том, что касается методического принципа всемогущества рынков. Однако вера в силу науки в Чикаго еще сильнее, и поэтому здесь нашлось место и такому «неортодоксальному» экономисту, как Талер (справедливости ради следует отметить, что место его работы — все-таки не экономический факультет, осененный традициями М. Фридмана, Р. Лукаса, Стиглера и Беккера, а бизнес-школа Booth). Талеру суждено было стать одним из тех, кто внедрял и успешно внедрил в сознание современной экономической науки понимание того, что модели — это еще не все, что люди могут быть далеко не такими рациональными, какими они представлены в стандартных учебниках и моделях, и что знание об отклонениях от рациональных стандартов может служить не только предметом академических изысканий и описанию экспонатов в «кунсткамере» человеческой глупости, но и инструментом экономической политики — причем такой, которая практически бесспорно повышает общественное благосостояние.

Талер, наряду с Тверски и Канеманом, был одним из тех, кто положил начало современной поведенческой экономике как междисциплинарной области исследований, посвященных особенностям человеческого восприятия и суждения, формирования предпочтений и поведенческих эвристик и влияния этих особенностей на принимаемые нами решения. Впрочем, он был не единственным экономистом, который обратил внимание на поведенческие отличия реальных людей от homo oeconomicus: только из числа нобелевских лауреатов в этом ряду стоят такие ученые, как М. Алле, Р. Зельтен, Дж. Акерлоф, М. Спенс, Д. Макфадден, Дж. Хекман, Р. Шиллер, Ж. Тироль. Чисто поведенческими экономистами следует считать Дж. Катону (Catona, 1975; 1977), создателей Общества развития поведенческой экономики⁴ в начале 1980-х (Tomer, 2015; 2017) и, конечно, Г. Саймона (Simon, 1955), исследования которого хотя и были отмечены Нобелевской

³ Достаточно привести широко известную экономическую шутку: «Сколько чикагских экономистов нужно, чтобы заменить перегоревшую лампочку? Нисколько: если бы она перегорела, рыночные силы ее бы уже заменили».

⁴ Society for the Advancement of Behavioral Economics (<http://sabeconomics.org/>).

премией 1978 г., по большому счету еще добрых два десятилетия оставались на периферии самосознания экономической науки. Однако научная мода — материя тонкая и капризная: пионерами в науке признаются не просто те, кто первыми предложили идею, а те, кто первыми донесли ее до широкой общественности и ввели в научный оборот. И с этой точки зрения пальма первенства в отношении поведенческой экономики по праву принадлежит Канеману, Тверски и Талеру. Именно они обнаружили такие общепризнанные явления, как несклонность к потерям (loss aversion), точку отсчета (reference point), эффект надленности (endowment effect), ментальный учет (mental accounting) и многие другие. И все эти понятия стали известны не только узкой аудитории специалистов, но и широкой читающей публике. Вот как отметили Нобелевскую премию Талера в Твиттере:



Здесь примечателен не только конкретный намек на два явления, ключевых в поведенческой экономике (в первом твите — эффект надленности, во втором — неприятие потерь⁵), но и количество людей, которым он понятен и интересен. И такая известность — следствие работы Талера и его коллег. Книга «Nudge» (Талер, Санстейн, 2017) прочно вошла в ряд глобальных экономических бестселлеров, наряду с такими изданиями, как «Фрикономика» С. Левитта и С. Дабнера, «Why nations fail» («Почему одни страны богатые, а другие бедные») Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона, «Предсказуемая иррациональность» Д. Ариели и «Thinking, fast and slow» («Думай медленно... решай быстро») Канемана. В современном учебнике С. Дами (Dharmā, 2016) на 1800 страницах (по сведениям от автора — в самой толстой книге,

⁵ «Теперь, получив Нобелевскую премию, Талер оценивает ее гораздо выше, чем раньше»; «но гораздо ниже, чем оценивал бы, если бы мы ее у него забрали».

когда-либо выходившей в Oxford University Press) именно на этих авторов приходится больше всего ссылок. В этом ряду стоят и другие, не менее авторитетные исследователи — прежде всего, К. Камерер, М. Рабин, Дж. Ловенштейн, Э. Фер. Но Талер среди поведенческих экономистов — первый среди равных, как по возрасту так и по общим заслугам и авторитету, неспроста именно он был экономическим советником бывшего американского президента Б. Обамы. Так что его Нобелевская премия — это признание как его собственных заслуг, так и вклада поведенческой экономики как научной дисциплины в понимание того, как мы принимаем решения.

История становления современной поведенческой экономики и ее рецептов хорошо описана в книге Талера «Misbehaving: The making of behavioural economics» (Thaler, 2015)⁶. Талер, будучи еще молодым исследователем, сразу заметил и оценил значение парадигмы «эвристика и сдвигов», основы которой были заложены Канеманом и Тверски в начале 1970-х (Kahneman, Tversky, 1979; Tversky, Kahneman, 1974; 1981; 1991; 1992 и др.), и уже в начале 1980-х начал показывать экономистам, как можно применить поведенческий подход в формальных экономических моделях.

В своей ранней работе (Thaler, 1980) он наглядно демонстрирует, как классическая теория перспектив первого поколения (Kahneman, Tversky, 1979) может применяться для описания и объяснения целого ряда решений, не вписывающихся ни в какие канонические теории рационального экономического выбора. Такова, к примеру, история о человеке, живущем за городом и получившем в подарок билет на интересный ему спектакль в городе. Спектакль, однако, оказался не настолько интересен, чтобы ради него пойти на все: в день спектакля случилась снежная буря, и человек, немного подумав, решил никуда не ехать, заметив при этом, что если бы он заплатил за этот билет сам, он, вероятно, поехал бы. Такое сочетание решений выступает примером «ошибки невозвратных издержек» (sunk cost fallacy): прошлые события и решения (в данном случае — был билет получен даром или же за него были заплачены деньги) не должны оказывать никакого влияния на принимаемое сейчас решение о поездке. Однако по факту они оказываются важны — и это явление можно объяснить при помощи теории перспектив.

Одна из ее основных составляющих — функция ценности, которая, в отличие от полезности фон Неймана—Моргенштерна, является не индексом полезности лотерей, измеряемой по интервальной шкале, а мерой психологического удовлетворения индивида от различных достигаемых ему исходов. Для нее характерны три основных свойства.

