

Поведенческий империализм и три стадии развития поведенческой экономики

А.А. УПРАВИТЕЛЕВ

E-mail: a.a.upravitelev@gmail.com; ORCID: 0000-0001-6404-799X

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург

Аннотация. Поведенческая экономика получила в последние годы значительное развитие. Автор предлагает оригинальную периодизацию этого направления, базирующуюся на методологии научно-исследовательских программ И. Лакатоса. Обосновано выделение трех стадий: в течение первой происходило формирование жёсткого концептуального ядра поведенческой экономики, во время второй (формирование защитного пояса) были созданы ключевые теории поведенческой микро-, макроэкономики и поведенческих финансов. Третья стадия характеризуется обширным проникновением элементов поведенческой экономики в сферу экономической политики и другие социальные дисциплины. По аналогии с экономическим империализмом XX века, основывавшемся на неоклассической теории, предлагается назвать эту экспансию поведенческим империализмом.

Ключевые слова: поведенческая экономика; экономическая методология; ограниченная рациональность; теория перспектив; поведенческий патернализм

Введение

Поведенческая экономика как направление экономической мысли появилась в 50-е годы XX века, и со временем неизбежно должен был возникнуть вопрос о её периодизации.

Ключевые теории поведенческой экономики – это концепция ограниченной рациональности Г. Саймона и теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски. Существующие подходы к периодизации поведенческой экономики разделяют ее на два периода, опираясь на их развитие. Так, известный историк экономической мысли Э.-М. Сент [Sent, 2004] определяет поведенческую экономику Г. Саймона и Д. Катоны, т.е. существовавшую до распространения теории перспектив, как *старую*, а ту, которая стала развиваться после публикации теории перспектив, как *новую* поведенческую экономику.

Этой же модели придерживаются и другие исследователи. По мнению Дж. Лёвенштейна и Э. Ангнера [Angner, Loewenshtein, 2006], эти два периода имеют достаточно чёткий раздел ввиду того, что появлению новой поведенческой экономики предшествовало активное развитие исследований процессов принятия решений в когнитивной психологии, и новизна Канемана и Тверски состояла в том, что они привнесли элементы этой теории в экономику. В свою очередь Н. Гигер [Geiger, 2017] указывает, что старая поведенческая экономика была значительно более оппозиционной неоклассике, чем новая.

М. Рабин имеет другую позицию относительно периодизации, но также указывает на две волны развития поведенческой экономики [Rabin, 2002. P. 658]. Вторую волну он характеризует следующим образом: «Двигается за пределы указания проблем актуальных экономических допущений, и даже за пределы формулирования альтернатив, но систематично и формально исследует альтернативы с практически той же самой чувствительностью и теми же самыми методами, с которыми экономисты хорошо знакомы». В качестве примеров он приводит модели предпочтений по времени и модели социальных предпочтений.

На наш взгляд, имеющиеся модели периодизации поведенческой экономики имеют существенный недостаток. Они не учитывают современный этап развития этой исследовательской программы, а именно – развитие ее приложений к различным сферам экономической и других социальных наук.

Мы хотели бы предложить свою периодизацию поведенческой экономики, исходя из ее развития как научно-исследовательской программы, обладающей своим жёстким ядром и защитным поясом теорий – согласно концепции И. Лакатоса.

По Лакатосу [Lakatos, 1978], каждая научно-исследовательская программа обладает жёстким теоретическим ядром, которое является сердцевинной программы. Предпосылки ядра неопровержимы согласно консенсусу. Следующий слой – это защитный пояс, набор вспомогательных теорий, опирающихся на теории и предпосылки жёсткого ядра. Этот пояс защищает ядро от проверок. Теории пояса могут устаревать и заменять друг друга, но жёсткое ядро остаётся неизменным. При опровержении теорий жёсткого ядра вся научно-исследовательская программа признаётся устаревшей.

В своей периодизации поведенческой экономики мы выделяем три стадии: создания жёсткого концептуального ядра, формирования защитного пояса и стадию империализма – формирования приложений теорий поведенческой экономики к различным областям поведенческой экономики.

Протостадия, предтеча поведенческой экономики

Для наглядности предлагаемого подхода к периодизации мы бы хотели сопоставить развитие поведенческой экономики с аналогичным стадийным развитием неоклассической экономики.

Общепринято, что возникновению любой теории предшествует некая протостадия, в ходе которой накапливается массив знаний и суждений, на основе которых формируются теории жёсткого ядра. Так, к представителям протостадии неоклассики Р. Эжелунд и Р. Эберт относят следующих теоретиков.

Французская школа:

- А. Курно (математическая теория спроса и предложения),
- Ж.-Б. Сей (взаимосвязь спроса и полезности),
- Ж. Дюпюи (расширенный анализ спроса на основе полезности).

Немецкая школа:

- И.Г. фон Тюнен (размещение и распределение ресурсов на основе принципа предельной производительности),
- Г. Госсен (закон убывающей предельной полезности, закон взвешенных предельных полезностей),
- Х. фон Мангольдт (математическая теория цен, частичные равновесия).

Английская школа:

- Дж. С. Милль (утилитаризм),
- У. Эзвелл (математический анализ рикардианской экономики),
- М. Лонгфилд (теория распределения предельной производительности).

Ключевые произведения этих и других авторов, сформировавших основы для возникновения ядра неоклассической теории, приходится на 1820–1860 гг. [Ekelund, Hebert, 2002].

