

## ЛИБЕРТАРИАНСКИЙ ПАТЕРНАЛИЗМ Р. ТАЛЕРА: ОСНОВАНИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ, КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОВАЛЫ

В.А. Воробьев, Т.Л. Майборода\*

Рассматривается вклад Ричарда Талера в поведенческую экономику: его научная биография, основные достижения, практическое применение полученных результатов. Дан критический анализ подходов поведенческой экономики, предложены практические выводы для государственной политики Республики Беларусь.

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, теория перспектив, эффект владения, ментальный учет, модель «планировщик-деятель», самоконтроль, справедливость, либертарианский патернализм.

**JEL-классификация:** B21, B31, D03, D11, D12, D21, E03, G02.

*Материал поступил 16.11.2017 г.*

Касс Санстейн, известный ученый в области юриспруденции из Гарвардского университета и колумнист *Bloomberg LP*, проявил себя хорошим прогнозистом, назвав Ричарда Талера одним из наиболее вероятных претендентов на Премию Шведского государственного банка памяти Альфреда Нобеля в области экономических наук за 2017 г.<sup>1</sup>. Никто, пишет Санстейн, не должен сомневаться в значительном влиянии идей Талера, первопроходца в области поведенческой экономической науки, на правительства разных стран, использующих его разработки для увеличения пенсионных накоплений, сокращения бедности, роста занятости, повышения безопасности на дорогах и улучшения здоровья. Как оказалось, аналогичной точки зрения придерживались и эксперты Нобелевского комитета – именно Ричард Талер, профессор Чикагского

университета<sup>2</sup>, был отмечен ими в 2017 г. «за вклад в поведенческую экономику»<sup>3</sup>.

### *Академическая карьера*

Ричард Талер родился 12 сентября 1945 г. в Ист-Ориндже (штат Нью-Джерси). Его отец Алан Морис Талер (1917, Торонто – 2004) был актуарием, а к концу карьеры стал старшим вице-президентом страховой компании *Prudential Real Estate Investors*, мать – Розлин (Мельникофф) Талер (1921, Нью-Йорк – 2008) – школьным учителем, позже – агентом по недвижимости. Талер имеет и белорусские корни: родители его матери Исидор и Рахиль (Клейн)

<sup>1</sup> URL: <https://www.bloomberg.com/amp/view/articles/2017-10-06/a-people-s-choice-guide-to-the-economics-nobel>  
Справедливости ради нужно отметить заинтересованность Санстейна – он друг и многолетний соавтор Талера, а их совместная книга стала экономическим бестселлером (Thaler, Sunstein, 2008).

<sup>2</sup> До этого Премии были удостоены 12 экономистов из Чикагского университета, работавшие в нем на момент ее присуждения. Еще 14 нобелевских лауреатов по экономике защитили ученые степени или работали в университете до получения премии. Ни один другой университет или исследовательский центр не имеет таких достижений в области экономики. URL: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/lists/universities.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/lists/universities.html)

<sup>3</sup> В очередной раз (это уже 49-е решение Шведской королевской академии наук с 1969 г.) премия присуждена американскому ученому – Талер стал 44-м американцем по рождению из 79 лауреатов.

\* **Воробьев Виктор Анатольевич** (vorobiev\_v@bseu.by), доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь);

**Майборода Татьяна Леонидовна** (mtv\_1@tut.by), кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

Мельниковы эмигрировали в Америку (в период до 1921 г.) из белорусского города Борисов (Исидор родился в Борисове<sup>4</sup>, Рахиль – в украинском городе Хмельник).

В 1967 г. Талер получил степень бакалавра в Университете Кейс Вестерн Резерв, Кливленд, в 1970 г. – степень магистра, в 1974 г. – доктора философии в Рочестерском университете.

В 1971–1978 гг. Р. Талер занимается преподавательской деятельностью в Высшей школе менеджмента в Рочестерском университете, одновременно с 1972 по 1975 г. являясь одним из исполнителей экспериментальной городской программы Рочестерского университета по уголовному правосудию, в 1975 г. – экономистом в Научно-исследовательском институте Центра военно-морского анализа в Арлингтоне, с июня 1977 по август 1978 г. – приглашенным сотрудником Национального бюро экономических исследований.

В 1978–1980 гг. Талер преподает в Высшей школе бизнеса и государственного управления, в 1980–1995 гг. – Высшей школе менеджмента им. Джонсона Корнелльского университета, Итака. С 1988 по 1995 г. одновременно является директором Центра поведенческой экономики и исследований в области принятия решений Корнелла и приглашенным профессором ряда других университетов.

С 1995 г. Ричард Талер работает в Чикагском университете. В настоящее время он – почетный профессор экономики и поведенческих наук, директор Центра исследований в области принятия решений Школы бизнеса им. Бута этого университета, научный сотрудник Национального бюро экономических исследований, где совместно с Робертом Шиллером (нобелевским лауреатом 2013 г.) руководит финансируемым Фондом Рассела Сейджа проектом «Поведенческая экономика».

Р. Талер – член Американской академии искусств и наук, Американской финансовой ассоциации, Эконометрического общества. В 2010 г. – вице-президент, в 2015 г. – президент Американской эконо-

мической ассоциации<sup>5</sup>. Он отмечен Премией П. Самуэльсона (TIAA-CREF, 2005), Премией Н. Молодовски за вклад в инвестиционные исследования (CFA Institute, 2012), Премией «Глобальная экономика» Кильского института мировой экономики (2014)<sup>6</sup>.

### *Научный поиск и открытия<sup>7</sup>*

**Поиск своего пути в науке. Эффект владения.** В начале 1970-х годов Р. Талер работает над докторской диссертацией «Ценность спасения жизни: рыночная оценка» под руководством Шервина Роузена<sup>8</sup>. В ходе этой работы у Талера появляются «девиантные мысли в отношении экономической теории», он серьезно размышляет о недостатках неоклассической модели экономического поведения, полагающейся на полностью рациональных экономических субъектов. На практике *обычные люди* часто ведут себя по-другому, а это означает, что экономические модели дают ошибочные прогнозы.

В рамках подготовки материала для диссертации Талер провел опрос, задавая респондентам два вопроса. 1. Предположим, что вы подвергаетесь риску заражения редкой смертельной болезнью с вероятностью 1 шанс из 1000. В случае заражения вы неотвратимо умрете быстро и безболезненно примерно через неделю. Какую максимальную сумму денег вы готовы заплатить, что-

<sup>5</sup> В 2000-х годах 9 из 18 получивших этот почетный пост экономистов были или стали впоследствии лауреатами Нобелевской премии.

<sup>6</sup> URL: <http://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/vitae/CV.pdf>

<sup>7</sup> Здесь и ниже используются: интеллектуальная автобиография Р. Талера (Талер, 2017); пресс-релизы Нобелевского комитета: The Prize in Economic Sciences 2017–Advanced Information: Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology. URL: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced.html); The Prize in Economic Sciences 2017 – Popular Science Background: Easy money or a golden pension? Integrating economics and psychology. URL: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2017/popular.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/popular.html)

<sup>8</sup> Ш. Роузен – выдающийся представитель неоклассической школы, президент Американской экономической ассоциации в 2001 г. Впоследствии Талер будет неоднократно вспоминать данную научным руководителем в интервью «The New York Times» характеристику его академических способностей: «Мы не возлагали на него особых надежд». URL: <http://www.chicagobooth.edu/pdf/thalergrad.pdf>

<sup>4</sup> URL: <https://www.geni.com/people/Isadore-Melnikoff/6000000068747915822>

бы свести риск заражения и смерти к нулю? 2. Ученые проводят исследование с целью изучения той же болезни. Им требуются добровольцы, которые рискуют заразиться с той же вероятностью 1 шанс из 1000. За какую минимальную сумму денег вы согласитесь принять участие в этом исследовании?

Согласно неоклассической теории, ответы людей на эти вопросы должны быть практически одинаковыми. Но неоднократно проверенный результат удивил Талера: отвечая на второй вопрос, люди называли сумму около 10 000 долл., на первый – около 200 долл. (Thaler, 1980). Он рассказал об этой *аномалии*, свидетельствующей об иррациональном поведении людей, научному руководителю и получил хороший для молодого исследователя совет не тратить впустую время, а работать над диссертацией. Но интеллектуальные усилия Талера в этом направлении продолжились – он уже навсегда определился со своими научными предпочтениями<sup>9</sup>.

Выявленное несоответствие в ответах людей на приведенные выше вопросы позволило Талеру позже сформулировать так называемый «*эффект владения*» (*endowment effect*)<sup>10</sup>, который сегодня является центральным звеном поведенческой экономики: люди ценят имеющиеся у них товары больше, нежели точно такие же товары, находящиеся в руках других. Если вас попросят отказаться от права владеть вещью (скажем, права быть свободным от риска), вы запросите гораздо больше, чем согласитесь заплатить, чтобы получить ту же вещь, не имея ее (например, снизить существующий риск до нуля).

<sup>9</sup> Много лет спустя, выступая перед выпускниками Высшей школы управления Чикагского университета, Талер пошутил, что даже его выбор поведенческой экономики в качестве предмета научных изысканий нельзя назвать полностью рациональным решением об избрании карьеры. Этот выбор был предопределен тем, что, во-первых, его альтернативные издержки являлись не такими уж высокими, поскольку он «представлял собой только посредственного экономиста с довольно скромными перспективами»; и во-вторых, он нашел, что заниматься этими исследованиями очень весело. URL: <http://www.chicagobooth.edu/pdf/thalergrad.pdf>

<sup>10</sup> Есть различные варианты перевода этого понятия на русский язык: эффект владения, обладания, первоначальной наделенности, эндаумента и др.