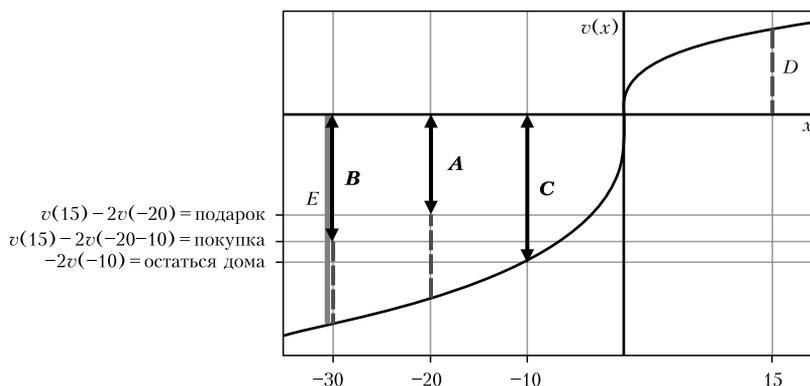
1) Она определена не относительно нуля, а относительно субъективного ощущения человека, или точки отсчета (reference point). В качестве таковой естественно принять уровень богатства индивида, но могут быть и другие определения — например, плановый расход некоторой суммы денег (Kőszegi, Rabin, 2006).

⁶ Перевод на русский язык, к сожалению, оказался неудачным, в отличие от книги «Nudge», достойно переведенной издательством «Манн, Иванов и Фербер» в 2017 г.

2) Она вогнута по выигрышам (лотерея с выигрышами хуже, чем сумма денег, равная ее математическому ожиданию, но полученная наверняка) и выпукла по проигрышам (лотерея с проигрышами лучше, чем потеря, равная ее математическому ожиданию наверняка).

3) Кривизна функции ценностей в области потерь выше, чем в области выигрышей. Это свойство неприятия потерь (loss aversion) означает, что человек, которого лишили некоторой суммы денег, испытает большее по своей абсолютной величине изменение «испытываемой полезности» (experienced utility, см.: Kahneman, 2000), чем даст ему прибавление такой же величины. При этом, естественно, приращение дохода считается со знаком «плюс», а вычитание — со знаком «минус». Традиционный и простейший способ задать такую функцию ценности — кусочно-непрерывная степенная функция вида $v(x) = x^a$, $x > 0$ и $v(x) = -\lambda(|-x|)^b$, $x < 0$, где в общем случае $0 < a < b$ и $\lambda > 1$. Пример такой функции представлен на рисунке 1.

Функция ценности в теории перспектив



Источник: составлено автором.

Рис. 1

Эту функцию ценности можно использовать для объяснения приведенного выше примера следующим образом. Пусть билет на спектакль стоит 10 денежных единиц, ценность спектакля в денежном выражении — 15 единиц, а поездка в город в снежную бурю, как сопряженная с большой опасностью, соответствует издержкам в 20 единиц. Пусть параметры теории перспектив таковы: $a = b = 0,33$ и $\lambda = 2$. При таких параметрах полезность спектакля составляет $15^{0,33} = 2,44$ (обозначена пунктирной линией D), а полезность от поездки на него в ураган равна $-2 \times 20^{0,33} = -5,37$, что, очевидно, больше по абсолютной величине. Разность между этими полезностями обозначена стрелкой A на уровне -20 . Если человек не тратил свои деньги на билет, то сравнивать нужно только эти две величины, которые показывают, что понесенные потери окажутся выше выигрыша и поэтому ехать на спектакль не нужно.

Пусть теперь человек купил билет сам. В этом случае положительный выигрыш в случае поездки на спектакль останется тем же, а отрицательный сложится из двух величин: цены билета и издер-

жек поездки в снежную бурю. Несклонность к потерям, заложенная в функцию ценности, означает, что человек всегда будет стремиться минимизировать свои потери. Как следует из выпуклости функции ценности в отрицательном квадранте (и видно на графике), это достигается, если объединить (интегрировать) оба компонента издержек в один, поскольку $-2v(-20-10) = -2v(-30) = -6,14 > -2v(-20) - 2v(-10) = -9,64$. Содержательно это означает, что человек как бы мысленно говорит себе: ну хорошо, посмотрю я этот спектакль — и даст он мне положительную полезность 2,44, но что ради этого мне придется претерпеть? За билет я деньги платил, и в снежную бурю еще ехать — стоит ли игра свеч при таких-то издержках (обозначены на рисунке 1 сплошной линией *E* на уровне -30)? А что, если я не поеду? Тогда придется просто потерять билет, за который деньги-то уже уплачены, и полезность составит $-2 \times 10^{0,33} = -4,27$, что обозначено стрелкой *C* на уровне -10 . Оптимально ли нести такие издержки, если альтернатива — поехать на спектакль — принесет чистую потерю 6,14 (общие издержки посещения спектакля) плюс 2,44 (удовольствие от его просмотра, заданное пунктирной линией *D*) — в сумме $-3,70$? Эта величина обозначена стрелкой *B*, которая, очевидно, короче правой стрелки *C*, то есть в случае посещения спектакля совокупные потери будут ниже, чем в случае, когда остаешься дома. Таким образом, в этом смысле у человека есть прямой интерес минимизировать свои общие потери и поехать на спектакль.

Этот пример показателен как образец «мысленной бухгалтерии» (*mental accounting*) — понятие которой ввел именно Талер. Согласно этой концепции, у человека, принимающего экономические решения, в сознании присутствует несколько «счетов», на которых учитываются рациональные в основном аргументы за или против принятия того или иного решения. В приведенном выше примере таковым был бы счет преимуществ и издержек, связанных с посещением спектакля. В случае если билет достался бесплатно, решение принимается просто по балансу издержек и преимуществ; если же билет покупался, то на этот счет будут мысленно занесены расходы на покупку билета, и решение окажется другим, даже несмотря на то что человек в этом случае оказывается подвержен ошибке невозвратных потерь.