Что касается протостадии поведенческой экономики, она связана с именами М. Алле, Х. Лейбенштейна и Д. Катона, опубликовавших свои ключевые работы в начале 1950-х годов.

Французский экономист Морис Алле в своей статье «Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов и аксиом американской школы» [Allais, 1953] указывает на несостоятельность как теории Неймана-Моргенштерна о принятии решений в условиях риска, так и принципа замещения П. Самуэльсона. Принципиальное отличие метода Алле состояло в том, что он искал экспериментальное подтверждение математическим или дедуктивным представлениям о поведении человека. Один из его ключевых выводов – «психологическая теория риска американской школы, начиная с ее исходных аксиом, пренебрегает специфическим элементом психологии риска, а именно – дисперсией психологических значений выигрышей. Сложность и научная ценность (формальных) дедукций ни при каких условиях не может придавать научную ценность их предпосылкам». То есть Алле указывает на принципиальную значимость психологических реакций на выигрыши, что идёт вразрез с предпосылками неоклассической теории принятия решений в условиях риска. Успешная исследовательская работа принесла Морису Алле Нобелевскую премию в 1988 г.

В книге Джорджа Катона «Психологический анализ экономического поведения» [Katona, 1951] объясняется, почему психология и экономика так сильно разошлись в XX веке. С одной стороны, психологи отвергли рационалистично-гедонистичную модель принятия решений и заинтересовались отклонениями от нормы, бессознательными и физиологическими процессами. С другой – экономисты были убеждены, что психологические факторы поведения не поддаются измерению и рассматривали экономику как точную науку [Frantz, 2020]. Катона также является одним из создателей Мичиганского центра, исследующего индекс потребительских настроений, который способен предсказывать спад или рост экономической активности граждан на основе их ожиданий, что оказывает значительное влияние на экономический рост.

Харви Лейбенштейн в работе «Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса» [Leibenstein, 1950] вводит понятие нефункционального

спроса, при котором спрос на товар зависит от того, покупают ли этот товар другие. В глазах одних покупателей полезность товара от этого возрастает (присоединение к большинству), в глазах других, наоборот, уменьшается (эффект сноба). Потребление может носить и демонстративный характер, этот феномен получил название эффект Веблена. Первые два эффекта зависят от поведения других людей, последний – от цены на товар. Харви Лейбенштайн также зафиксировал иррациональный спрос, возникающий под влиянием минутного желания, каприза, и ввел понятие демонстративной цены – той, что по мнению покупателя, остальные принимают за действительно им уплаченную. Она может совпадать с реальной ценой, но при показательном потреблении разница между ними может иметь принципиальное значение. И та, и другая цена влияют на спрос. Таким образом, Лейбенштайн систематизировал феномены, противоречащие неоклассической трактовке индивидуальной полезности.

Эти исследования, которые можно отнести к стадии протоповеденческой экономики, доказывают, что неоклассическое допущение о мотивах экономического человека слишком абстрактно и не учитывает социальные и психологические факторы экономического поведения.

Стадия формирования жёсткого ядра

На стадии жёсткого ядра выделяются теории, формирующие основу научно-исследовательской программы. Продолжая аналогию с развитием неоклассики, определим сначала ее жёсткое ядро.

Оно было сформировано в 1870–1890-е годы и включает в себя микроэкономику К. Менгера, теорию общего равновесия Л. Вальраса и теорию поведения потребителей У.С. Джевонса. Объединил их Альфред Маршалл, связавший идеи маржинализма с работами классиков политической экономии.

Как выразился историк экономической мысли Марк Блауг, в 1940–1950-е годы неоклассическая экономика изменилась настолько сильно, что понадобилось изобрести новое понятие для обозначения мейнстрима экономической мысли [Blaug, 1998]. Таким понятием стал неоклассический синтез, объединяющий неоклассику с кейнсианством. Произошло это в трудах Д. Хикса

«Стоимость и капитал» (1939) и П. Самуэльсона «Основания экономического анализа» (1947).

Точкой отсчёта поведенческой экономики, на наш взгляд, можно обозначить 1955 г., когда Герберт Саймон впервые озвучил свои идеи об ограниченной рациональности экономического поведения [Simon, 1955]. Завершилось формирование жёсткого ядра в 1979 г., когда была опубликована статья Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив» [Kahneman, Tverski, 1979].

Вводя понятие ограниченной рациональности, Саймон противопоставил свою концепцию экономического поведения абсолютной рациональности неоклассики. По его мнению, экономические субъекты стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

Концепция ограниченной рациональности включает в себя ряд положений-элементов, на основе которых возникли теории защитного пояса.

1. Процесс поиска альтернативных вариантов имеет свою цену и не может быть безграничным (ограничения могут быть временными, финансовыми, физическими и т.д.). С увеличением количества вариантов возрастают издержки на поиск.

2. Субъекты стремятся не максимизировать прибыль, а добиться некоторого удовлетворительного варианта. Поиск альтернатив прекращается, когда лучший из предложенных вариантов превосходит уровень притязаний, причём этот уровень может корректироваться с течением времени.

3. Сложность принятия решений – не абсолютная величина. Одни и те же решения кому-то даются легче, кому-то – сложнее.

4. Внимание – ограниченный ресурс. Огромное информационное поле часто не позволяет человеку в достаточной степени сконцентрироваться на проблеме, требующей рационального решения.

Вклад Г. Саймона в экономику был отмечен Нобелевской премией в 1978 г.