Во второй половине 1970-х годов Талер знакомится с работами психологов Амоса Тверски и Даниэля Канемана (последний отмечен Премией памяти А. Нобеля в области экономики в 2002 г.), оказавшими на него огромное влияние<sup>11</sup>.

Созданная Тверски и Канеманом *теория перспектив* доказывает, что *ошибки людей не случайны, а предсказуемы*. Основными элементами данной теории являются: эффект точки отсчета; неприятие людьми потерь; уменьшающаяся чувствительность к выгодам и потерям; склонность к преувеличению людьми низких и преуменьшению высоких вероятностей (Tversky, Kahneman, 1974; Kahneman, Tversky, 1979).

Во-первых, отношение человека к деньгам определяется не столько размером суммы, которую он получает, сколько тем, как она соответствует некоторому ориентиру, с которым он ее сравнивает. Если человек получает неожиданную премию в 1000 руб., он испытывает положительные эмоции. Но такая же сумма денег вызовет у него негативные чувства, если премия ожидалась в размере 2000 руб. В данном случае наблюдается эффект точки отсчета<sup>12</sup>.

Во-вторых, для людей, оценивающих вероятность наступления какого-то события, размеры потерь всегда кажутся больше размеров выгод, что говорит о неприятии ими потерь. Игра с подбрасыванием монеты наглядно объясняет данный эффект. Допустим, если выпадет решка, игрок проиграет 100 долл., если орел – выиграет 150 долл. Согласится ли он участвовать в игре? Принятие решения предполагает взвешивание

<sup>11</sup> В 1977 г. состоялось очное знакомство с Канеманом и Тверски, переросшее в дружбу с первым и безмерное уважение ко второму как к учителю. Талер уже пригласил Канемана (которому сейчас восемьдесят три) в Стокгольм, на процедуру вручения Премии. URL: [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-interview.html](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-interview.html) Известно, что тот согласился со словами: «Он мне должен. Он был первым, кого я вспомнил, когда сам выиграл». Канеман отмечает, что было определенное беспокойство по поводу нобелевских перспектив Талера: все знают его как блестящего ученого, но он не делал того, что считалось стандартом экономического исследования («не делал ничего математического»). Его история – история успеха поведенческой экономики. URL: <https://www.newyorker.com/news/john-cassidy/the-making-of-richard-thalers-economics-nobel>

<sup>12</sup> Эффект точки отсчета также называют: эффект якоря, эвристика привязки и корректировки, эффект привязки и др.

вание возможных выгод от получения 150 долл. долларов и издержек от потери 100 долл. Хотя ожидаемая ценность игры положительная (можно выиграть больше, чем проиграть), человек, скорее всего, откажется от участия в ней: для большинства страх потерять 100 долл. психологически сильнее желания получить 150 долл. (Канеман, 2013). Из множества подобных наблюдений Канеман и Тверски сделали вывод, что имеет место устойчивый эффект неприятия потерь. Их известный график гипотетической функции полезности является более крутым в области потерь по сравнению с областью выгод: о приросте выгод мы заботимся в меньшей степени, нежели переживаем по поводу прироста потерь (Kahneman, Tversky, 1979).

В-третьих, чувствительность к изменениям выгод и потерь снижается по мере роста их абсолютной величины: людей в большей степени волнует рост потерь (или выгод) в диапазоне от 100 до 200 долл., чем их увеличение на такую же величину от 10 100 до 10 200 долл.

В-четвертых, люди склонны преувеличивать низкие и преуменьшать высокие вероятности. Поскольку время и мыслительные способности людей ограничены, они при принятии решений часто полагаются на *эвристику доступности* – ментальный ярлык, который может быть причиной как чрезмерных, так и недостаточных мер предосторожности. Например, как вы оцениваете риск того, что в ваш дом заберется вор? Если вы сразу же вспомните о недавних кражах по соседству, у вас сформируется завышенное чувство опасности; но если ничего похожего вам на ум не придет, меры предосторожности будут явно недостаточными.

Талер был первым экономистом, который применил теорию перспектив к решению экономических проблем. Его объяснение эффекта владения, основанное на неприятии людьми потерь, хотя и не является сегодня единственным, но все еще доминирует в поведенческой экономике. Он вслед за Канеманом и Тверски усомнился в том, что поведенческие ошибки людей носят случайный характер, перекрывают друг друга и не противоречат теории

рационального поведения экономических субъектов<sup>13</sup>.

В год знакомства с Канеманом и Тверски Роберт Талер имеет возможность наблюдать за работой основателей экспериментальной экономики Чарльза Плотта и Вернона Смита (нобелевский лауреат 2002 г.) из Университета Аризона, но понимает, что не готов стать их последователем<sup>14</sup>.

Результаты поведенческих исследований Р. Талера этого периода были обобщены в статье (Thaler, 1980), которую в течение двух лет отказывались публиковать шесть или семь авторитетных журналов, но в итоге ее удалось поместить в первый выпуск нового журнала.

Выявленный Талером эффект владения имеет и еще одно важное значение: он показывает, что первоначальное распределение прав собственности определяет и окончательное распределение ресурсов, даже если отсутствуют трансакционные издержки, наблюдается нулевой эффект дохода и

<sup>13</sup> Конечно, у Канемана и Тверски были предшественники, утверждавшие задолго до них, что человек обладает ограниченной рациональностью. Так, Морис Алле (нобелевский лауреат 1988 г.) в начале 1950-х годов писал о том, что в некоторых ситуациях фактическое поведение людей систематически отклоняется от предсказаний теории полезности. Герберт Саймон (нобелевский лауреат 1978 г.) разработал теорию ограниченной рациональности. В реальном мире, считал он, следует принимать в расчет не только рациональность выбора, но и рациональность процедур, т. е. эффективность (в пределах человеческих когнитивных возможностей и ограничений) процедур, используемых в процессе выбора. Трудно решаемая задача максимизации полезности в течение всей жизни может быть заменена более простым поиском, удовлетворяющим набору самоналоженных ограничений (Саймон, 1993). Рейнхард Зелтен (нобелевский лауреат 1994 г.) в 1960-х годах исследовал ограниченную рациональность как «адаптивный набор инструментов» принятия решений, включающий эмоции и социальные нормы, и обеспечил первые экспериментальные данные об отклонениях от рационального экономического поведения. Но работы этих ученых мало повлияли на экономическую науку. Ограниченная рациональность большинством воспринималась как верная, но малозначимая концепция: случайные ошибки, возникающие в связи с нею, можно игнорировать, включая в модели так называемую «погрешность» расчетов.

<sup>14</sup> Поведенческая экономика и экспериментальная экономика – существенно различающиеся направления экономических исследований. Первое изучает особенности индивидуального поведения, второе – результаты межличностных взаимоотношений людей. Первое направление больше внимания обращает на когнитивные и поведенческие ограничения рациональности, второе – возможности преодоления этих ограничений с помощью различных институциональных механизмов (тех или иных наборов «правил игры»). Принципиально различаются и их рекомендации для экономической политики (Капелюшников, 2013).



права собственности четко определены. Это противоречит известной теореме Р. Коуза (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1990). Из-за эффекта владения неэффективные собственники могут отказываться продавать свои активы эффективным собственникам, даже если последние предложат цены значительно выше рыночных.

**Ментальный учет.** В статье «К позитивной теории потребительского выбора» Талер утверждает, что человек максимизирует ожидаемую полезность (т. е. ведет себя рационально), но его предпочтения деформируются наличием эффекта владения. Более радикальный отход от неоклассической модели рационального потребителя произошел несколькими годами позже, в процессе разработки им проблемы ментального учета, объясняющего, как ограниченная рациональность влияет на поведение домашних хозяйств, их потребительские расходы и сбережения. (Thaler, 1985; Thaler, 1999). Главная цель исследований в этом направлении – ответить на вопросы: как реальные люди думают о деньгах? как они преодолевают познавательные ограничения, упрощая экономическую реальность, и как эти упрощения приводят к неоптимальным решениям?

Если для рационального потребителя ценность денежной единицы не зависит от того, из какого источника она получена (заработная плата, дивиденд от акций или выигрыш в лотерее) и на какие цели потрачена, то реальные люди занимаются «ментальным учетом», закрепляя за определенными видами доходов определенные виды расходов<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Предположим, вы планируете посмотреть интересное кино и заплатили за входной билет 10 долл. На подходе к кинотеатру вы обнаруживаете, что потеряли билет. Заплатите ли вы 10 долл. еще за один билет? Проведенный Талером опрос показал, что только 46% опрошенных купили бы билет повторно. Затем респондентам задают немного измененный вопрос: «Представьте себе, что вы решили посмотреть кино, билет стоит 10 долл., и вы планируете его купить перед сеансом. По дороге к кинотеатру вы нечаянно теряете купюру в 10 долл. Заплатите ли вы за билет?». И уже 88% людей ответили на этот вопрос положительно. Хотя в обоих случаях теряется одинаковая сумма денег, ответы радикально различаются: в первом случае покупка второго билета делает кино слишком дорогим удовольствием (на ментальном счете «кино» нет 20 долл.); во втором случае потерянные деньги не связаны с ментальным счетом «кино», поэтому люди могут позволить себе насладиться фильмом, уменьшив потребление других благ.