Еще один пример использования мысленных счетов, перекочевавший из той же статьи (Thaler, 1980) в другие источники, — с ценителем и коллекционером вина R (профессор Ш. Розен, научный руководитель Талера в аспирантуре университета Рочестера), который никогда не продавал вина из своей коллекции, даже если на них находились другие ценители, готовые заплатить в несколько раз выше того, что он сам платил за самую дорогую бутылку. С формально-экономической точки зрения и вина в собственном погребе, и вина на рынке — это всего лишь товар, который рациональный человек должен использовать для максимизации своей совокупной полезности. Если вино из его коллекции с возрастом стало стоить больше, чем его затраты сейчас на покупку новых вин, — разумно было бы продать что-то из коллекции и купить новые вина. Говоря экономическим языком, подорожание вина на рынке увеличивает альтернативные издержки его коллекционирования, поэтому их хранение у себя становится менее

рациональным — точно так же, как нерационально держать большие суммы денег в банке на текущем счете, если можно без дополнительного риска и затрат вложить их под процент. С экономической точки зрения перевести вино из категории «коллекционного» в категорию «товар» не сложнее, чем переложить деньги из правого кармана в левый, однако в сознании владельца между ними стоит ментальная «перегородка», преодолеть которую, то есть убедить себя распродать часть столь дорогой своему сердцу коллекции, — задача совсем не тривиальная, даже для (или тем более для?) профессора экономики. Стандартные постулаты экономики снова не срабатывают: человек в жизни ведет себя не так, как учит студентов!

Последний пример служит хорошей иллюстрацией знаменитого «эффекта наделенности», раннюю версию которого Талер излагал все в той же работе и который был вскорости подробно исследован экспериментально (Knetch, Sinden, 1984; Knetch, 1989). Людям свойственно ценить вещи, которые у них уже есть, существенно выше точно таких же, но которыми они пока не обладают. В типичных экспериментах, демонстрирующих этот эффект, участники случайным образом разбиваются на две группы, равнозначные по своим начальным характеристикам. Одна группа получает в подарок некое благо — например, кружку с логотипом университета, а другая — денежную сумму, соответствующую розничной цене этого блага. Участников, которые получили в подарок конкретное благо, просят назвать минимальную цену продажи этого блага (*willingness to accept*, WTA). Тех же, кто получил деньги, просят назвать максимальную цену, которую они готовы заплатить за это благо (*willingness to pay*, WTP). Поскольку изначальное распределение участников по группам было случайным, то следовало бы ожидать, что эти цены окажутся сходными, однако на практике цены покупки оказываются существенно (в несколько раз) ниже, чем цены продажи. В эксперименте (Knetch, Sinden, 1984) цена изначального блага (кружки) составляла 6 долл., медианная цена WTP — 2,87 долл., а медианная WTA достигала 7,12 долл.

Идеи для этого эксперимента, вероятно, уже были позаимствованы из работ Талера, в частности, пример про принятие решений в медицине — из его докторской диссертации в Рочестере в 1974 г. (Thaler, Rosen, 1976; Thaler, 1980). Речь идет о некотором смертельном заболевании, которым человек может заразиться с вероятностью $\frac{1}{1000}$, и экспериментальный вопрос заключается в том, сколько человек готовы заплатить за вакцину от такого заболевания (WTP). Альтернативный сценарий состоит в том, что человека приглашают за деньги поучаствовать в испытании вакцины от этого заболевания, которым он не заболел бы естественным образом, но от которого может умереть в случае вакцинации с вероятностью $\frac{1}{1000}$. Сумма денег, которую человек запрашивает в этом случае за участие в вакцинации в качестве испытуемого (WTA), оказывается значительно выше, чем в первом, и это различие снова описывается эффектом наделенности. В данном случае объектами, которым может быть наделен человек, оказываются собственная жизнь и здоровье. В экономической теории они также могут (!) рассматриваться как товары, за приобретение которых в первом

случае можно что-то заплатить; во втором человек изначально обладает этим товаром, и за его продажу будет запрошено гораздо больше денег.

Эмпирическое подтверждение и объяснение собственно эффекта наделенности, однако, нуждалось в дополнительном подкреплении, что и сделали Талер с соавторами (Kahneman et al., 1990; 1991). Прежде всего, если выборки участников велики, то готовность платить для предельного продавца должна была бы совпадать с готовностью продать у последнего покупателя, а при равновероятном изначально распределении ресурсов блага должны были бы в конце распределиться поровну, как это следует из теоремы Коуза. В экспериментах наблюдалось примерно вдвое меньше сделок, то есть существенный перекокс конечного распределения в пользу тех, кому блага достались изначально. Следовательно, неоклассическая теория не работает так, как ожидалось, а сам факт наделенности, по-видимому, служит самостоятельным источником ценности для обладаемого блага. Авторы показали, что этот общий вывод справедлив не только в отношении кружек (WTA 5,25 долл., WTP 2,50 долл.), но и в отношении других благ — например, ручек или абстрактных товаров (жетонов), причем работает не только в попарных сделках, но и по сравнению с рыночными ценами. Все эти (и последующие) проверки убедительно подтвердили реальность эффекта наделенности, в том числе в полевых условиях (Carmon, Ariely, 2010). Наконец, авторы предложили объяснение этого явления — как сочетание несклонности к потерям, когда благо предлагается продать, и смещения в сторону обладания (*status quo bias*) (Samuelson, Zeckhauser, 1988).

Идея неприятия потерь активно используется и в других поведенческих контекстах. Ш. Бенарци и Талер (Benartzi, Thaler, 1995; 1999) обратились к такой известной проблеме, как загадка премий по акциям (Mehra, Prescott, 1985). Проблема заключается в том, что рискованная премия за покупку акций по сравнению с безрисковыми ценными бумагами (облигациями) оказывается слишком большой для тех значений коэффициента несклонности к риску, которые предполагаются в стандартных экономических моделях. Согласно американским историческим данным, многолетняя премия за риск по акциям S&P500 над облигациями составляет около 6%, а стандартное отклонение этой премии не превышает 17% (Mankiw, Zeldes, 1991). При таких соотношениях стандартные модели ценообразования финансовых активов показывают, что соответствие рыночных цен за облигации и за акции достигается лишь при очень высоких уровнях отношения к риску, доходящих до 30. Такие уровни следует признать за пределами для экономической теории. Они, в частности, означают, что инвестор с функцией полезности CRRA ($u(x) = (x^{1-r})/(1-r)$, где r — коэффициент относительной несклонности к риску), который вкладывается в пакет акций, чья будущая стоимость составит 50 000 или 100 000 долл. с равной вероятностью, будет безразличен между такой лотереей и 51 209 долл. наверняка. Эта сумма лишь символически (менее чем на 3%) отличается от нижнего выигрыша — и представляется крайне маловероятным, что какой-то реальный инвестор в подобном случае согласится на такую рискованную премию.