Второй основополагающий элемент жёсткого ядра поведенческой экономики – теория перспектив. Авторы – израильские психологи Дэниел Канеман и Амос Тверски – представили её в статье «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [Kahneman, Tversky, 1979]. Эта работа описывает

результаты серии экспериментов, показывающих, что люди систематически нарушают предсказания теории ожидаемой полезности и вытекающей из нее теории принятия решений в условиях риска. О значимости исследования говорят результаты библиометрического анализа, проведенного в 2016 г. [Meigro et al., 2016]: на тот момент эта статья была самой цитируемой из всех научных публикаций по экономике и бизнесу.

Теория перспектив включает в себя четыре компонента.

1. Зависимость от точки отсчёта. Исходное состояние на момент принятия решения имеет значение – люди по-разному реагируют на эквивалентные перспективы выгоды или потери в зависимости от того, уже потеряли они или выиграли.

2. Неприятие потерь. Людям свойственно уклоняться от потерь: в случае убытков индивид оценивает ценность выбора отрицательной, в случае выигрыша – положительной.

3. Снижение чувствительности. Предельная ценность как выигрышей, так и потерь уменьшается с увеличением их размера.

4. Нелинейное взвешивание вероятности. Люди склонны переоценивать малые вероятности и недооценивать большие.

Д. Канеман получил Нобелевскую премию в 2002 г. Его постоянный соавтор А. Тверски также мог бы добиться этого признания, но умер в 1996 г.

Итак, к первой стадии развития поведенческой экономики мы относим фазу формирования жёсткого концептуального ядра, в которое входят концепция ограниченной рациональности и теория перспектив.

Стадия формирования защитного пояса теорий

За стадией формирования жёсткого ядра следует стадия защитного пояса – выдвижения вспомогательных теорий. В неоклассике такими теориями стали теория ожидаемой полезности Неймана-Моргештерна (1953), теория рациональных ожиданий Мута (1961), модель Эрроу-Дебре (1954), гипотеза эффективных рынков Фамы (1965), модель роста Солоу-Свана (1956) и другие.

В поведенческой экономике рубеж между двумя фазами развития виден очень чётко. Так, Ричард Талер указывает, что имела огромное значение грантовая поддержка фондов Р. Сейджа и А. Слоана, существовавшая в 1984–1992-е годы: «В 1983–1984 году поведенческой экономики почти не существовало.

Канеман и Тверски опубликовали свою статью в журнале “Эконометрика”, но её мало кто заметил. Однако не стоит пренебрегать значением программ поддержки поведенческой экономики фондов Рассела Сейджа и Альфреда Слоана. Эти программы создали у её участников чувство миссии». Историк поведенческой экономики Ф. Хёкелом [Heukelom, 2012], цитирующий эти слова из переписки Талера, указывает, что миссия участников программы заключалась в создании нового направления в экономической науке.

Помимо Дэниела Канемана, Амоса Тверски и Ричарда Талера, участниками программ были Джордж Акерлоф, Джордж Лёвенштейн, Роберт Шиллер, Вернон Смит, Колин Камерер и многие другие. Благодаря этим ученым и их последователям с начала 1980-х по середину 2000-х гг., поведенческая экономика сформировалась в мощную исследовательскую программу, применимую к широкому полю научных областей. Выдвинутые ими теории сформировали защитный пояс поведенческой экономики.

Чтобы продемонстрировать их значение для науки, мы использовали библиометрический анализ. В таблице указаны данные о количестве цитирования тех статей, в которых опубликованы названные теории, в системе Web of Science по состоянию на 29.01.2022.

Число цитирования в статьях теории защитного пояса поведенческой экономики, ед.

Теория	Статья	Кол-во цитирований, ед.
Настроения инвесторов	Barberis N., Shleifer A., Vishny R. (1998) A model of investor sentiment	1706
Теория справедливости, взаимобразности и конкуренции	Bolton G.E., Ockenfels A. (2000). ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition	2266
Эффект чрезмерной реакции	De Bondt W., Thaler R. (1985) Does the Stock Market Overreact?	2236
Теория взаимобразности	Falk A., Fischbacher U. (2006) A theory of reciprocity	1005
Сотрудничество и наказания	Fehr E., Gächter S. (2000) Cooperation and punishment in public goods experiments	1908
Теория взаимобразности	Fehr E., Gächter S. (2000) Fairness and Retaliation: The economics of reciprocity	1380
Теория честности, конкуренции и сотрудничества	Fehr E., Schmidt K. (1999) A theory of fairness, competition, and cooperation	4794
Временное дисконтирование	Frederick S., Loewenstein G., O'Donoghue T. (2002) Time discounting and time preference: A critical review	2663

Теория	Статья	Кол-во цитирований, ед.
Модель предпочтений, зависимых от точки отсчёта	Kőszegi B., Rabin M. (2006) A model of reference-dependent preferences	1073
Гиперболическое дисконтирование	Laibson D. (1997) Golden eggs and hyperbolic discounting.	2265
Висцеральные факторы поведения	Loewenstein G. (1996) Out of control: Visceral influences on behavior	1380
Гипотеза риска как чувств	Loewenstein G. et al. (2001) Risk as feelings	3101
Теория честности	Rabin M. (1993) Incorporating Fairness into Game Theory and Economics	2237
Либертарианский патернализм	Thaler R., Sunstein C. (2003) Libertarian Paternalism. Sunstein C., Thaler R. (2003) Libertarian Paternalism Is not an Oxymoron	1687 (876 + 811)
Ментальная бухгалтерия	Thaler R.H. (1999) Mental accounting matters. Thaler R.H. (1985) Mental accounting and consumer choice	3661 (1204+2457)
Эффект наделённости	Thaler, R. (1980) Toward a positive theory of consumer choice	2439
Теория эвристик	Tversky A., Kahneman D. (1974) Judgment under uncertainty: Heuristics and biases	15700
Фрейминг	Tversky A., Kahneman D. (1985) The framing of decisions and the psychology of choice	8384

Таким образом, на второй стадии развития поведенческой экономики был сформирован защитный пояс теорий, которые опираются на элементы теорий концептуального ядра и одновременно сами служат основой для поведенческой микро- и макроэкономики. Огромную роль в их развитии сыграла грантовая поддержка фондов Сейджа и Слоана.