К пониманию ментального учета Талер пришел через эмпирические наблюдения: люди группируют свои расходы по различным категориям (жилье, продукты питания, одежда, развлечения и т. д.), и с каждой категорией увязан отдельный ментальный счет. Это позволяет потребителям упростить процесс принятия финансовых решений. Каждому счету соответствует собственный бюджет, и существует ограниченная взаимозаменяемость между ними (люди готовы уменьшить расходы на товары первой необходимости даже тогда, когда общий доход остается тем же, но изменились источники доходов). Счета могут быть сбалансированы ежедневно, еженедельно, ежегодно и т. д. (Thaler, 1985).

Ключевой вывод из этого анализа: ценность, которую человек приписывает данной сумме денег, зависит от счета, на который она мысленно зачислена, т. е. ценность одной денежной единицы может быть выше ценности другой. Так, люди хранят деньги на депозитном счете и одновременно увеличивают кредитную задолженность, практикуя в магазинах расчеты с использованием кредитной карточки (Thaler, Sunstein, 2008). Это тем более удивительно, что процентная ставка по кредитам обычно выше процентной ставки по депозиту. Данная проблема тесно связана с проблемой самоконтроля, слабость которого может стать причиной излишних расходов на товары, потребление которых несущественно влияет на благосостояние людей (или даже снижает его). И в этом случае ментальная практика увязки определенных расходов со строго определенными счетами играет защитную роль: например, хранение денег на сберегательном счете, который ментально не взаимозаменяем со счетом кредитной карты, становится гарантией от чрезмерных повседневных расходов.

Проблему ментального учета (различной ценности одинаковых денежных сумм) Талер анализирует, используя понятия *потребительской* и *транзакционной полезности* и *безвозвратных издержек*.

Потребительская полезность эквивалентна неоклассическому понятию «потребительский излишек» и объясняет механизм совершения рыночной сделки. Рациональ-

ный потребитель при осуществлении сделок полагается только на потребительскую полезность. Но обычные люди обращают внимание и на транзакционную полезность, которая позволяет им оценить привлекательность сделок. Она воспринимается как отклонение цены предложения от референтной цены (точки отсчета). Транзакционная полезность может быть как положительной, так и отрицательной. Этот феномен срывает покупки, ведущие к росту благосостояния, и стимулирует сделки, являющиеся пустой тратой денег. Талер приводит пример с пивом. Дэвис находится на пляже и страдает от жажды. Рядом – небольшой магазинчик и отель, где можно купить пиво. Друг Дэвиса Том намерен сбежать в оба эти места. Дэвис говорит, что готов заплатить 4 долл. за пиво из магазина и 7 долл. – из отеля<sup>16</sup>. Бутылка пива из магазина за 5 долл. имеет для него отрицательную транзакционную полезность, а такая же бутылка за такую же цену из отеля – положительную. Жажда Дэвиса не будет утолена, если в отеле пива не окажется, а в магазине оно будет продаваться за 5 долл., хотя он готов был заплатить за него 7 долл., и это бы повысило его благосостояние.

При осуществлении сделок люди также обращают излишнее внимание на безвозвратные издержки, что противоречит микроэкономической теории, которая советует их игнорировать. Талер приводит примеры с поездкой на машине в метель на футбольный матч, так как билеты уже были куплены, или с продолжением занятий теннисом, несмотря на испытываемую в процессе игры постоянную боль, потому что абонемент приобретен на год. Делая новый выбор, мы часто пытаемся оправдать предыдущие неудачные решения (даже если они уже утратили свою актуальность), что приводит к неверным решениям в настоящем. Почему прошлые решения довлеют над людьми? Часто это связывают с неспособностью людей (осознанной или нет)

<sup>16</sup> В этом примере друг идет в магазин для того, чтобы у Дэвиса не было стимула скрывать максимальную цену, которую он готов заплатить за товар; разница в транзакционной полезности обусловлена тем, что Дэвис знает, сколько примерно стоит пиво в магазине и в отеле, и считает различия в ценах справедливыми.

признать прошлые ошибки, с возникающими у них сложностями самоконтроля.

**Самоконтроль.** Ограниченный самоконтроль является препятствием для оптимизации уровня благосостояния даже в том случае, если люди точно знают, что для этого нужно делать.

В стандартной неоклассической модели межвременного выбора (модели дисконтирования) И. Фишера и П. Самуэльсона (нобелевский лауреат 1970 г.) предполагается, что рациональный индивид выбирает уровень потребления для настоящего времени и для будущего, стремясь к наивысшему возможному уровню благосостояния на протяжении всей жизни. Поскольку он может занимать средства и делать сбережения, его потребление в данном периоде зависит не только от текущего дохода, но и от дисконтированной стоимости ожидаемых будущих доходов. Потребитель решает задачу максимизации своего суммарного потребления при заданном межвременном бюджетном ограничении: дисконтированное потребление должно быть равно дисконтированному доходу. Конечно, у разных людей (с положительным или отрицательным временным предпочтением) норма дисконтирования будет более высокой или низкой соответственно. Но решения, рассчитанные на длительную перспективу, признаны рациональными в неоклассической теории только в том случае, если норма дисконтирования для конкретных потребителей *не будет изменяться со временем*. Подобный алгоритм дисконтирования называется *экспоненциальным*, поскольку по мере удаления от настоящего момента времени сегодняшняя ценность будущих доходов убывает по экспоненте.

Исследования ряда экономистов показывают, что в реальной жизни многие люди не придерживаются экспоненциального дисконтирования, поскольку склонны переоценивать текущее потребление и применять бóльшую норму дисконтирования при определении сегодняшней ценности дохода, полученного через год, нежели при аналогичных расчетах между периодами в более отдаленном будущем (Strotz, 1956). Частным случаем этого подхода является *гиперболическое дисконтирование*. Р. Стротц

показал, что гиперболическое дисконтирование определено конфликтом между «двумя Я»: «сегодняшнее Я» хотело бы сэкономить больше в будущем, но «будущее Я» предпочитает не реализовывать этот план<sup>17</sup>. Обещания самому себе начать новую жизнь с понедельника (расплатиться по долгам, перестать курить или употреблять алкоголь, начать регулярно заниматься спортом) могут даваться много раз и никогда не исполняться.

Талер предоставил первые экспериментальные данные, подтверждающие гиперболическое дисконтирование. Мотивированные наблюдаемыми отклонениями от модели экспоненциального дисконтирования, Талер и Шефрин создали модель «планировщик-деятель» (Thaler, Shefrin 1981; Shefrin, Thaler 1988). В этой модели человек имеет «два Я»: он *одновременно* и близорукий «деятель», и дальновидный «планировщик». «Планировщик» стремится к максимизации полезности в течение всей жизни, в то время как «деятель» обеспокоен только повышением текущей полезности, он остается равнодушным к будущему. Если в модели Стротца рассматривается конфликт между существующими в разное время «двумя Я» («сегодняшнее Я» против «будущего Я»), то в модели «планировщик-деятель» предлагается конфликт между «двумя Я», которые существуют одновременно («планировщик» против «деятели») <sup>18</sup>. Чтобы максимизировать полезность в течение всей жизни, планировщик может вынудить деятеля уменьшить текущее потребление, применяя силу воли. По-

скольку сила воли требует значительного психологического напряжения, то эффективность степени самоконтроля у различных людей зависит от частоты применения этого «дорогостоящего» инструмента управления.

Люди с ограниченной силой воли не всегда действуют в своих собственных интересах. Многие из них понимают свою неправоту, продолжая курить или не делая отчислений в пенсионный фонд, но отсутствие воли не позволяет изменить ситуацию. Какая политика может помочь им принять решения, которые соответствуют их собственным долгосрочным интересам? Талер показал, как поведенческая экономика помогает решить данную проблему. Вместе с К. Санстейном он разрабатывает концепцию либертарианского патернализма (Sunstein, Thaler, 2003; Thaler, Sunstein, 2008). Согласно этим исследованиям, социально желательные изменения в человеческом поведении могут быть достигнуты путем проведения минимально агрессивной политики, которая подталкивает людей к принятию правильных для них решений. Постепенная трансформация «государства благосостояния» в «патерналистское государство» – одна из наиболее важных, но слабо осознаваемых тенденций в эволюции современной системы государственного регулирования (Капелюшников, 2013).

**Справедливость и социальные предпочтения.** Важный вклад Талера в поведенческую экономическую науку заключается также в обосновании того, как социальные предпочтения людей влияют на процесс принятия ими экономических решений. Работая год в Ванкувере, в Университете Британской Колумбии, Талер присоединяется к совместной работе Д. Канемана и психолога Дж. Кнетша над проблемой: что делает экономическую транзакцию «справедливой» в глазах покупателей? Выяснилось, что влияют три основных фактора. Во-первых, у людей в голове заложена референтная цена, которая привязана к ценам по ранее осуществленным сделкам, и им не нравится, когда компании отходят от этой цены. Во-вторых, обстоятельства изменения цен имеют значение: простое повышение цены воспринимается покупателем как убыток, тогда как

<sup>17</sup> М. Алле и Т. Шеллинг (нобелевский лауреат 2005 г.) также рассматривали возможность того, что межвременной выбор предполагает конфликт между разными «Я».

<sup>18</sup> Фактически модель «планировщик-деятель» является развитием модели «принципал – агент» в границах одного субъекта, что соответствует современным нейрофизиологическим представлениям о человеческом мозге как динамичном комплексе, состоящем из нескольких взаимодействующих систем, которые не всегда функционируют согласованно, что делает реального человека отличным от полностью рационального агента с последовательными предпочтениями и верованиями. Последние нейроэкономические исследования представили доказательства того, что проблемы самоконтроля могут быть объяснены взаимодействием рациональной префронтальной коры и импульсивной лимбической системы мозга. Также двойную систему принятия решений с 70-х годов исследуют психологи, изучая горячее/холодное состояние или систему 1/систему 2 с похожими характеристиками.