В чем здесь подвох? В оценках волатильности активов по историческим данным, а не по ожиданиям инвесторов? В логике моделей цено-

образования в финансах? В параметре отношения к риску, применение которого чревато и другими проблемами (Rabin, 2000)? Талер и Бенарци предложили поведенческое объяснение, сочетающее неприятие потерь и зауженный временной горизонт (*narrow bracketing*): инвесторы, даже крупные, с одной стороны, очень не любят закрывать длинные позиции по ценам ниже текущих рыночных, а с другой — редко когда способны или желают держать такие позиции в достаточно длительной перспективе, чтобы вкусить плоды долгосрочного роста активов. А раз так — сочетание нетерпения и неприятия потерь (или близорукое неприятие потерь — *myopic loss aversion*) способствует восприятию акций как избыточно рискованных, что и объясняет завышенные рискованные премии.

Эта модель, как и подавляющее большинство других в поведенческой экономике, не претендует на «истинность» — речь здесь идет об использовании более общей, но при этом достаточно компактной поведенческой модели, способной описать и объяснить явления, которые не получалось анализировать при помощи стандартных неоклассических моделей. Не предлагается в этой литературе и эмпирической стратегии тестирования новых теорий, независимого от самой модели (Binmore, Shaked, 2010). Талер нигде не выходит за рамки своей профессии — он был и остается современным экономистом по профессии и образу мышления. Кроме того, значительная часть идей и экспериментов была либо реализована им в соавторстве, либо (см., например: Thaler, 1980) просто позаимствована у других, о чем он сам аккуратно упоминает. Но именно в его исполнении поведенческие модели стали работать — объяснять то, что другим не под силу, причем в разных экономических контекстах, а поведенческая экономика получила полные права гражданства в ряду экономических дисциплин. И неспроста, наверное, Канеман в своем нобелевском интервью первым в списке создателей поведенческой экономики как научной дисциплины называет именно Талера, а не себя и Тверски⁷.

Эта работа Талера была оценена по заслугам, причем разными способами: так, неспроста именно ему было предложено вести в «*Journal of Economic Perspectives*» рубрику «Аномалии», посвященную различным отклонениям от предсказаний классической экономической теории и их поведенческим объяснениям. В 1987–2006 гг. в серии вышло 20 статей, и все они — при непосредственном участии Талера, который внес тем самым заметный вклад в популяризацию поведенческих знаний в экономическом сообществе. Об успехе этой работы некоторым образом свидетельствует прекращение серии после 2006 г., о чем Талер отзывается с некоторым неудовольствием (Thaler, 2015). Однако сам этот факт можно интерпретировать и как решающий успех серии, благодаря которой такие феномены, как эффект надленности, загадка премии за риск или проклятие победителя, были переведены из разряда «психологических аномалий» в число общепризнанных и легитимных исследовательских тем в экономике. Что это, как не свидетельство успеха программы поведенческой экономики?

⁷ https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahneman-interview-transcript.html

С другой стороны, даже самые фундаментальные поведенческие модели отнюдь не бесспорны, хотя бы в силу уже упомянутой сложности тестирования их предсказаний. В классической поведенческой экономике нет способов выявлять истинную функцию полезности и ее параметры для заданного человека в конкретных условиях. Такие попытки предприняты, и не без успеха, представителями смежных дисциплин — когнитивными психологами (Kahneman et al., 1997) и нейроэкономистами (Glimcher et al., 2005), хотя и они остаются небесспорными. Экономисты решают более скромные задачи: они умеют лишь оценивать параметры возможных функций полезности на массивах данных (Harless, Camerer, 1994; Hey, Orme, 1994; Moffatt, 2015) и выносить суждение о (не)противоречивости между этими данными и моделью. В ряде случаев — таких, например, как эффект надленности и загадка премий по акциям — простой поведенческой модели оказывается достаточно, чтобы предложить убедительное объяснение наблюдаемого явления.

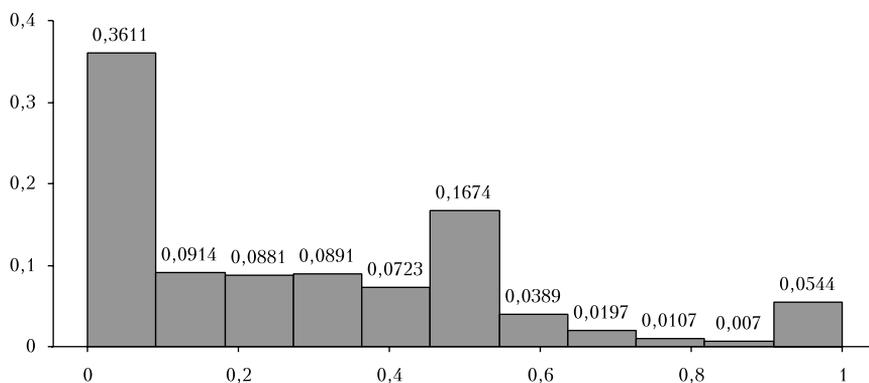
В других — ситуация сложнее, как, например, в случае с точкой отсчета. Ее принципиальное присутствие в процессе принятия решений интроспективно вполне очевидно, однако ее обнаружение на практике весьма не тривиально. Самой, пожалуй, известной попыткой придать этому понятию операциональный смысл стала статья Б. Кесеги и Рабина (Kőszegi, Rabin, 2006), в которой была предложена функциональная спецификация и аксиоматизация точки отсчета, но не метод ее выявления на практике. Теория перспектив третьего поколения (Schmidt et al., 2008) также основана на спецификации точки отсчета, которая может быть переменной в зависимости от контекста задачи, — но и она, вообще говоря, оценивается не однозначно (Blondel, 2017).

Эти примеры показывают, сколь тесна связь между поведенческой экономикой и экспериментами, — и вклад Талера с соавторами в развитие этого взаимодействия сложно переоценить. Пожалуй, самым характерным его вкладом следует признать разработку игры в диктатора, опять-таки совместную с Канеманом и Дж. Кнетчем (Kahneman et al., 1986). В ставшей знаменитой ультимативной игре В. Гюта с соавторами (Güth et al., 1982) участвуют два игрока, первый из которых («лидер») распоряжается фиксированной суммой денег (пирогом), который он должен разделить между собой и другим игроком («последователем»). Первый игрок предлагает некоторую пропорцию дележа, с которой второй либо соглашается (и тогда она реализуется), либо нет (и тогда оба игрока не получают ничего). Поскольку игра эта динамическая, решение методом обратной индукции предсказывает, что равновесие по Нэшу, причем единственное и совершенное по подыграм, состоит в том, что первый игрок передает второму минимально возможную сумму денег, на что второй соглашается, поскольку это больше, чем ничего. Это предсказание, однако, радикальным образом не сбывается в экспериментальной практике (Forsythe et al., 1994): лидеры в среднем предлагают от 40 до 50% «пирога», а последователи принимают эти доли. Напротив, предложение очень скромных долей (менее 20%) в подавляющем большинстве случаев отвергается.