Стадия поведенческого империализма

К середине 2000-х годов поведенческая экономика превратилась в мощную исследовательскую программу. Ее теории стали влиять на широкий спектр экономических дисциплин, что, на наш взгляд, можно охарактеризовать как поведенческий империализм, выделив одноименную стадию развития, которая продолжается по сей день.

Концепция империализма применяется в значении произошедшей в 1960–1980-е гг. экспансии неоклассической парадигмы в социологию, политологию, право, психологию, антропологию и другие науки об обществе и человеке [Гуриев, 2008]. С.М. Гуриев ёмко формулирует идею империализма следующим образом: «Уже сейчас экономику следует определять не по предмету,

а по методу исследования», – и далее, приводя в пример программу ежегодной конференции Американской экономической ассоциации, – «отделить собственно экономические исследования от финансовой экономики, экономики контрактов и других аспектов юриспруденции уже невозможно».

В качестве примера проникновения поведенческой парадигмы в социальные науки можно привести программу конференции Общества по продвижению поведенческой экономики (SABE) за 2020 г.¹ Мероприятие включало в себя доклады об исследованиях, посвящённых темам поведения на рынке труда, налогообложению, экологической политике, поведенческим финансам, морали, макроэкономике, дискриминации, гендеру, пенсиям и т.д. (подробнее см. [Управителей, 2020]). Этот спектр тем показывает, насколько широк охват сфер экономических и социальных наук, к которым применима поведенческая парадигма.

Сравнение экспансии поведенческой экономики с неоклассическим империализмом представляется вполне уместным. Если методологически сопоставить эти научно-исследовательские программы, легко обнаружить, что поведенческая экономика опирается на другую – более точную – модель человека. И если какая-либо сфера научного знания сначала находилась под влиянием неоклассической парадигмы, исходные предпосылки которой были признаны неточными, логично предположить, что эта же сфера может испытать влияние альтернативной парадигмы.

Переход от неоклассического в сторону поведенческого империализма прослеживается в работе «Поведенческий подход к праву и экономике» [Jolls et al., 1998]. Авторы исследования предлагают заменить в системе права неоклассические предпосылки о рациональном максимизирующем поведении человека идеями ограниченности человеческой рациональности, личной заинтересованности и силы воли. Отказ от неоклассических предпосылок объяснён тем, что они иногда полезны, но зачастую ошибочны.

Э. Ангнер предлагает другой взгляд на экспансию поведенческой парадигмы. В своей статье со звучным названием «Мы все теперь поведенческие экономисты» он характеризует этот процесс как поведенческий синтез, по аналогии с неоклассическим

¹ URL: <https://www.hse.ru/data/2020/07/18/1597942171/Programme.pdf>

синтезом Самуэльсона, который внедрил в неоклассику кейнсианство, причём если у Самуэльсона неоклассика поглотила кейнсианство, то в наши дни уже неоклассика оказалась поглощённой поведенческой экономикой. Из чего автор делает вывод, что все экономисты-теоретики сегодня стали поведенческими экономистами [Angner, 2019].

В свою очередь Н. Барберис в статье, посвящённой Нобелевской премии Ричарда Талера, пишет, что лауреат всегда хотел увидеть «конец» поведенческой экономики – тот момент, когда не нужно будет отделять курсы и конференции по поведенческой экономике в отдельную нишу – идеи поведенческой экономики будут интегрированы в финансовую экономику, экономику труда, макроэкономику и т.д. Автор приходит к заключению, что этот «конец» поведенческой экономики уже близок [Barberis, 2018].

Какие же изменения произошли в различных сферах экономики и иных социальных дисциплинах под воздействием поведенческой парадигмы?

Поведенческие финансы

Большое количество эффектов ограниченно рационального поведения было обнаружено на финансовых рынках. Так, Х. Шефрин и М. Стетман [Shefrin, Statman, 1985] открыли феномен эффекта диспозиции (disposition effect). Трейдеры склонны быстро продавать растущие акции и неохотно расстаются с ценными бумагами, которые теряют в цене. Это объясняется тем, что агенты избегают рисков в области прибыли, но при росте убытка от акции недостаточно чувствуют нарастающие потери и продолжают рисковать. Есть и другое объяснение: инвесторы избегают продажи убыточных акций потому, что такое решение указывает, что их первоначальное суждение об их прибыльности было ошибочным, а люди не хотят признавать свои ошибки, им свойственно стремление к гордости за себя и избегание сожаления. Т. Одеан подтвердил наличие этого эффекта, проанализировав операции более 10 000 трейдинговых аккаунтов с 1987 г. по 1993 г. [Odean, 1998].