снижение скидки на товар – как сокращение выигрыша, и это более «справедливый» вариант. В-третьих, причины изменения цен важны для потребителя: рост цен на товар из-за роста издержек более «справедливый», чем из-за увеличения рыночной власти или роста спроса.

Идея справедливой цены дает еще один ответ на вопрос, который долгое время беспокоит экономистов: почему во время рецессии не наблюдается падения заработной платы? Поведенческий ответ заключается в следующем: люди считают, что действия работодателей, направленные на снижение заработной платы, крайне несправедливы. Руководители фирм знают об этом и боятся открытого сопротивления со стороны работников (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1991).

Талер с соавторами в рамках рассмотрения идеи справедливости и социальных предпочтений провел лабораторные эксперименты, получившие название игра «Диктатор» и игра «Ультиматум». Важнейшие результаты игр: во-первых, люди склонны делить ресурсы справедливо<sup>19</sup> даже в анонимных однократных взаимодействиях; во-вторых, многие игроки отказывались от части выигрыша, чтобы наказать несправедливое поведение кого-то, причем не только по отношению к себе, но и когда несправедливость касалась только третьих лиц (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986).

**Обращение к проблеме финансов.** Талер считал, что ничто не могло помочь признанию поведенческой экономики больше, чем доказательство того, что открытые им аномалии в поведении людей не исчезают в случае одновременного взаимодействия на рынках множества экономических агентов. Сам факт того, что финансовый рынок был последним местом, где могли бы «завестись» поведенческие аномалии, означал, что победа, одержанная здесь, привлечет всеобщее внимание.

В соответствии с гипотезой эффективного рынка Юджина Фама, ведущего фи-

нансового экономиста в Чикаго, нобелевского лауреата 2013 г., рынок невозможно переиграть («бесплатного обеда не бывает») и «цена корректна». Р. Талер в совместном исследовании с В. Де Бондтом сосредоточился на критике первого принципа, Р. Шиллер – второго.

Де Бондт и Талер в статье «Чрезмерна ли реакция фондового рынка?» утверждали, что инвесторы часто *слишком остро* реагируют на новую информацию<sup>20</sup>. Результатом подобной чрезмерной реакции является неоправданно высокий (не соответствующий экономическому состоянию компании) рост уровня доходности ее акций, когда информация позитивна, и неоправданно низкое его падение, когда информация негативна (De Bondt, Thaler, 1985)<sup>21</sup>. Чтобы проверить эту гипотезу, Де Бондт и Талер проранжировали ценные бумаги, торгующиеся на Нью-Йоркской фондовой бирже, исходя из их доходности в течение периода времени – достаточного, чтобы позволить инвесторам отреагировать либо чрезмерно оптимистично, либо излишне пессимистично в отношении некоторых компаний (период от трех до пяти лет). После ранжирования были отобраны ценные бумаги, которые торговались лучше других («победители»), и ценные бумаги, которые торговались хуже других («неудачники»), и проведено сравнение финансовых результатов этих двух портфелей за последующие несколько лет. В соответствии с гипотезой эффективного рынка эти два портфеля должны были продемонстрировать равнозначно успешные финансовые результаты, т. е. средние по рынку ценных бумаг с учетом рисков. Но этого не наблюдалось – ценные бумаги «победителей» показали худшие финансовые результаты, нежели ценные бумаги «неудачников». И объяснить это только тем, что избыточная доходность предыдущего периода была скорректирована рынком в сторону понижения (произошло возвращение

<sup>19</sup> В оригинальном эксперименте, где было два варианта выбора, 76% студентов делили деньги поровну; в последующих экспериментах, где можно было самостоятельно выбрать величину «подарка» для передачи второму игроку, в среднем владельцы денег делились 28% от первоначальной суммы.

<sup>20</sup> Более ранние исследования Канемана и Тверски показали, что люди на основе ненадежных данных стремятся делать категорические выводы.

<sup>21</sup> Статья Де Бондта и Талера – одна из самых цитируемых научных работ в области экономики за все годы (занимает 229 место в рейтинге RePEc/IDEAS). URL: <https://ideas.repec.org/top/top.item.nbcites.html>



к долгосрочному тренду размера дивидендов), невозможно, поскольку была выявлена асимметрия эффекта чрезмерной реакции инвесторов (доходность бумаг компаний-неудачников относительно среднего рыночного показателя росла гораздо сильнее, чем падала доходность бумаг компаний-победителей<sup>22</sup>). Таким образом, было получено доказательство чрезмерной реакции финансового рынка, корректное объяснение которой давала поведенческая теория финансов – в области финансов, как и других областях своей деятельности, люди действуют под влиянием сложившихся стереотипов, иллюзий восприятия, предвзятых мнений, ошибок в анализе информации и самых обыкновенных эмоций<sup>23</sup>.

Р. Шиллер в своем исследовании подверг проверке другую составляющую гипотезы эффективного рынка: цены на финансовом рынке «корректны». Цена акций отражает ожидания рынка в отношении текущей (дисконтированной) стоимости всех будущих выплат дивидендов. Но исследования Шиллера показали, что это не совсем так: наблюдающаяся излишняя волатильность цен на акции не может быть объяснена изменениями в дивидендах (Shiller, 1981).

**Важнейшие этапы в развитии поведенческой экономики (в интерпретации Р. Талера).** В октябре 1985 г. в Школе бизнеса Чикагского университета, являвшейся оплотом защитников традиционных подходов в экономической теории, прошла конференция, на которой сошлись рацио-

налисты и бихевиористы, чтобы выяснить, существуют ли веские основания для восприятия психологии и поведенческой экономики всерьез. Эта конференция стала экстраординарным событием в научной жизни Талера и в процессе становления поведенческой экономики. В ходе конференции сторонник традиционного подхода Мертон Миллер (нобелевский лауреат 1990 г.) справедливо заявил, что парадигмы меняются только тогда, когда большое количество эмпирических аномалий не может быть объяснено в рамках существующей парадигмы, и в этом плане поведенческая революция еще не на дворе.

Это подтолкнуло Талера к пониманию необходимости *сбора эмпирических аномалий*, которые не могут быть объяснены в рамках господствующей парадигмы. В 1987 г. Американская экономическая ассоциация начала выпускать «*The Journal of Economic Perspectives*», главным редактором которого стал Дж. Стиглиц (нобелевский лауреат 2001 г.). Талер предложил для журнала рубрику «Аномалии» и писал заметки для каждого выпуска на протяжении почти четырех лет. Данная рубрика, по мнению Талера, выполнила свою миссию, показав, что в сфере экономики существует множество фактов, не вписывающихся в традиционную теоретическую модель.

К концу 1980-х годов Талер так оценивает ситуацию в поведенческой экономике: было всего три экономиста (психологи не в счет), которые считали себя бихевиористами, – Р. Шиллер, К. Камерер и Дж. Левенштейн<sup>24</sup>. Камерер сделал немало важных открытий в области поведенческой экономики: изобрел область под названием «поведенческая теория игр» и стал одним из ведущих исследователей в области нейроэкономики, где используются такие

<sup>22</sup> Эффект наиболее ярко проявляется только на второй-пятый год после формирования портфеля. Так, к концу пятилетнего периода доходность акций компаний-неудачников на 30 % превысила средний рыночный показатель, а доходность ценных бумаг компаний-победителей на 10 % была ниже рыночной.

<sup>23</sup> Сторонники гипотезы эффективного рынка не согласились с трактовкой полученных Де Бондтом и Талером результатов, указывая, что вне их анализа оказался ряд факторов, например, фактор большей рискованности портфеля акций компаний-неудачников, и этим объясняется их более высокая доходность. Недавно Фама предложил пятифакторную модель объяснения данного феномена. Он считает, что бихевиористы хорошо описывают отклонения индивидуального поведения от рационального, и данная область поведенческой экономики оказалась невероятно полезной. Но из нее они делают неоправданные обобщения о рыночном ценообразовании. URL: [https://republic.ru/economics/yudzhin\\_fama\\_na\\_vas\\_napadaet\\_krugman\\_znachit\\_vy\\_dv-251526.xhtml](https://republic.ru/economics/yudzhin_fama_na_vas_napadaet_krugman_znachit_vy_dv-251526.xhtml)

<sup>24</sup> Эксперты Clarivate Analytics (бывшее подразделение по науке и интеллектуальной собственности компании Thomson Reuters, которая с 2002 г. дает (и это признано многими) наиболее точные предсказания относительно будущих нобелевских лауреатов) выделили Камерера и Левенштейна в этом году за пионерские исследования в области поведенческой экономики и нейроэкономики. Верно определив область исследований, которая может заинтересовать Нобелевский комитет, они ошиблись с выбором представителей данного научного направления. URL: <https://clarivate.com/2017-citation-laureates>

методы, как визуализация мозга, чтобы понять, как люди принимают решения.

Позже поведенческими исследованиями заинтересовался Эр. Ваннер, который был президентом Фонда Рассела Сейджа. С его подачи поведенческую экономику внесли в список основных направлений деятельности Фонда. Это позволило значительно расширить исследования, объединив усилия экономистов и психологов. В 1992 г. Фонд собрал группу исследователей и назвал ее «Круглый стол экономистов-бихевиористов». Фонд организовывал летние лагеря для молодых исследователей. Число последователей поведенческой экономики быстро росло. Признанием поведенческой экономики явилось назначение Талера на должность профессора в Чикагском университете<sup>25</sup>.

Сегодня поведенческая экономика становится частью мейнстрима. Она преподается во всех крупнейших университетах мира, во многих из них созданы центры исследований в области принятия решений. Поведенческая экономика оказывает существенное влияние на экономическую политику в различных странах.