У этой аномалии могут быть разные причины, начиная со спецификации функции полезности реальных участников экспериментов и заканчивая самой концепцией равновесия Нэша. Большинство поведенческих теорий (Rabin, 1993; Fehr, Schmidt, 1999; Bolton, Ockenfels, 2000 и многие другие) объясняют подобные явления общественно ориентированными предпочтениями: людям на самом деле важна не столько максимизация собственного выигрыша, сколько соблюдение социальных норм и этических стандартов. Верно ли, что первым игроком, который делает главное предложение, движет именно желание поделиться со вторым, а не, допустим, опасение того, что его собственное предложение будет отклонено и сам первый игрок лишится выигрыша? Чтобы проверить эту гипотезу, Канеман, Кнетч и Талер предложили усеченную версию ультимативной игры, в которой у второго игрока вовсе нет права голоса: он просто присутствует в игре и получает то, что ему оставил первый. Это и есть игра в диктатора, которая тем более предсказывает нулевую передачу и позволяет напрямую проверить, диктуется поведение первого игрока в двусторонних динамических торгах интересами второго игрока или опасениями за свой собственный доход. Как следует из почти 200 экономических экспериментов и анализа свыше 20 000 решений, в этом случае предложения первых игроков вторым оказываются менее щедрыми (в среднем от 20 до 30% пирога), но все равно значительно отличными от нуля, а в ряде случаев даже более щедрыми, чем предсказывается и в большинстве поведенческих теорий (Engel, 2011; рис. 2). В тех же исследованиях Талера и соавторов была использована идея наблюдателя за участниками двусторонних торгов, который оценивает их действия, что положило начало исследованиям наказания третьей стороной (third party punishment; Fehr, Fischbacher, 2004).

Экспериментальные и эмпирические исследования Талера обширны и многочисленны: это и первые эксперименты на непоследовательные межвременные предпочтения и гиперболическое дисконтирование (Thaler, 1981), и экспериментальные и полевые оценки отношения к честности (Kahneman et al., 1986), и влияние поведенческих «якорей»

Передачи второму игроку в игре в диктатора



Источник: Engel, 2011.

Рис. 2

на принятие рискованных решений (Thaler, Johnson, 1990), и последствия поведенческих сдвигов для финансовых рынков (De Bondt, Thaler, 1985; Lamont, Thaler, 2003).

Но все же самым заметным его личным достижением останутся не собственно научные работы, а применение их результатов в реальной экономической практике — в первую очередь при проведении публичной политики, направленной на подталкивание людей к принятию оптимальных решений. Человек — не совершенная машина для принятия решений, именно поэтому он может совершать ошибки, действовать неоптимально и даже себе во вред. Казалось бы, это серьезная проблема, но Талер был действительно первым экономистом, кто придумал и предложил, как эту слабость можно поставить на службу человеку и обществу. Если человек подвержен разным страстям и эмоциям, не идеально обрабатывает информацию, то его мышление инерционно, его решения не всегда подстраиваются под собственные предпочтения. Понимая особенности нашего поведения, поведенческая экономика может подсказать, каким образом надо сконфигурировать среду для принятия решений, чтобы эти решения были оптимальны для самого человека, даже если он изначально не склонен их принять. Это нетривиальное заключение привело к идее подталкивания (nudging) к принятию индивидуально и общественно оптимальных решений. Концепция подталкивания стала основой ряда конкретных предложений и мер общественной и частной политики, многие из которых описаны в книге «Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье» (Талер, Санстейн, 2017).

Например, в Великобритании есть налог на автомобиль. Чтобы побудить автовладельцев заплатить его в срок, можно написать универсальное письмо: «Заплатите налог, или вас оштрафуют». Можно попытаться подтолкнуть людей позитивным образом: «В прошлом году большинство ваших соседей заплатили налог вовремя» — и кого-то это заставит платить налоги аккуратнее, поскольку люди склонны к просоциальному поведению и не любят выделяться из толпы. Можно конкретизировать угрозы: машины владельцев, не заплативших налоги, могут быть эвакуированы и арестованы — и приложить фото эвакуатора. Эта мера будет действенной, поскольку запустит механизм неприятия потерь (loss aversion). Но лучше всего сработает комбинация методов, когда автовладельцу присылают фотографию его машины с комментарием: «Вашу машину арестуют, если вы не заплатите налог».

Механизм такого приема очень прост: он в полной мере задействует эффект наделенности. Ведь это не абстрактная машина, а своя собственная, родная, в известном смысле — продолжение меня самого. Поэтому психологическая цена утраты этой своей машины (WTA), скорее всего, будет настолько велика, что перекроет любые издержки по своевременной уплате налога, включая субъективные издержки заполнения налоговой декларации.

Идея мысленной бухгалтерии очень важна для принятия широкого класса мелких решений, которые в совокупности значат очень много. Так, динамическая непоследовательность и предпочтение настоящего

потребления будущему (Thaler, Shefrin, 1981; Thaler, 1985) приводят к тому, что работающие люди систематически склонны потреблять почти все свои доходы и неоправданно мало откладывать на пенсию. Повышение нормы пенсионных сбережений в странах, где развита система добровольных пенсионных вкладов, — важная социальная проблема, поскольку повышение числа бедных пенсионеров чревато снижением общественного благосостояния, приводит к социальному расслоению, повышенным расходам бюджета и пр. Как можно побудить (именно побудить, а не заставить) людей добровольно повысить норму пенсионных сбережений? Базовое решение, предложенное Талером и его коллегами (Thaler, 1994; Benartzi, Thaler, 2001), оказалось очень простым: надо подсказать человеку, какой должна быть его норма сбережений. Например, в форме, которую работник заполняет при приеме на работу, графа о пенсионных сбережениях не остается пустой, а заполняется по умолчанию — например, ставится число 7% от заработной платы, а ниже остается место для галочки — если вы не согласны с этой величиной, впишите свою. Работника никто не заставляет выбрать именно 7%, но это решение за него уже принято. Он может, конечно, принять и другое, но чтобы это сделать, ему надо понять, каким это решение должно быть, а для большинства людей, не имеющих веских причин сберегать иную долю своих доходов, это дополнительные усилия, которые они просто не захотят предпринимать. В результате внедрения в США системы автоматического согласия с пенсионными сберегательными планами доля работников, сберегающих на свою пенсию, повысилась с 49 до 86% (Madrian, Shea, 2001).