Ш. Бенарци и Р. Талер обнаружили феномен близорукого избегания потерь (myopic loss aversion). Риски по акциям в краткосрочной перспективе значительно выше, чем по облигациям, и те инвесторы, которые стремятся избежать рисков, покупают облигации, хотя их доходность в долгосрочной перспективе

заметно ниже. Инвесторы не желают заглядывать вдаль и делать долгосрочную оценку акций, их более интересуют краткие сроки и минимальные риски [Benartzi, Thaler, 1995].

В. Де Бондт и Р. Талер указали на важный феномен чрезмерной реакции (*overreaction*) – люди слишком сильно реагируют на неожиданные и драматические новости, что делает их менее чувствительными к потрясениям прошлого [De Bondt, Thaler, 1985]. В свою очередь Х. Хонг, Дж. Стайн ввели понятие недостаточной реакции (*underreaction*) [Hong, Stein, 1999]. Под ним понимается то, как позитивные новости (например, годовой отчёт о доходах) влияют на цены. Как правило, это происходит очень медленно (в течение 1–12 месяцев). Пока влияние позитивных новостей не примет максимальное значение, рынок будет отражать недостаточную реакцию.

Г. Хьюберман и Т. Регев описывают эффект толпы (*herding effect*) на фондовом рынке на примере акций компании *Entremed*. Случайная публикация, не имеющая в своей основе новой информации, способна создать необычайный рост стоимости акций компании, а этот рост, в свою очередь, может спровоцировать рост акций тех компаний, которые не имеют отношения к опубликованным новостям [Huberman, Reggev, 2001].

В 1999 г. Ричард Талер выразил мысль, что в ближайшем будущем термин «поведенческие финансы» станет избыточным, потому что поведенческая теория настолько сильно изменит финансовую науку, что других финансов, помимо поведенческих, просто не будет [Thaler, 1999].

Нейроэкономика

Одной из крупнейших областей применения поведенческой парадигмы стала сфера исследований на стыке экономики и нейрофизиологии принятия решений – нейроэкономика. Нейроэкономические исследования опровергают постулаты неоклассической теории выявленных предпочтений. Очень многим людям свойственно сначала аффективно принимать решение, а потом уже подгонять его под какую-либо логику. Доказано, что значительное влияние на принятие решений оказывают нейромодуляторы (допамин, серотонин, норадреналин и пр.), искажая предпочтения риска, времени, а также просоциальные приоритеты [Crockett, Fehr, 2014].

Гормоны тоже воздействуют на экономическое поведение. Эксперименты показывают, что уровень окситоцина влияет на межличностное доверие при инвестировании, причём окситоцин увеличивает доверие именно при социальных взаимодействиях, а не просто усиливает стремление преодолевать риск [Kosfeld et al., 2005]. Есть данные о том, что мужчины-трейдеры с более высоким уровнем тестостерона приносят более высокую прибыль. Объясняется это тем, что успешно проведённая сделка подталкивает к более лёгкому принятию риска в новой сделке (так называемый «эффект победителя»), что является следствием повышения уровня тестостерона после достижения успеха [Coates, Herbert, 2008].

Дж. Лёвенштейн ввёл понятие висцеральных факторов экономического поведения, среди которых такие физиологические состояния, как голод, жажда, сексуальное влечение, боль, тяга к наркотику, от которого есть зависимость. Эти состояния сильно влияют на эмоциональный фон человека, а значит, и на принятие им экономических решений [Loewenstein, 1996]. Не менее важный фактор влияния на экономическое поведение – эмоции (гнев, ненависть, сожаление, разочарование, страх, наслаждение, влюблённость и пр.) [Elster, 1998].

Экспериментально доказано, что люди склонны подгонять логику под уже сформировавшееся решение. Так, врачи уверены, что подарки, которые они получают от фармацевтических компаний, не влияют на выбор того, какое лекарство назначить пациенту. Однако исследование утверждает, что это влияние происходит [Dana, Loewenstein, 2003].

Поведенческая экономическая политика

Другое бурно развивающееся направление – поведенческая экономическая политика. Поведенческая экономика дала макроэкономистам важную предпосылку: люди ведут себя нерационально, могут действовать в ущерб собственной долгосрочной выгоде, и их массовое поведение может способствовать возникновению экономических кризисов.

Это стало толчком к развитию *поведенческого патернализма*. Под патернализмом подразумевается вмешательство государства в экономические и социальные процессы в интересах всего общества или отдельных уязвимых групп. В качестве

примеров можно назвать введение обязательного пенсионного и социального страхования, ограничение продаж алкогольных напитков и табачных изделий, высокие акцизы на них и т.д. Наиболее ярко государство борется с потреблением наркотиков, азартными играми и проституцией. Во многих странах также существуют запреты аборт, продаж некоторых книг и пр.

Ключевые методы традиционной патерналистской политики – запрет и штраф, а ее важнейшая проблема – невозможность избавиться от нежелательного явления полностью. В ответ на запреты возникают чёрные рынки, организованная преступность.

Решения поведенческих экономистов позволяют преодолевать такие негативные проявления, как ограниченная рациональность, медленная обучаемость, фрейминг (искажение восприятия под влиянием подачи информации), недостаток самоконтроля. Основной метод поведенческой патерналистской политики – это так называемое подталкивание. В отличие от традиционного патернализма поведенческий не вводит жёсткие запреты, а некоторым образом направляет к рациональному поведению, вмешиваясь в сам процесс принятия решения. Примером «мягкого» патернализма может быть опция выбора «по умолчанию».

Есть несколько концепций поведенческого патернализма, незначительно различающихся между собой.