### ***Критика подходов поведенческой экономики***

Экономическая наука постоянно эволюционирует, не только захватывая новые области («экономический империализм»), но и впитывая методы других наук, что и случилось в рамках поведенческой экономики. Заимствуя идеи психологии о множественной личности, изменчивости и непоследовательности человеческого поведения, бихевиористы подвергают сомнениям стройные математические расчеты о поведении потребителей и фирм в рамках неоклассической экономики. Сам Талер обозначил сферу своих исследований как изучение ограниченной рациональности индивидов, ограниченной силы воли и ог-

раниченных личных интересов (Талер, 2017). Однако, следуя за идеями теории перспектив, Талер скорее изучает предсказуемые систематические ошибки вместо ограничений<sup>26</sup>, часто подчеркивая, что поведение экономических агентов иррационально с точки зрения тех, кто формулировал проблему и проводил эксперимент.

Одним из пунктов критики выступает методология проверки гипотез: в ранних исследованиях Талера выводы строились на опросах студентов о гипотетических ситуациях. Со временем добавились лабораторные эксперименты, массовые опросы реальных потребителей благ и услуг, рандомизированные контролируемые испытания, компьютерное моделирование, изучение отдельных кейсов поведения фирм или потребителей и т. п. Несмотря на то, что сам Талер считает эти методы преимуществом поведенческой науки, так как подобный подход позволяет разрабатывать проблемы теории и практики, основываясь на эмпирических доказательствах, ряд наблюдений не подтверждается при изменении условий экспериментов. Исследовательская деятельность бихевиористов попадает в ту же ловушку «эффекта фрейминга», которую поведенческая экономика пытается использовать для совершенствования государственной политики: имеется высокая чувствительность поведения экономических субъектов и результатов к изначальным условиям и формулировкам экспериментов. В итоге единственным точным научным результатом является признание ненадежности и зависимости от контекста найденных эффектов, что ставит под сомнение возможность управления ими в рамках государственной политики или деятельности фирм.

Рассмотрим недостатки поведенческих исследований на примере эффекта владения, который наиболее хорошо изучен и

<sup>25</sup> Правда, это назначение не прошло без некоторых проблем. Особое недовольство высказывали М. Миллер и Р. Познер. Когда один из журналистов взял интервью у Фамы и Миллера, спрашивая, почему они допустили отступника вроде Талера в свои круги, первый ответил шуткой – они хотели, чтобы Талер был на виду и за ним было кому присматривать. Миллер же сказал, что «не стал препятствовать назначению, потому что каждое поколение имеет право на свои собственные ошибки».

<sup>26</sup> Если теории ограниченной рациональности Г. Саймона, переменной рациональности Х. Лейбенштейна предлагали более сложный механизм принятия решений, который мог быть описан неким алгоритмом и функциональной связью переменных и предполагал сохранение рациональности как ключевой характеристики поведения, то у Канемана, Тверски, Талера и их соратников нет единого механизма анализа поведения, только набор выявленных аномалий и их факторов. Двойные модели принятия решений – такие как модель «планировщик-деятель» – не обладают универсальностью.

протестирован множеством эмпирических наблюдений. Эффект владения, выражающийся в отличии между ценой продажи и ценой покупки блага, подтвержден в рамках 76 исследований (Tuncel, Hammitt, 2014). В зависимости от условий эксперимента эффект менее выражен или полностью исчезает, когда: меняется тип товара с частного блага на общественное, нерыночное благо; повторяются раунды игры в рамках одного испытания; у игроков есть опыт купли-продажи товаров (с которыми экспериментируют) на реальных рынках; игроки прошли тренинг перед экспериментом или являются профессиональными участниками рынка; они владеют благом в течение малого периода времени (Hoffman, Spitzer, 1993; List, 2004; Tuncel, Hammitt, 2014). Неустойчивость результатов экспериментов заставила исследователей-правоведов сформулировать предупреждение для своих коллег, с легкостью полагающихся в законотворческой и юридической практике на исследования поведенческих экономистов, так как гипотезы (в частности, о наличии эффекта владения) являются спорными (Klass, Zeiler, 2013).

Ряд исследователей ставит под вопрос предложенное Талером объяснение эффекта владения неприятием потерь большинством индивидов и психологической разницей между потраченными «живыми деньгами» при покупке и потерянными «возможными деньгами» при продаже. В частности, В. Ханеманн считает, что значительная разница в ценах покупки и продажи возникает только при низком эффекте замещения между благами<sup>27</sup> и не является когнитивной ошибкой (Hanemann, 1991). Дж. Шогрен и его соавторы подтвердили эти выводы, повторив оригинальный эксперимент Талера с кружками и шоколадками, изменив ряд параметров, и не обнаружили эффекта владения, тогда как при рассмотрении ситуации риска для здоровья разрыв между ценами покупки и продажи был устойчивым

<sup>27</sup> Например, при рассмотрении личного здоровья, общественных благ, уникальных природных объектов практически не существует субститутов. Нам не нужна дополнительно еще одна Беловежская пуца (значит, цена покупки низкая или равна нулю), но при этом мы не готовы жертвовать своим уникальным заповедником (цена продажи очень высокая или стремится к бесконечности).

даже при повторениях раундов и полной информированности участников (Shogren et al, 1994). Ряд исследователей считают, что наблюдаемое поведение полностью объясняется «теорией собственности», т. е. только у собственников блага наблюдался эффект владения, а не у тех, кто попал в ситуацию возможных потерь<sup>28</sup> (Radin, 1982; Morewedge et al, 2009). Есть альтернативные объяснения эффекта владения, такие как теория «закрытой транзакции», когда владелец блага не готов от него отказаться, пока не получит всю полезность, заложенную при покупке или получении блага (Hoffman, Spitzer, 1993); эффект владения касается только одной стороны неприятия потерь индивидами, тогда как необходимо учитывать еще и привлекательность товара, т. е. эффект владения есть частный случай неприятия потерь<sup>29</sup> (Brenner, Rottenstreich, Sood, Bilgin, 2007).

Можно согласиться с Талером в том, что изучение ограничений, когнитивных ловушек и типичных рутин в поведении людей дает нам ценную теоретическую и практическую информацию. Однако следует учитывать наличие множества еще невыявленных факторов в принятии решений индивидами, которые делают наблюдаемое поведение со стороны похожим на иррациональное. Кроме того, методологические подходы поведенческой экономики не всегда позволяют утверждать, что мы нашли верное объяснение. Это только первые шаги к дальнейшему изучению новых взаимосвязей, выявлению новых аспектов нашего мышления, *поиску новой модели рациональности*. В отсутствии этого поиска заключается еще одна слабость поведенческой экономики: она до сих пор предстает всего лишь списком разрозненных эмпирически наблюдаемых психологических феноменов без попыток объединить их в рамках некой синтетической концепции (Капелюшников, 2013).

<sup>28</sup> Психологически собственник начинает воспринимать свои объекты владения как продолжение самого себя (любимая шляпа, машина, дом), с ростом времени потребления которых они раскрывают ранее скрытые качества (удобство, надежность).

<sup>29</sup> Например, будет действовать перевернутый эффект владения в случае непривлекательного товара, такого как штраф за превышение скорости: цена продажи будет намного меньше цены покупки.

**Консультирование правительств по поведенческим аспектам экономической политики**

Какие выводы можно сделать, изучая ограничения человеческой рациональности? Люди не всегда способны соблюдать свои собственные интересы (особенно долгосрочные) и склонны к совершению дорогостоящих ошибок. В этом случае роль государства в рамках «либертарианского патернализма»<sup>30</sup>, предложенного Талером и Санстейном, состоит в оказании помощи индивидам через «подталкивание» их к лучшему для них самим решению. Чтобы не нарушать свободу выбора, эта помощь должна преимущественно ограничиться правильной организацией *процедуры выбора* и определением продуманного *варианта выбора по умолчанию*. Наличие опции «выхода» или легкости изменения варианта по умолчанию исключает, по замыслу авторов, возможность принуждения и предотвращает нарушение прав и свобод граждан.

Существует целый спектр возражений по теоретическим и практическим характеристикам этой концепции: размытость понятия «патернализм» и его инструментов; абсолютизация цели максимизации индивидуального благосостояния в ущерб другим мотивациям, например, этическим (Sen, 1977); противоречие между отрицанием модели *homo economicus* и стремлением использовать эту модель как норму поведения; цель «обеспечить минимальное вмешательство» вступает в противоречие с попыткой формировать предпочтения индивидов (Свендсен, 2016). Далее, стремление трактовать все отклонения от рациональной модели принятия решений как ошибки порождает проблему выявления истинных предпочтений, которые имеют полностью рациональные индивиды внутри нас («планировщики» в модели Талера): это создает неправдоподобную ситуацию внутренней шизофрении, осознанного раздвоения в поведении всех экономических агентов (Капелюшников, 2013;

<sup>30</sup> Авторы этой концепции были вынуждены написать статью, в которой обоснован выбор названия, так как такое сочетание характеристик звучит как оксюморон и вызвало много критики. Подробнее аргументы в защиту – (Sunstein, Thaler, 2003).

Infante, Lecouteux, Sugden, 2016). Под вопросом остается само существование «оптимального» решения, а также наличие точного знания о нем у исследователей и представителей государства, которые берут над нами опеку в рамках реализации этой политики.