Аналогичный механизм задействован в еще более ярком примере — политике по добровольному донорству органов. Еще в 1990-е годы исследователей и политиков изумлял тот факт, что доля людей, согласных на использование после кончины их здоровых органов для пересадки другим людям, очень сильно отличается по странам. Скажем, в Нидерландах на добровольное донорство соглашается 27,5% населения, а в Бельгии — 98%; в Германии добровольными донорами готовы стать лишь 12% жителей, а в соседней Австрии — 99,8%, то есть практически каждый! Неужели между этими соседними странами так велики культурные различия и социальные нормы? Разгадка оказалась простой и снова поведенческой: смещение в сторону обладания. В одних странах — таких, как Нидерланды и Германия — в медицинской политике превалировало представление о человеке как безусловном «хозяине» своего тела — соответственно и после смерти его органы нельзя было использовать для донорства без явного согласия (*explicit consent*). В других — таких, как Бельгия и Австрия, а также Франция, Польша, Венгрия и др. — исходили из постулата общественного интереса, поэтому в медицинских завещаниях опция по умолчанию — «я согласен быть донором органов». Тут снова в обоих случаях человек принимает опцию по умолчанию, если у него нет веских причин думать иначе — например, религиозных (этого права человека в любом случае никто не лишает, поскольку в бланке согласия можно вписать свою опцию). Простая смена бланка завещания с галочкой «согласен» по умолчанию подтолкнула к принятию имен-

но этого решения и значительно повысила добровольное донорство в «диссидентских» странах.

Еще один очень хороший пример — поведение автомобилистов за рулем. Загородные дороги бывают красивы и живописны, но в некоторых случаях, например, по берегам водоемов, очень извилисты и круты, что чревато серьезными авариями. Как побудить людей уберечь себя от опасностей и снизить скорость на таких дорогах? Понятно, что можно ввести штрафы, развесить знаки и камеры, разместить «лежачих полицейских», но эти меры либо работают *ex post*, когда аварии уже произошли, либо очень затратны. А простое и эффективное решение (Thaler, 2015) таково: достаточно взять ведро и краску и нарисовать зауженные полосы движения: скажем, вместо 3,5 — всего 2,9 м. Любой автомобилист за рулем инстинктивно вписывается в полосу — эта привычка выработана у каждого с годами и закрепляется с каждой минутой, проведенной за рулем. А вписаться в более узкую полосу сложнее, чем в широкую, значит, чтобы это сделать, водитель автоматически снизит скорость. Снижение аварийности и смертности на дорогах — это ли не положительный эффект экономической политики?

Знание особенностей вынесения суждений людьми позволяет помочь принять правильное решение и в других случаях, например, при проблемах с соблюдением взятых на себя обязательств по срокам (*self-commitment*). Талер (Thaler, 2015) приводит такой пример: его молодой коллега по университету Чикаго, уже принятый на работу, никак не мог собраться с силами и завершить подготовку своей докторской диссертации. В самом деле — чего стараться, если и так уже работаешь в лучшем университете мира? Это, конечно, ирония — человек сам страдал от собственной несобранности, но баланс жизненных соблазнов и обязательств склонялся в пользу первых. Талер предложил ему очень простой контракт: в начале каждого месяца этот человек выписывает на имя доверителя (в данном случае самого Талера) чек на 100 долл. Если в конце месяца человек предъявляет своему доверителю готовую главу диссертации, чек ему возвращается без последствий. Если главы нет — доверитель забирает чек, организует на эти деньги вечеринку с вином и сыром для всего департамента, кроме того человека, который задолжал ему работу. Человек подумал и согласился на эти условия. Стоит ли говорить, что ровно через столько месяцев, сколько в диссертации было глав, она была завершена! Подобный прием добровольно взятых на себя обязательств, конечно, ограничивает свободу выбора человека, — но ради его же собственного блага. Именно поэтому такие условия и приемлемы, и действенны — причем, разумеется, не только в Чикагском университете.

У всех этих примеров «поведенческого подталкивания» (*behavioural nudges*) есть несколько общих черт. Первое, конечно, то, что в этих механизмах используется знание об экономическом поведении людей, которые реагируют на стимулы, с одной стороны, и подвержены поведенческим искажениям и сдвигам — с другой. Во-вторых, они общественно полезны: вряд ли кто-то будет спорить, что спасение жизней именно таково, и в этой бесспорности — отличие и преимущество политики подталкивания от многих других (да практически всех!) видов

экономической политики. В-третьих, они не требуют существенных бюджетных издержек: достаточно правильно понять, какие стимулы действуют на человека, принимающего решения в конкретном контексте. И самое, возможно, главное: в них не используются механизмы прямого принуждения, такие как санкции или штрафы за «неправильные» решения. Все решения человек принимает сам, просто в тех условиях, в которые он поставлен дизайнером общественного механизма, его решения, скорее всего, будут оптимальными с общественной точки зрения.