Признанные авторитеты в сфере поведенческой экономики, К. Камерер и С. Иссачарофф [Camerer, Issacharoff, 2003], предложили концепцию «асимметричного патернализма». Регулирование тогда становится асимметрично патерналистским, когда создаёт преимущества для тех, кто совершает ошибки и в то же время не приносит вреда тем, кто полностью рационален и действует в собственных интересах. Нередко такой подход позиционируется как наиболее аккуратный, осторожный вариант патернализма.

Гарвардские исследователи Д. Бенджамин и Д. Лэйбсон [Benjamin, Laibson, 2003] предложили концепцию «добротного патернализма», который поощряет желаемое поведение, но не исключает возможность потребителей поступать по-своему. Эта политика работает путём установления нежестких барьеров для контрпродуктивного выбора. В качестве примера такого подхода они приводят регулирование азартных игр: жесткий патернализм в этой сфере не работает, так как люди

начинают играть нелегально, что снижает правовую культуру в обществе и питает организованную преступность. Полностью либертарианский отказ от какой-либо регуляции также вреден, так как зависимые от игр люди не могут себя контролировать. «Добрый патернализм» должен найти промежуточную стадию между полными либерализацией и криминализацией. Бенджамин и Лэйбсон предлагают в качестве решения предложить каждому игроку заранее (например, за неделю до игры) самостоятельно определить некий лимит затрат, при достижении которого он не сможет больше играть. Списание средств могло бы происходить со специального банковского счёта, заданный лимит трат по которому не может быть превышен в процессе игры. Это поможет игрокам самим себя ограничивать.

В целом, большинство апологетов поведенческой патерналистской политики строго следуют предпосылке асимметричного патернализма о том, что государственные интервенции должны оказывать сильный эффект на иррациональных агентов и слабый – на рациональных. В их понимании государственное вмешательство должно обязательно сочетаться со свободой выбора.

Дж. Лёвенштейн и Э. Хейсли [Loewenstein, Haisley, 2006] предложили концепцию для политики «лёгкого патернализма», расширяющую индивидуальный выбор. Они называют поведенческих экономистов своеобразными «терапевтами», рекомендации которых оказывают благоприятное воздействие на экономических агентов, не затрагивая их индивидуальную автономность.

Наибольший интерес, на наш взгляд, представляет «либертарианский патернализм» Р. Талера и К. Санстейна [Thaler, Sunstein, 2003], которые существенно популяризировали поведенческую экономическую политику благодаря своему труду «Nudge. Архитектура выбора». Понятие nudge – это то самое подталкивание менее рациональных экономических агентов теми, кто более рационален. Во многом благодаря авторству теории подталкивания Ричард Талер получил в 2017 г. Нобелевскую премию по экономике.

Ключевое понятие патернализма Талера и Санстейна – «архитектура выбора». Оно предполагает формирование такой ситуации, в которой наиболее полезный для экономического агента вариант идёт «по умолчанию» – по пути наименьшего сопротивления. Например, при установке программного

обеспечения стандартные для обычного пользователя настройки уже отмечены галочками; банкоматы, чтобы люди не забывали в них свои карточки после снятия наличных (так называемая «ошибка завершения»), сначала выдают карточки, и только после этого – сами деньги.

Во многих странах в настоящее время созданы экспертные центры поведенческой экономической политики, использующие те или иные концепции поведенческого патернализма для решения широкого спектра социально-экономических проблем.

Группы поведенческого регулирования могут быть организованы в рамках централизованной или децентрализованной модели. В первом случае подразделение входит в структуру госорганов или является обособленным государственным учреждением (это характерно для стран, которые первыми стали применять методы поведенческой экономики в госуправлении – США, Великобритания, Австралия и некоторые другие). Во втором случае подразделение либо не входит в структуру госорганов и представляет собой некоммерческую организацию, либо единое подразделение отсутствует, а в каждом госоргане созданы свои отделы, департаменты и т.п., реализующие политику патернализма (такой подход характерен для европейских стран, самая сильная группа находится в Дании).

Одной из наиболее крупных групп первого типа является британская Behavioural Insights Team, образованная в 2010 г. Группа работает с правительством, местными властями, частным бизнесом и благотворительными фондами. Ее работа охватывает широкий спектр направлений: от здравоохранения и гуманитарной помощи, до образования, социального капитала, работы с потребителями и экономического роста.

Количество организаций, применяющих поведенческие инсайты, постоянно растёт во всем мире, как и число сфер и областей применения методов поведенческой экономики. По состоянию на 2017 г. ОЭСР выделяет 10 ключевых на основе конкретных кейсов².

1. Защита потребителей – более понятные счета за услуги, повышение прозрачности информации о займах, о ценообразовании

² Behavioural Insights and Public Policy Lessons from Around the World – Paris: OECD Publishing, 2017.

на энергию, защита от недобросовестной рекламы, информирование об уменьшении производителями стандартных упаковок и т.д.

2. Образование – популяризация программ послешкольного дополнительного образования, увеличение грамотности взрослых и пр.

3. Потребление энергии – оптимизация потребления конечными потребителями, популяризация ВИЭ, повышение эффективности использования.

4. Окружающая среда – сокращение потребления воды, изменение социальных норм в части потребления природных ресурсов, популяризация ремонта вместо приобретения новых вещей, сокращение объемов продовольственных отходов путём дополнительного информирования о сроках годности и пр.

5. Финансовые продукты – разъяснение рисков инвестирования в сложные финансовые продукты, упрощение информации о финансовых продуктах и услугах, обучение инвестированию, снижение нагрузки на краудфандинг-проекты, повышение доверия к благотворительным фондам, препятствование закредитованности слоёв населения с низким доходом, подталкивание к более осознанному пенсионному планированию, препятствование завышенной оценке рисков при страховании, помощь в подборе наиболее выгодных сберегательных счетов и т.д.