Более удачная концепция «мягкого» патернализма предложена Камерером, Левенштейном и соавторами, которая сформулирована как «асимметричный патернализм». Критерий его применения следующий: создание больших выгод для тех, кто совершает ошибки, и наличие маленьких или нулевых издержек для тех, кто полностью рационален (Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O'Donoghue, Rabin, 2003). Тем самым легко отсекаются «жесткие» регулирующие воздействия, появляется стимул к индивидуализации и следованию роулсианской концепции социальной справедливости – приоритетная помощь должна оказываться тем, кто дальше всего от «оптимального» принятия решений. Еще более корректным по отношению к свободе выбора конечного адресата и заказчика государственной политики является контрактный подход Р. Сагдена: следует давать индивидам обоснованные рекомендации, какой «архитектурой выбора» лучше пользоваться, но не решать за них, особенно в условиях, когда они не выбирали, хотя бы они вообще к чему-то «подтолкнуты» (Sugden, 2013).

Несмотря на многие методологические и концептуальные лакуны, популярность разных форм поведенческого патернализма растет во многом благодаря быстрым и видимым изменениям при использовании его инструментов на практике. Показательным примером является успешное применение идей поведенческой экономики в области пенсионных сбережений в США. За период 1978–2010 гг. в США число работающих граждан, имеющих высокий риск резкого падения уровня жизни после выхода на пенсию из-за неадекватно низких сбережений, увеличилось с 31 до 53%. Для решения этой проблемы был предложен норматив для всех программ сбережений, включающий четыре ключевых элемента: доступность, автоматическое вступление, автоматическое инвестирование и автома-



тическое постепенное увеличение уровня отчислений (Benartzi, Thaler, 2013). Доступность предполагает формирование как можно более простых и понятных инструкций, сокращение количества согласований с государственными учреждениями. Автоматическое вступление гарантирует большее количество индивидов, охваченных программой, и реализацию варианта по умолчанию для большинства из них. Автоматическое инвестирование обеспечивает в варианте по умолчанию оптимальный стартовый выбор между риском и доходностью, избегающий как излишне высоких рисков, так и полного неприятия рисков. Включение в инструкции «подсказок» о возможном уровне ежемесячных отчислений по сберегательной программе делало более вероятным принятие плана при низком уровне отчислений (Grinstein-Weiss, Russell, Gale, Key, Ariely, 2016). Важно отметить, что автоматическая вовлеченность индивидов без автоматического постепенного увеличения процента пенсионных отчислений (сбережений) приводит к плохим результатам: поскольку люди не склонны возвращаться к однажды сделанному выбору, то маленький процент отчислений, который определен в самом начале и не повышается автоматически, не обеспечит достаточного уровня сбережений в будущем.

Использование этого подхода при разработке законодательного акта, принятого в 2006 г. в США, к 2013 г. увеличило общий уровень сбережений на 7,6 млрд долл.

После первых удачных экспериментов и выхода книги, посвященной использованию поведенческой экономики в государственной политике (Thaler, Sunstein, 2008), появились первые «подталкивающие локтем» организации («*nudge units*») в Великобритании и США, а сами авторы книги стали непосредственными участниками нескольких команд исследователей и политиков. К 2014 г. число стран, на правительственном уровне использующих поведенческие исследования, достигло 51 и постоянно растет.

*Behavioural Insights Team (BIT)* Великобритании – это группа поведенческих специалистов, которая начала свою работу в 2010 г. в рамках экспериментального го-

сударственного проекта. В 2014 г. она перестала получать государственное финансирование, создала независимую общественную организацию и оказывает платные услуги и консультации политикам в Великобритании, а также имеет офисы в США, Австралии, Сингапуре, Новой Зеландии.

Если в первые годы работы создатели *BIT* хотели познакомить государственных политиков и чиновников с идеями бихевиоризма, выбрать несколько сфер приложения усилий, которые бы дали быстрый результат<sup>31</sup>, выйти на самоокупаемость, то теперь одной из главных задач стало масштабирование успешных проектов. В 2016 г. была создана лаборатория «*BI Ventures*», которая занимается разработкой цифровых продуктов социальной направленности, базируясь на исследованиях *BIT*. Например, веб-платформа *Applied* позволяет упростить административные процедуры найма и отбирать лучших работников по их таланту, преодолевая типичные ошибки в процессе выбора соискателя; веб-платформа *Promptable*, используя данные поведенческих исследований о повышении эффективности обучения в случае поддержки студента кем-либо из окружения, обеспечивает связь между представителями учебных заведений, студентами и их «помощниками»<sup>32</sup>.

Британская группа поведенческих специалистов сформулировала три ключевые цели своей деятельности: сделать общественные услуги более экономичными и удобными для потребления гражданами; улучшить результаты государственной политики, ориентируясь на более реалистичную модель поведения человека; помочь людям делать лучший выбор для себя самих. Только за 2016–2017 гг. эксперты *BIT*

<sup>31</sup> Например, небольшие изменения в формулировке напоминаний привели к увеличению количества своевременного уплаты налогов и предотвратили для многих граждан необходимость уплаты штрафов.

<sup>32</sup> «Помощниками» являются, как правило, близкие родственники или друзья. В Великобритании удалось достигнуть увеличения на 27% оценок по математике и английскому в рамках применения этого метода при стоимости менее 10 фунтов на человека. В рамках другого проекта «поддержки» 2016–2017 гг. удалось на 34% повысить шанс поступления абитуриентов из плохих школ в хорошие университеты за счет рекомендательных писем студентов этих вузов из тех же школ, что и абитуриенты.

провели 163 исследования в 25 странах<sup>33</sup>. Основными сферами исследований стали: здоровье и благополучие; образование и навыки; преступность и безопасность; потребление и финансы; экономический рост и производительность; энергия; локальные сообщества; равенство и отсутствие дискриминации и др.

Аналогичная команда специалистов по социальным и поведенческим наукам (*SBST*) работала в 2015–2017 гг. в период президентства Барака Обамы в США и являлась подразделением Совета по политике в сфере науки и технологий. Ключевыми задачами исследований были: укрепление надежности пенсионного обеспечения; содействие расширению экономических возможностей в обществе; повышение доступности поступления в колледжи; улучшение политики, связанной с реакцией на изменение климата; поддержка реформы уголовного правосудия; содействие в поиске мест работы; помощь в получении медицинской помощи и сохранении здоровья; повышение эффективности деятельности правительства<sup>34</sup>.

В руководстве, составленном *SBST* для различных министерств и департаментов США, были выявлены аспекты государственной политики, где поведенческие факторы имеют наибольшее значение:

1) *доступ* – поиск возможностей помочь субъектам частного сектора через облегчение доступа к программам социальной и экономической помощи, критериям которых они соответствуют, но недостаточно в них вовлечены из-за административных барьеров. Даже самые маленькие барьеры, связанные со временем ожидания, транспортными издержками и сложностью заполнения форм, значительно влияют на количество задействованных в программе и ее результаты. Вопреки мнению, что барьеры выполняют функцию отбора наиболее заинтересованных в программе, поведенческие исследователи полагают, что наиболее мотивированные не смогут по-

лучить к ним доступ из-за слишком ограниченных финансов и времени, что заставляет их концентрироваться на краткосрочных решениях в ущерб себе (Shah, Mullainathan, Shafir, 2012). Должно быть создано как можно больше каналов доступа с наиболее простыми формами подачи информации, где онлайн-формы содержат подсказки, позволяют использовать фотографии документов. Важно создать единую информационную базу всех ведомств, что позволит реализовать автозаполнение части данных в формах и автоматическую проверку соответствия критериям программы вплоть до автоматической записи в программу. Увеличение периода времени, в течение которого подается запрос на помощь, может содействовать решению многих проблем, приводящих к опозданиям в подаче документов или выпадению из программ<sup>35</sup>;

2) *предоставление информации обществу*. Все ведомства должны предоставлять точные и полные данные о своей деятельности и национальную статистику, а также устанавливать форматы предоставления данных для бизнес-структур, исключаящие неполноту и асимметричность информации. Недостаточная или неверная информированность граждан может создавать искусственные ситуации социально-экономической незащищенности: индивиды не знают о том, какую помощь они могут получить и как это сделать. Степень понимания информации и действия рыночных агентов во многом зависят не только от полноты данных, но и от методов подачи, своевременности и места предоставления информации. Путем исследований нужно выявлять самую значимую информацию<sup>36</sup> для адресатов. Следует учитывать «эффект фрейминга», в соответствии с которым малейшие изменения в

<sup>33</sup> Здесь и далее данные отчета: The Behavioural Insights Team. Update Report 2016–17. URL: <http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/the-behavioural-insights-team-update-report-2016-17/>

<sup>34</sup> Здесь и далее данные отчета: Social and Behavioral Sciences Team. 2016. Annual Report. URL: <https://sbst.gov/download/2016%20SBST%20Annual%20Report.pdf>

<sup>35</sup> Например, если школьники до подачи документов могли бы знать по количеству баллов централизованного тестирования, что они проходят на бюджетное место по желаемой специальности, то это привело бы к лучшему распределению студентов по университетам и факультетам с точки зрения самих студентов, так как они бы не перестраховывались, выбирая менее приемлемые для себя специальности из-за бюджетных ограничений.

<sup>36</sup> Необходимо выявить, что именно ценят индивиды в выбранном варианте, к которому мы хотим подтолкнуть других членов общества. Например, в США при выборе пенсионной программы люди во многом ориентируются на текущие налоговые выгоды каждого из планов.