Эти принципы составляют методическую основу доктрины «либертарианского патернализма» (Thaler, Sunstein, 2003): вмешательство в процесс принятия индивидуальных решений допустимо, если решения принимаются человеком на добровольной основе и воздействие на эти решения применяется ради его блага. Такая политика минимального вмешательства, по-видимому, сулит обществу прямые выгоды, однако она не свободна от ряда проблем, которые порождают в ее отношении не только восторженный оптимизм, но и изрядную долю скепсиса (Mitchell, 2005; Rebonato, 2014; Капелюшников, 2013а; 2013b). Во-первых, то, что называется подталкиванием, можно назвать и манипулированием, то есть использованием знания о человеке для ограничения его воли. С либертарианских позиций, подобное манипулирование, мягко говоря, нежелательно: в конце концов, общественная эффективность обеспечивается там, где все действия экономических агентов конкурентны и автономны. Иными словами, если какой-то нерациональный человек совершает неоптимальное для себя самого действие — например, не откладывает на пенсию, а пропивает свой доход, — это его личный выбор, за который он будет нести ответственность сам, и с какой стати общество обязано в это вмешиваться? Во-вторых, где гарантия, что решение, предложенное общественным планировщиком, действительно оптимально с точки зрения самого человека? Не присваивает ли этот планировщик себе часть личных свобод, причем без ведома самого человека, от имени и в интересах которого (якобы) принимается это решение? В-третьих, распространение и применение поведенческих знаний может использоваться не только в общественных интересах, но и в эгоистических частных. Например, продавцы могут повысить цены на товар, затем быстро вернуть их на прежний уровень и назвать это распродажей, что с формальной точки зрения будет чистой правдой — однако, по сути, представляет собой манипулирование «мысленными счетами» своих потребителей. Повышенная цена задает для них новую точку отсчета, относительно которой распродажа означает выигрыш, и стимулирует даже те покупки, которые в противном случае человек никогда бы не совершил. Аналогичным образом распространение кредитных карт делает покупки легкими, даже в тех случаях, когда у человека нет реальных доходов, что стимулирует перерасходование средств и накопление избыточных долгов (Kahneman et al., 1991). Наличие такого частного манипулирования и их осознание требуют новой общественной реакции: например, разработки новых мер государственного контроля, развития программ финансовой грамотности и прочих инструментов, на которые

требуется тратить дополнительные общественные ресурсы. В целом либертарианский патернализм не только открывает новые возможности, но и потенциально порождает проблемы, которые в ряде случаев могут оказаться весьма серьезными и даже перевесить преимущества.

Несомненно лишь одно: система подталкивания работает, и соблазн корректировки неоптимальных решений слишком велик, чтобы от него отказываться «на берегу». Поэтому, невзирая на либертарианские опасения, в современных обществах почти сложился консенсус в отношении того, что подталкивание — это правильная вещь, которая облегчает жизнь людям. И как институциональный ответ, с начала 2000-х годов возникают государственные и окологосударственные организации, известные как «Центры подталкивания» (Nudge units), созданные специально для разработки технологии поведенческого подталкивания в разных ситуациях. Один из самых известных таких центров — британский Behavioural Insights Team⁸ — возник при правительстве Т. Блэра в Лондоне в 2004 г., при поддержке самого Талера, который продолжает следить и за его работой, и за развитием подобных центров по всему миру, которых насчитывается свыше 30, включая таких наших соседей, как Украина, Белоруссия и Молдова. В целом поведенческие методы применяются для проведения публичной политики более чем в 150 странах (Whitehead et al., 2014). Нет сомнений, что в обозримом будущем эти методы получают распространение и в России.

В наши дни уже можно с определенностью утверждать, что доктрина либертарианского патернализма, разработанная и внедренная в публичную политику с подачи Талера, привела к системной и глобальной трансформации наших представлений о публичной политике в начале XXI в. Сам по себе тот факт, что это результат деятельности экономиста из Чикаго, выглядит достаточно парадоксально, однако практически несомненно, что именно это обстоятельство внесло если не решающий, то очень существенный вклад в присуждение Нобелевской премии 2017 г.

Премия Талера — первая награда, присужденная собственно за поведенческую экономику, и этот факт сам по себе знаковый по нескольким причинам. Он знаменует сдвиг парадигмы современной экономической науки в направлении междисциплинарных исследований. Открываются новые исследовательские горизонты, на повестку дня ставятся такие вопросы о природе человеческих предпочтений, представлений и поведения, о которых исследователи-обществоведы ранее даже не задумывались. Наконец, присуждение Нобелевской премии Талеру обнаруживает новое измерение и дает новый импульс для использования знаний о человеке и обществе при проведении экономической политики. По этим причинам речь идет не только об оценке личных заслуг, но и о повышении престижа поведенческой экономики как области исследований. Все это позволяет смотреть в будущее если не с безусловным оптимизмом, то, по крайней мере, со все возрастающим интересом.

⁸ <http://www.behaviouralinsights.co.uk/>

Список литературы / References

- Белянин А. (2003). Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения: Нобелевская премия за чувство реальности // Вопросы экономики. № 1. С. 4–23. [Belyanin A. (2003). Daniel Kahneman and Vernon Smith: Nobel Prize for the feeling of reality (economic analysis of human behavior). *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 4–23. (In Russian).]
- Капелюшников Р. (2013а). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I // Вопросы экономики. № 9. С. 66–90. [Kapeliushnikov R. (2013a). Behavioral economics and new paternalism. Part I. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 66–90. (In Russian).]
- Капелюшников Р. (2013б). Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть II // Вопросы экономики. № 10. С. 28–46. [Kapeliushnikov R. (2013b). Behavioral economics and new paternalism. Part II. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 28–46. (In Russian).]
- Рубинштейн Ар. (2008). Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики. № 11. С. 62–80. [Rubinstein Ar. (2008). Dilemmas of an economic theorist. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 62–80. (In Russian).]
- Талер Р., Санстейн К. (2017). Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. М.: Манн, Иванов и Фербер. [Thaler R., Sunstein C. (2017). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber. (In Russian).]
- Benartzi S., Thaler R. H. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, No. 1, pp. 73–92.
- Benartzi S., Thaler R. H. (1999). Risk aversion or myopia? Choices in repeated gambles and retirement investments. *Management Science*, Vol. 45, No. 3, pp. 364–381.
- Benartzi S., Thaler R. H. (2001). Naive diversification strategies in defined contribution saving plans. *American Economic Review*, Vol. 91, No. 1, pp. 79–98.
- Binmore K., Shaked A. (2010). Experimental economics: Where next? *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 73, No. 1, pp. 87–100.
- Blondel S. (2017). *Where is the reference point?* Unpublished manuscript.
- Bolton G., Ockenfels A. (2000). ERC: A theory of equity, reciprocity, and competition. *American Economic Review*, Vol. 90, No. 1, pp. 166–193.
- Caromon Z., Ariely D. (2000). Focusing on the forgone: How value can appear so different to buyers and sellers. *Journal of Consumer Research*, Vol. 27, No. 3, pp. 360–370.
- Catona G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier.
- Catona G. (1977). *Psychological analysis of economic behaviour*. Westport, CT: Greenwood Press.
- De Bondt W. F. M., Thaler R. H. (1985). Does the stock market overreact? *Journal of Finance*, Vol. 40, No. 3, pp. 793–805.
- Dhami S. (2016). *Foundations of behavioral economic analysis*. Oxford etc.: Oxford University Press.
- Engel C. (2011). Dictator games: A meta study. *Experimental Economics*, Vol. 14, No. 4, pp. 583–610.
- Fehr E., Fischbacher U. (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, Vol. 25, No. 2, pp. 63–87.
- Fehr E., Schmidt K. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, pp. 817–868.
- Forsythe R., Horowitz J. L., Savin N. E., Sefton M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, Vol. 6, No. 3, pp. 347–369.
- Glimcher P. W., Dorris M. C., Bayer H. M. (2005). Physiological utility theory and the neuroeconomics of choice. *Games and Economic Behaviour*, Vol. 52, No. 2, pp. 213–256.
- Güth W., Schmittberger R., Schwarze B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 3, No. 4, pp. 367–388.
- Harless D. W., Camerer C. F. (1994). The predictive utility of generalized expected utility theories. *Econometrica*, Vol. 62, No. 6, pp. 1251–1289.