6. Здоровье и безопасность – подталкивание к участию в программах донорства органов, борьба с курением, ожирением, потреблением фастфуда и газированных напитков, снижение вероятности стать пассивным курильщиком, повышение продаж овощей, упрощение информации о рисках заражения ВИЧ, популяризация спорта среди офисных работников и т.п.

7. Рынок труда – сокращение зависимости от пособий по безработице, более эффективное совмещение работодателей и претендентов на рабочие места, обучение менторов для среднего и малого бизнеса, популяризация участия в программах поддержки бизнеса и пр.

8. Общественные службы – обновление лицензий на автомобили онлайн, упрощение регистрации предпринимателей, стимулирование предпринимателей отвечать на письма от государственных структур, создание служб «одного окна», повышение доверия к госорганам и др.

9. Налоги – подталкивание к своевременной сдаче налоговых деклараций и уплате налогов.

10. Телекоммуникации – упрощение контрактов, повышение доступности информации о тарифах, подталкивание к своевременной оплате счетов, внедрение автоматически продляемых контрактов на услуги и пр.

Этот далеко не полный ряд даёт некоторое представление о том, насколько глубоко проникли идеи и концепции поведенческой экономики в самые разные экономические и социальные сферы. Такая экспансия дает нам основание охарактеризовать третью фазу развития поведенческой экономики как стадию поведенческого империализма. Она началась в середине 2000-х и продолжается по сей день.

Заключение

Мы рассмотрели существующие подходы к периодизации поведенческой экономики и, используя методологию научно-исследовательских программ, предложили собственную периодизацию, включающую современный период. По нашему мнению, развитие поведенческой экономики можно разделить на три ярко выраженные стадии: 1) формирование жесткого ядра, 2) создание защитного пояса, 3) империализм. Неоклассическая экономика прошла эти же стадии развития, и в статье приведено сопоставление этих научно-исследовательских программ. Большую значимость поведенческой экономики для современной экономической науки подчёркивает библиометрический анализ наиболее цитируемых статей, относящихся к этой отрасли знания.

Предложенная нами классификация устанавливает методологические связи внутри научного знания и открывает новые горизонты будущим исследователям. На наш взгляд, поведенческая научно-исследовательская программа ещё не достигла пика своего развития, а значит, несёт в себе значительные перспективы новых открытий.

Литература/ References

Гуриев С.М. Три источника – три составные части экономического империализма // *Общественные науки и современность.* 2008. № 3. С. 134–141.

Guriev, S.M. (2008). Three Sources and Three Components of Economic Imperialism. *Social Sciences and Contemporary World*. No. 3. Pp. 134–141. (In Russ.).

Управителей А. А. Ежегодная конференция Общества по развитию поведенческой экономики (SABE) // Журнал НЭА. 2020. № 4 (48). С. 229–231.

Upravitelev, A. (2020). Society for the Advancement of Behavioral Economics (SABE) Annual Conference. *The Journal of the New Economic Association*. No. 4 (48). Pp. 299–231. (In Russ.).

Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. Pp. 503–546.

Angner, E. (2019). We're all behavioral economists now. *Journal of Economic Methodology*. No. 26, 3. Pp. 195–207.

Angner, E., Loewenshtein, G. (2006). Behavioral Economics. In Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science. North Holland: Elsevier.

Barberis, N. (2018), Richard Thaler and the Rise of Behavioral Economics. *Scand. J. of Economics*. No. 120. Pp. 661–684.

Barberis, N., Shleifer, A., Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*. No. 49, 3. Pp. 307–343.

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*. No. 110,1. Pp. 73–92.

Benjamin, D., Laibson, D. (2003). *Good policies for bad governments: behavioral political economy*. Boston Fed Conference on Behavioral Economics Proceedings, 48(Jun).

Blaug, M. (1998). *Economic Theory in Retrospect*. New York: Cambridge University Press.

Bolton, G.E., Ockenfels, A. (2000). ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. *The American Economic Review*. No. 90, 1. Pp. 166–193.

Camerer, C., Issacharoff, S. et al. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism'. *University of Pennsylvania Law Review*. (151). Pp. 1211–1254.

Coates, J.M., Herbert, J. (2008). Endogenous Steroids and Financial Risk Taking on a London Trading Floor. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. No. 105, 16. Pp. 6167–6172.

Crockett, M.J., Fehr, E. (2014). Pharmacology of economic and social decision making. In: *Neuroeconomics*. Vol 2. P.W. Glimcher and E. Fehr (eds.). London: Elsevier Inc. Pp. 257–279.

Dana, J., Lowenstein, G. (2003). A psychological perspective on the influence of gifts to physicians from industry. *Journal of the American Medical Association*. No. 290, 2. Pp. 252–255.

De Bondt, W., Thaler, R. (1985). Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance*. No. 40, 3. Pp. 793–805.

Ekelund, R.B., & Hébert, R.F. (2002). Retrospectives: The Origins of Neoclassical Microeconomics. *The Journal of Economic Perspectives*. No. 16(3). Pp. 197–215.

Elster, Jon, (1998). Emotions and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*. No. 36, issue 1. Pp. 47–74.