формулировках, дозировках, единицах измерения могут приводить к совершенно разным решениям агентов<sup>37</sup>;

3) *структурирование процесса выбора* – «архитектура выбора может иметь большее воздействие на поведение экономических агентов, чем финансовые стимулы» (Benartzi, Thaler, 2013). Количество предложенных вариантов и критериев выбора, необходимость учета рисков или вероятности событий, значительный разрыв между временем выбора и наступлением его последствий делают принятие важных решений настолько сложным для большинства индивидов, что они идут на необдуманные решения или откладывают их до последней возможности. Задача государственных служб – сделать этот выбор как можно более легким и предложить достойный вариант по умолчанию, особенно когда это затрагивает эффективность работы рынка (при выборе между услугами частных компаний) и повышает вероятность отрицательного отбора<sup>38</sup>. Следующим шагом к эффективной кооперации государства и рынка является раскрытие государственных данных для частных компаний в таких форматах, которые стимулируют рост новых технологических услуг, интерпретирующих эти данные для пользователей, – «двигателей выбора» (Thaler, Tucker, 2013). Это позволит санирующей функции рынка работать более эффективно, улучшит процесс принятия решений потребителями и создаст новые продукты и рабочие места<sup>39</sup>. Развитие

технологий позволит сделать процедуры выбора более персонализированными: например, вариант по умолчанию может меняться исходя из данных конкретного пользователя. Чем реже совершается выбор и чем сложнее изменить принятое решение, тем большее внимание должно быть уделено организации этой процедуры;

4) *дизайн стимулов*. Многие инициативы правительства и частного сектора содержат финансовые стимулы и наказания, которые будут воздействовать по-разному в зависимости от их количества, способа преподнесения, структуры, времени и места, что влияет на эффективность этих мер. Чтобы стимул подействовал, необходимо сделать его видимым и значимым<sup>40</sup>, создать минимальный разрыв между одобряемым (порицаемым) действием и вознаграждением (штрафом). Если стимул можно представить в двух формах – выигрыша или потери, то последнее будет действовать эффективнее (Kahneman, Tversky, 1979). Определенная динамика уровня вознаграждения (штрафа) во времени может помочь в преодолении некоторых поведенческих ловушек<sup>41</sup>, а сам по себе размер стимула должен быть достаточно высоким, чтобы повлиять на поведение индивидов должным образом<sup>42</sup>. Иногда попытка решить «проблему переполнения» при долевом финансировании общественных благ может привести к недоиспользованию благ<sup>43</sup>. Особое внимание рекомендовано

<sup>37</sup> Например, из-за отличий в восприятии во многих странах требуют указывать цену за единицу товара и за единицу веса; при продаже автомобилей – писать расход литров бензина на километр и количество километров на один литр; банкам необходимо уведомлять не только о месячных взносах по кредиту, но и обязательно о годовых процентах от суммы займа; переход в фармацевтике только на одну систему единиц снизил количество ошибок в рецептурах и т. д.

<sup>38</sup> Анализ рынка медицинского страхования выявил, что подталкивание к активному выбору вариантов страхования приносит выгоду только в том случае, если нет отрицательного отбора (фирмы не повышают цены в ответ на увеличение спроса). Иначе такая политика приводит не к росту, а к падению благосостояния застрахованных за счет роста издержек, которого можно избежать, если не бороться с инертностью большинства индивидов (Handel, 2013).

<sup>39</sup> Талер и Такер сравнивают потенциал будущих «двигателей выбора» с экономическим эффектом от GPS, когда эта технология перестала быть сугубо военной и стала доступна частным компаниям: только в 2011 г. это принесло 90 млрд долл. экономике США (Thaler, Tucker, 2013). В Республике Беларусь такие продукты-ориентиры уже есть в частном секторе: например, можно сделать «биз-

нес-калькулятор», позволяющий сопоставить разные формы бизнеса (ИП, единый налог с физлиц и др.) исходя из введенных данных наподобие сравнительных таблиц товаров onliner.by или калькуляторов tut.by URL: <https://finance.tut.by/calcs/>

<sup>40</sup> Например, акцизы более эффективны, чем налоги с продаж, так как напрямую отражаются в ценах. Или, если в университете есть стимулирующая доплата для ученых за научные статьи, то лучшим вариантом будет отдельный платеж за нее, а не включение в заработную плату.

<sup>41</sup> Пособия по безработице, уменьшающиеся по мере увеличения сроков поиска работы, будут более эффективно стимулировать безработных к действиям.

<sup>42</sup> Например, в некоторых детских садах Израиля, где ввели штраф за опоздание родителей, увеличилось количество опоздавших, так как такой штраф ограничил моральные стимулы не опаздывать и был дешевле, чем наем няни (Gneezy, Rustichini, 2000a).

<sup>43</sup> Например, нежелательно такое долевое распределение расходов в медицине, так как это приводит к отказу пациентов от необходимых им процедур, что негативно влияет на их здоровье и благосостояние.

уделить нефинансовым стимулам<sup>44</sup>, которые намного дешевле и при определенных условиях столь же сильно воздействуют на поведение<sup>45</sup>.

**Практические выводы  
для государственной политики  
Республики Беларусь**

Из триады инструментов экономической политики государства (прямые, косвенные и новые «подталкивающие») в Республике Беларусь все еще более популярны прямые, что выражается в высоком уровне государственного вмешательства в экономику, значительной налоговой нагрузке и недостаточно благоприятном инвестиционном и предпринимательском климате. С этой точки зрения внедрение идей поведенческой экономики может иметь двоякие последствия:

1) если сократится количество прямых и косвенных методов воздействия в пользу «подталкивающих», это будет дополнительно способствовать либерализации экономики и, скорее всего, сопровождаться повышением ее эффективности (т. е. принцип «свободы» преобладает над принципом «опеки»);

2) если новые методы будут добавляться и суммироваться со старыми, то может возникнуть «удушающий» эффект чрезмерного патернализма, сводящий на нет все достоинства «подталкивающих» мер.

В новом исследовании белорусских ученых предложено использовать особую концепцию «просветительского патернализма», в которой главная роль отведена использованию системы образования для социологического раскодирования культурной матрицы Беларуси с целью вывода страны на рельсы самодостаточности и выхода из

сложившейся модели патернализма (Рудый, 2017). Предложенные идеи требуют расширения полномочий государства для радикальной перестройки всей социально-экономической системы, преодоления «эффекта колеи» и консервативности каждого белоруса и общества в целом. Такой подход очень далек от традиционного понимания роли поведенческой экономики в западной науке, поэтому требует дальнейшего осмысления.

Мы же рассмотрим, какие *уроки* можно извлечь для Беларуси из опыта других стран по применению идей бихевиоризма для формирования новых методов государственного регулирования с целью замены старых, более инвазивных:

- *осознанный запрос на изменения* в создании, применении, тестировании новых подходов в государственной политике. Чем более высок уровень поддержки такой инициативы, тем легче реализовать межведомственные проекты;

- *четко сформулированные ключевые проблемы*, в которых нужно добиться прогресса исходя из актуальных запросов белорусской экономики (не более 5 на первом этапе);

- *формирование рабочих групп*, в которые должны входить не только поведенческие специалисты, но и чиновники разных отраслей и разного уровня, консультанты из профильных университетов и научно-исследовательских центров. Например, в рамках американской команды взаимодействовали представители 18 разных департаментов и советов, что давало возможность расширить восприятие проблемы, одновременно внедрять полученные результаты в разных областях;

- *научная апробация на малых группах* до широкого внедрения любого проекта, что позволяет предотвратить дорогостоящие откаты неудачных или мало результативных инноваций. Это требует аккуратного и точного сбора информации не только в период реализации проекта, но и тщательного исследования положения дел до и после проекта. Научное обоснование проектов позволяет учесть и предотвратить «эффект кобры», когда предпринятые шаги ведут не к ожидаемому результату, а пря-

<sup>44</sup> В ряде случаев финансовые стимулы наносят вред тем, что люди перестают заниматься донорством, благотворительностью, волонтерством, так как лишаются морального удовлетворения и начинают воспринимать эти виды деятельности как плохо оплачиваемую работу (Gneezy, Rustichini, 2000b).

<sup>45</sup> Например, социальные сравнения с соседями положительно влияют на своевременность уплаты налогов и энергосберегающее поведение домохозяйств. Может действовать и «политика стыда», когда публично вывешиваются списки нарушителей и должников. В Китае против пешеходов, переходящих на красный свет, стали применять смешанную политику финансовых и нефинансовых стимулов: фотографии нарушителей появляются на электронных табло возле перехода, убрать которые можно при добровольном уплате штрафа в 20 юаней.



мо противоположному, усугубляя проблему<sup>46</sup> (Зиберт, 2005);

- *создание менее патерналистских социально-экономических программ*, предполагающих наличие определенного выбора у целевых групп. Это, с одной стороны, снижает издержки контроля со стороны государственных учреждений, с другой – повышает доверие граждан к политике государства, так как эффективное функционирование таких программ возможно лишь при наличии обратной связи и более равного, горизонтального взаимодействия реципиентов и исполнителей программ;

- *открытость материалов исследований*: все статистические данные и итоговые оценки должны быть доступны не только государственным чиновникам, но общественному и частному сектору. Во-первых, это снижает вероятность «отторжения» индивидами используемых поведенческих подходов<sup>47</sup>, во-вторых, некоторые техники более эффективны не как инструменты политики, а как продукты для микроэкономического использования<sup>48</sup>;

*пересмотр формулировок*, которые представители госслужб используют по отношению к целевым группам, так как это может оказывать серьезное психологическое воздействие на поведение представителей этих групп<sup>49</sup>.

<sup>46</sup> В качестве примеров наиболее неудачных проектов можно привести: истребление воробьев в Китае; разведение кукурузы и проект изменения русла рек в СССР; введение платы за поштучную сдачу вредителей в бедных странах; введение ограничений на въезд в город по автомобильным номерам и т. д.