- Hey J. D., Orme Ch. (1994). Investigating generalizations of expected utility theory using experimental data. *Econometrica*, Vol. 62 No. 6, pp. 1291–1326.
- Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, pp. 263–291.
- Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, Part 2, pp. S285–S300.
- Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 6, pp. 1325–1348.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. (1991). The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, pp. 193–206.
- Kahneman D. (2000). Experienced utility and objective happiness: A moment-based approach. In: D. Kahneman, A. Tversky (eds.). *Choices, values and frames* (pp. 673–692). New York: Cambridge University Press.
- Kahneman D., Wakker P. P., Sarin R. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 2, pp. 375–406.
- Knetsch J. L. (1989). The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves. *American Economic Review*, Vol. 79, No. 5, pp. 1277–1284.
- Knetsch J. L., Sinden J. A. (1984). Willingness to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 99, No. 3, pp. 507–521.
- Kőszegi B., Rabin M. (2006). A model of reference-dependent preferences. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121, No. 4, pp. 1133–1165.
- Lamont O. A., Thaler R. H. (2003). Can the market add and subtract? Mispricing in tech stock carve-outs. *Journal of Political Economy*, Vol. 111, No. 2, pp. 227–268.
- Madrian B.C., Shea D.F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 116, No. 4, pp. 1149–1225.
- Mankiw N. G., Zeldes S. P. (1991). The consumption of stockholders and non-stockholders. *Journal of Financial Economics*, Vol. 29, No. 1, pp. 97–111.
- Mehra R., Prescott E. (1985). The equity premium: A puzzle. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 15, No. 1, pp. 145–161.
- Mitchell G. (2005). Libertarian paternalism is an oxymoron. *Northwestern University Law Review*, Vol. 99, No. 3, pp. 1245–1277.
- Moffatt P. (2015). *Experimentics*. New York: Palgrave Macmillan.
- Neeman Z. (1999). The effectiveness of simple auctions. Unpublished manuscript. <http://econweb.ucsd.edu/~decent/99NYUConf/neeman.html>
- Neeman Z. (2003). The effectiveness of English auctions. *Games and Economic Behavior*, Vol. 43, No. 2, p. 214–238.
- Rabin M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *American Economic Review*, Vol. 83, No. 5, pp. 1281–1302.
- Rabin M. (2000). Risk aversion and expected-utility theory: A calibration theorem. *Econometrica*, Vol. 68, No. 5, pp. 1281–1292.
- Rebonato R. (2014). A critical assessment of libertarian paternalism. *Journal of Consumer Policy*, Vol. 37, No. 3, pp. 357–396.
- Samuelson W., Zeckhauser R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 1, No. 1, pp. 7–59.
- Schmidt U., Starmer C., Sugden R. (2008). Third-generation prospect theory. *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 36, No. 3, pp. 203–223.
- Simon H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, pp. 99–118.
- Thaler R. H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 1, No. 1, pp. 39–60.
- Thaler R. H. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, Vol. 8, No. 3, pp. 201–207.
- Thaler R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, Vol. 4, No. 3, pp. 199–214.

- Thaler R. H. (1994). Psychology and savings policies. *American Economic Review*, Vol. 84, No. 2, pp. 186–192.
- Thaler R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York: Norton.
- Thaler R. H., Sunstein C. R. (2003). Libertarian paternalism. *American Economic Review*, Vol. 93, No. 2, pp. 175–179.
- Thaler R. H., Johnson E. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice. *Management Science*, Vol. 36, No. 6, pp. 643–660.
- Thaler R. H., Shefrin H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 2, pp. 392–406.
- Thaler R. H., Rosen S. (1976). The value of saving a life. In: N. H. Terleckyj (ed.). *Household production and consumption* (pp. 265–302). New York: National Bureau of Economic Research.
- Tomer J. (2015). *Integrating human capital with human development: The path to a more productive and humane economy*. New York: Palgrave Macmillan.
- Tomer J. (2017). *Advanced introduction to behavioral economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Tversky A., Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, Vol. 185, No. 4157, pp. 1124–1131.
- Tversky A., Kahneman D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, Vol. 211, No. 4481, pp. 453–458.
- Tversky A., Kahneman D. (1991). Loss-aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 4, pp. 1039–1061.
- Tversky A., Kahneman D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 5, No. 4, pp. 297–323.
- Whitehead M., Jones R., Howell R., Lilley R., Pykett J. (2014). *Nudging all over the world: Assessing the global impact of the behavioral sciences on public policy*. Economic and Social Research Council, UK.
-

Richard Thaler and behavioral economics: From the lab experiments to the practice of nudging (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2017)

Alexis V. Belyanin

Author affiliation: ¹International College of Economics and Finance, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia);

²Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations (Moscow, Russia).

The paper considers the contribution of Richard Thaler, Nobel Memorial Prize in Economic Sciences winner – 2017, to contemporary behavioural economics as an independent area of economics research. It covers the interactions of behavioural economics with experimental and empirical research, and the use of behavioural models to explain various phenomena of individual decisions, group interactions, financial market behaviour etc. Specific attention is paid to the practice of behavioural “nudging” and its methodological foundations (libertarian paternalism), as well as the role and place of behavioural research in modern economics in general.

Keywords: behavioral economics, libertarian paternalism, Nobel Memorial Prize in economics.

JEL: C91, C92, D91, E7, G41, I12.