- Falk, A., Fischbacher, U. (2006). A theory of reciprocity. *Games and Economic Behavior*. No. 54, 2. Pp. 293–315.
- Fehr, E., Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments, *The American Economic Review*. No. 90(4). Pp. 980–994.
- Fehr, E., Gächter, S. (2000). Fairness and Retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*. No.14, 3. Pp. 159–181.
- Fehr, E., Schmidt, K. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*. No. 114, 3. Pp. 817–868.
- Frantz, R. (2020). *The “Big 3.” Simon, Katona, Leibenstein*. The Beginnings of Behavioral Economics, Academic Press. Pp. 25–45.
- Frederick, S., Loewenstein, G., O’Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*. No. 40, 2. Pp. 351–401.
- Geiger, N. (2017). The rise of behavioral economics: a quantitative assessment. *Social Science History*, (3). Pp. 555–583.
- Guriev, S. (2008). The Three Sources and Three Components of Economic Imperialism. *Social Sciences and Contemporary World*. (3). Pp. 134–141.
- Heukelom, F. (2012). The Alfred P. Sloan and Russell Sage Foundations’ Behavioral Economics Program, 1984–1992. *Science in Context*, 25(2). Pp. 263–286.
- Hong, H., Stein, J. (1999). Unified Theory of Underreaction, Momentum Trading and Overreaction in Asset Markets. *Journal of Finance*. No. 54, 6. Pp. 2143–2184.
- Huberman, G., Regev, T. (2001). Contagious Speculation and a Cure for Cancer: a Nonevent that Made Stock Prices Soar. *Journal of Finance*. No. 56, 1. Pp. 387–396.
- Jolls, C., Sunstein, C. R., & Thaler, R. (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*. No. 50(5). Pp. 1471–1550.
- Kahneman, D., Tverski, A. (1979.) Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*. No. 47. Pp. 263–291.
- Katona, G. (1951). *Psychological analysis of economic behavior*. McGraw-Hill.
- Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P.J, Fischbacher, U., Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature*. No. 435, 7042. Pp. 673–676.
- Kőszegi, B., Rabin, M. (2006). A model of reference-dependent preferences. *The Quarterly Journal of Economics*. No. 121, 4. Pp. 1133–1165.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*. No. 112, 2. Pp. 443–78.
- Lakatos, I. (1978). *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers Vol. 1*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leibenstein, H. (1950). Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers’ Demand. *The Quarterly Journal of Economics*. No. 64(2). Pp. 183–207.
- Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. No. 65, 3. Pp. 272–292.
- Loewenstein, G. et al. (2001). Risk as feelings Psychological Bulletin 127(2). Pp. 267–286.
- Loewenstein, G., Haisley, E. (2006). *The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of ‘Light’ Paternalism*. in Perspectives on the Future of Economics: Positive and Normative Foundations. The Handbook of Economic Methodologies. Vol. 1. Oxford: Oxford University Press.

Merigo, J.M., Rocafort, A. & Aznar-Alarcón, J. (2016). Bibliometric Overview of Business & Economics Research. *Journal of Business Economics and Management*. No. 17. Pp. 397–413.

Odean, T. (1998). Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? *Journal of Finance*. No. 53, 5. Pp. 1775–1798.

Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*. No. 83, 5. Pp. 1281–1302.

Rabin, M., (2002). A Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*. No. 46(4–5). Pp. 657–685.

Sent, E.-M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. *History of Political Economy*. No. 36(4). Pp. 735–760.

Shefrin, H., Statman M. (1985). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. *Journal of Finance*. No. 40, 3. Pp. 777–790.

Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 69, No. 1. Pp. 99–118.

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

Thaler, R. H. (1999). *The End of Behavioral Finance*. *Financial Analysts Journal*. No. 55(6). Pp. 12–17.

Thaler, R., Sunstein, C. (2003). Libertarian Paternalism. *American Economic Review*. No. 93, 2. Pp. 175–179.

Thaler, R.H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. No. 12. Pp. 183–206.

Thaler, Richard (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*. No. 1, 1. Pp. 39–60.

Thaler, Richard (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*. No. 4, issue 3. Pp. 199–214.

Tversky A., Kahneman D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*. No. 185, 4157. Pp. 1124–1131.

Tversky, A., Kahneman, D. (1985). The framing of decisions and the psychology of choice. *Behavioral decision making*. Springer, Boston, MA. Pp. 25–41.

Статья поступила 17.12.2021

Статья принята к публикации 02.02.2022

Для цитирования: Управителей А. А. Поведенческий империализм и три стадии развития поведенческой экономики // ЭКО. 2022. № 6. С. 67–88. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2022-6-67-88

For citation: Upravitelev, A.A. (2022). Behavioral Imperialism and the Three Stages of Behavioral Economics. *ECO*. No. 6. Pp. 67–88. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2022-6-67-88

Summary

Upravitelev, A., Saint Petersburg University, Saint Petersburg

Behavioral Imperialism and the Three Stages of Behavioral Economics

Abstract. Behavioral economics has developed significantly in recent years. The author offers an original periodization of this direction, based on the methodology of research programs of I. Lakatos. Three stages are distinguished: during the first one the rigid conceptual core of behavioral economics was formed, during the second one (the stage of formation of the protective belt) the key theories of behavioral micro-, macroeconomics and behavioral finance were created. The third stage is characterized by extensive penetration of elements of behavioral economics into the sphere of economic policy and other social disciplines. By analogy with the economic imperialism of the 20th century, which was based on neoclassical theory, it is proposed to call this expansion behavioral imperialism.

Keywords: *behavioral economics; economic methodology; bounded rationality; prospect theory; behavioral paternalism*