<sup>47</sup> Вероятность отторжения «подталкивания» индивидов к выбору меньше в том случае, если оно исходит от нанимателей, а не от государственных учреждений (Arag, Rubinstein, 2017).

<sup>48</sup> Развитие таких подходов в частном секторе можно увидеть на примере страховой компании Aetna в США, которая заказала исследование влияния стресса и сна на производительность труда и запустила по итогам две программы для сотрудников, финансово стимулирующие к занятию спортом и 7 часам сна, а также подняла минимальную почасовую оплату и предложила помощь в оплате кредитов за образование (так как недостаточный уровень доходов был основным источником стресса у сотрудников).

<sup>49</sup> Например, из опыта США значительный положительный эффект возымела практика писать в документах вместо «бывший заключенный» – «член сообщества». Возможно, значительная часть негативной реакции общества на Декрет № 3 была связана с тем, что потенциальные плательщики налога были названы «социальными иждивенцами», это оскорбляло их и вынуждало становиться в оборонительную позицию.

Главным приоритетом в реализации поведенческих подходов должна быть *ориентированность на благо экономических субъектов*: все проекты необходимо направить на повышение эффективности государственной поддержки или функционирование инфраструктуры рынка, преодоление асимметричности информации, максимизацию полезности субъектов рынка. Государство выигрывает от таких проектов только косвенно, оптимизируя расходную часть бюджета путем создания более дешевых и эффективных инструментов управления, предотвращения наступления определенных событий, требующих государственной поддержки, совершенствования распределения финансовых ресурсов, что в дальнейшем повышает доверие к его деятельности.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

**Зиберт Х.** 2005. *Эффект кобры: Как избежать заблуждений в политике*. Москва: Новое издательство. 272 с. [Ziebert H. 2005. *Cobra effect: how to avoid delusions in politics*. Moscow: Novoe izdatel'stvo. 272 p. (In Russ.)]

**Канеман Д.** 2013. *Думай медленно... решай быстро*. Москва: АСТ. 625 с. [Kahneman D. 2013. *Thinking, Fast and Slow*. Moscow: AST. 625 p. (In Russ.)]

**Капелюшников Р.** 2013. Поведенческая экономика и новый патернализм. URL: <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/#sdendnote1sym> [Kapelyushnikov R. 2013. Behavioral economics and New Paternalism. URL: <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/#sdendnote1sym> (In Russ.)]

**Рудый К.В.** 2017. *Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование*. Минск: Звезда. 368 с. [Rudyu K.V. 2017. *Because we decided so: the behavioral economy of Belarus and its decoding*. Minsk: Zvyazda. 368 p. (In Russ.)]

**Саймон Г.А.** 1993. Рациональность как процесс и продукт мышления. *THESIS*. Вып. 3. С. 16–38. [Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. *THESIS*. Vol. 3. PP. 16–38. (In Russ.)]

**Свендсен Л.** 2016. *Философия свободы*. Москва: Прогресс-Традиция. 480 с. [Svensen L. *Philosophy of Freedom*. Moscow: Progress-Traditsiya. 480 p. (In Russ.)]

**Талер Р.** 2017. *Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. Москва: Издательство «Э». 368 с. [Thaler R. 2017.

*Misbehaving. The Making of Behavioral economics.* Moscow: Izdatel'stvo «E». 386 p. (In Russ.)

**Arad A., Rubinstein A.** 2017. The People's Perspective on Libertarian-Paternalistic Policies. URL: <http://www.tau.ac.il/~aradayal/LP.pdf>

**Benartzi Sh., Thaler R.H.** 2013. Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis. *Science*. Vol. 339. No 6124. PP. 1152–1153.

**Brenner L., Rottenstreich Y., Sood S., Bilgin B.** 2007. On the Psychology of Loss Aversion: Possession, Valence, and Reversals of the Endowment Effect. *Journal of Consumer Research*. Vol. 34. No 3. PP. 369–376.

**Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M.** 2003. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*. Vol. 151. No 3. PP. 1211–1250.

**De Bondt W.F.M., Thaler R.H.** 1985. Does the Stock Market Overreact? *Journal of Finance*. Vol. 40. No 3. PP. 793–805.

**Gneezy U., Rustichini A.** 2000a. A Fine Is a Price. *The Journal of Legal Studies*. Vol. 29. No 1. PP. 1–17.

**Gneezy U., Rustichini A.** 2000b. Pay Enough or Don't Pay at All. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 115. No 3. PP. 791–810.

**Grinstein-Weiss M., Russell B.D., Gale W.G., Key C., Ariely D.** 2016. Behavioral Interventions to Increase Tax-Time Saving: Evidence from a National Randomized Trial. *The Journal of Consumer Affairs*. Vol. 51. PP. 3–26.

**Handel B.R.** 2013. Adverse Selection and Inertia in Health Insurance Markets: When Nudging Hurts. *American Economic Review*. Vol. 103. No 7. PP. 2643–2682.

**Hanemann W.M.** 1991. Willingness to Pay and Willingness to Accept: How Much Can They Differ? *American Economic Review*. Vol. 81. No 3. PP. 635–647.

**Hoffman E., Spitzer M.L.** 1993. Willingness to Pay vs. Willingness to Accept: Legal and Economic Implications. *Washington University Law Quarterly*. Vol. 71. No 1. PP. 59–114.

**Infante G., Lecouteux G., Sugden R.** 2016. Preference Purification and the Inner Rational Agent: A Critique of the Conventional Wisdom of Behavioral Welfare Economics. *Journal of Economic Methodology*. Vol. 23. No 1. PP. 1–25.

**Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H.** 1986. Fairness and the Assumptions of Economics. *Journal of Business*. Vol. 59. No 4. PP. 285–300.

**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. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. No 1. PP. 193–206.

**Kahneman D., Tversky A.** 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Vol. 47. No 2. PP. 263–291.

**Klass G, Zeiler K.** 2013. Against Endowment Theory: Experimental Economics and Legal Scholarship. URL: <http://scholarship.law.georgetown.edu/facpub/1181>

**List J.A.** 2004. Neoclassical Theory versus Prospect Theory: Evidence from the Marketplace. *Econometrica*. Vol. 72. No 2. PP. 615–625.

**Morewedge C.K., Shu L.L., Gilbert D.T., Wilson T.D.** 2009. Ownership and Not Loss Aversion Causes the Endowment Effect. *Journal of Experimental Social Psychology*. Vol. 45. No 4. PP. 947–951.

**Radin M.J.** 1982. Property and Personhood. *Stanford Law Review*. Vol. 34. No 3. PP. 957–1015.

**Sen A.K.** 1977. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs*. Vol. 6. No 4. PP. 317–344.

**Shah A.K., Mullainathan S., Shafir E.** 2012. Some Consequences of Having Too Little. *Science*. Vol. 338. No 6107. PP. 682–685.

**Shefrin H.M., Thaler R.H.** 1988. The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*. Vol. 26. No 4. PP. 609–643.

**Shiller R.J.** 1981. Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Changes in Dividends? *American Economic Review*. Vol. 71. No 3. PP. 421–436.

**Shogren J.F., Shin S.Y., Hayes D.J., Kliebenstein J.B.** 1994. Resolving Differences in Willingness to Pay and Willingness to Accept. *American Economic Review*. Vol. 84. No 1. PP. 255–270.

**Strotz R.H.** 1956. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*. Vol. 23. No 3. PP. 165–180.

**Sugden R.** 2013. The Behavioral Economist and the Social Planner: To Whom Should Behavioral Welfare Economics Be Addressed? *Inquiry*. Vol. 56. No 5. PP. 519–538.

**Sunstein C., Thaler R.** 2003. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron. *University of Chicago Law Review*. Vol. 70. No 4. PP. 1159–1202.

**Thaler R.H.** 1980. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 1. No 1. PP. 39–60.

**Thaler R.H.** 1985. Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*. Vol. 4. No 3. PP. 199–214.

**Thaler R.H.** 1999. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. No 12. PP. 183–206.

**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., Sunstein C.R.** 2003. Libertarian Paternalism. *American Economic Review. Papers and Proceedings*. Vol. 93. No 3. PP. 175–179.

**Thaler R.H., Sunstein C.R.** 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and*

*Happiness*. New Haven & London: Yale University Press. 293 p.

**Thaler R.H., Tucker W.** 2013. Smarter Information, Smarter Consumers. *Harvard Business Review*. URL: <https://hbr.org/2013/01/smarter-information-smarter-consumers>

**Tversky A., Kahneman D.** 1974. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. Vol. 185. No 4157. PP. 1124–1131.

---

In citation: *Belorusskiy Ekonomicheskii zhurnal*. 2017. No 4. PP. 4–22.

*Belarusian Economic Journal*. 2017. No 4. PP. 4–22.

## R. THALER'S LIBERTARIAN PATERNALISM: FOUNDATION, OPPORTUNITIES, CONCEPTUAL FAILURES

Victor Vorobiev<sup>1</sup>, Tatiana Maibarada<sup>1</sup>

*Authors affiliation:* <sup>1</sup> Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus).

*Corresponding author:* Victor Vorobiev (vorobiev\_v@bseu.by).

**ABSTRACT.** The contribution of Richard Thaler to the behavioral economy is considered: his scientific biography, main achievements, practical application of results. Critical analysis of approaches of the behavioral economy is given, practical conclusions are offered for the state policy of the Republic of Belarus.

**KEYWORDS:** behavioural economics, prospect theory, endowment effect, mental accounting, planner-doer model, self-control, fairness, libertarian paternalism.

**JEL-code:** B21, B31, D03, D11, D12, D21, E03, G02.

*Received 16.11.2017*

