

1 Новая поведенческая экономика

Ричард Талер в книге "Новая поведенческая экономика" предлагает переосмыслить человеческое поведение; он утверждает, что *человек рациональный* - слишком ограниченная модель, чтобы объяснить наши решения и поступки. Традиционная экономическая теория и теория игр пытаются описывать поведение выдуманных рационалов, но реальные люди действуют иначе.

Цель книги - показать, почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать.

Талер описывает несколько типов отклонений от рационального поведения, используя понятие "предположительно малозначимые факторы". Приводимые им примеры показывают, что некоторые факторы, которые в классической теории не играют роли, на самом деле значимы при принятии решений на практике.

1.1 Предположительно малозначимые факторы

1) Чувство справедливости.

Пример 1 В начале своей преподавательской карьеры автор составил промежуточный экзамен таким образом, чтобы разделить студентов на три группы: отличники, середнячки и отстающие. Результаты экзамена показали, что Талер добился своей цели - разброс оценок получился широким, но студенты оказались недовольны. Основная их претензия состояла в том, что среднее количество баллов, которое им удалось набрать, было всего 72 при максимально возможных 100. Хотя после перевода баллов в оценки распределение было стандартным - основное количество оценок соответствовало оценкам "4" и "4+" студенты негодовали, писали жалобы.

В следующий раз Талер изменил систему оценок так, что максимальное количество баллов равнялось 137, при этом среднее количество набранных баллов составило 96 - намного ближе к 100, чувство справедливости торжествовало. Поменялся вид подачи результатов, студенты были довольны.

Пример 2 Канеман: Когда супермаркет в провинциальном городе предоставил большие скидки на некоторые товары, то общая выручка значительно сократилась: часть постоянных покупателей ушла, так как они обиделись из-за того, что им ранее продали те же товары по завышенной цене.

Пример 3 В сильный снегопад одна из компаний, продающая лопаты для уборки снега, подняла цены на свою продукцию. Из-за этого поступка покупатели устроили разборки, чуть

не пошли бить окна магазина.

Другие факторы, вызывающие по мнению Талера, нерациональное поведение:

2) Эффект эндаумента (владения)

3) Ложные эвристики и ошибки в определении вероятностей

4) Теория перспектив против классической теории полезности

5) Рациональное поведение на финансовых рынках

Одна из "священных коров" западной экономической теории - принцип рационального поведения на финансовых рынках. Он включает распространенное мнение о том, что цены на акции отражают реальную стоимость компании (то есть рынок правильно оценивает стоимость компаний, схема перепродажи "дешево купить - дорого продать" обычно не работает).

Дополнительным обоснованием этой "священной коровы" является следующее объяснение: конечно, на рынок попадают непрофессионалы, но в основном характер функционирования рынка определяется профессионалами (достаточно 10% профессионалов среди всех агентов для рациональности рынка).

Цель Талера - развенчать эти мифы с помощью экспериментов и статистики.

6) Как избежать нерациональных решений и больших потерь?

Обычные люди используют искусственно созданные приемы, которые рационалам не нужны и даже снижают выгоду рационалов. Одним из таких приемов является разделение личного бюджета (например, на коммунальные платежи, на отдых, на продукты, ...).

С точки зрения рационала такое деление невыгодно, так как существуют возможности увеличения полезности при переброске капитала в иную сферу.

С тем же чувством справедливости Талер связывает отклонение от равновесий Нэша, наблюдаемые в экспериментальных игровых ситуациях.

Игра "Ультиматум" Двум игроками представляется возможность получить 100 \$, исходя из следующих условий. Первый игрок предлагает партнеру часть этой суммы. Если второй игрок согласится на эту пропорцию, сделка состоится. Иначе никто ничего не получит.

Равновесие Нэша - предложить самую маленькую часть суммы (один цент) и принять это предложение. В реальности же предлагающие игроки часто выделяют партнеру значительную часть выигрыша (до 50%), а отвечающие, при предложении менее 20% от начальной суммы, обычно отклоняют такие пропорции как "несправедливые", наказывая предлагающего за скупость.

Игра "Дилемма заключенного" У каждого игрока две стратегии: Кооператора и Эгоиста.

Матрица выигрышей имеют следующий вид:

$$\begin{pmatrix} & \text{Кооператор} & \text{Эгоист} \\ \text{Кооператор} & (6, 6) & (0, 10) \\ \text{Эгоист} & (10, 0) & (1, 1) \end{pmatrix}$$

Таким образом, единственное равновесие Нэша в доминирующих стратегиях соответствуют эгоистическому поведению. Изучение поведения в экспериментах показывает, что в 40% - 50% случаях игроки приходят к кооперативной стратегии, а не следуют равновесию Нэша.

Игра "Общественные блага" Участвуют несколько игроков, у каждого есть сумма в 100 \$. Часть этой суммы можно вложить в общий фонд. При вложении в общий фонд вложенный капитал удвоится, а затем разделится поровну между всеми игроками. Если оставить деньги у себя, сумма не изменится.

Равновесная по Нэшу стратегия каждого игрока - ничего не вкладывать в общий фонд. Парето-оптимальная ситуация - вложить каждому все деньги в общий фонд. Обычно в экспериментах люди половину вкладывают, половину оставляют себе. (Интересный факт - экономисты вкладывают в среднем 20 %)

Насколько все приведенные выше отклонения от рационального поведения опровергают классическую теорию?

– Незначительно, так в приведенных ситуациях на человека влияют последствия его поступков. Такие ситуации нужно рассматривать в рамках теории *повторяющихся с некоторой вероятностью* игр. Интересная работа про повторяющиеся игры - "Формирование социальных норм в рамках повторяющихся игр" японского исследователя.

Существует "Народная теорема": любой индивидуально рациональный исход может оказаться равновесным (устойчивым) в повторяющейся игре при некоторых условиях.

7) Узкий фрейминг

Идея относится к теме ментального учета: когда экономические события или транзакции оцениваются в совокупности, а когда отдельно?

Пример Талера

Компания владела сетью изданий, в основном это были журналы, и каждый исполнительный директор в аудитории возглавлял одно из этих изданий, и все они управлялись независимо друг от друга. Глава всей компании также присутствовал в аудитории, он сидел в последнем ряду, наблюдая и слушая. Талер предложил руководителям обдумать следующую ситуацию: предположим, у вас есть возможность инвестировать в свое подразделение 1 000 000 \$. После того, как вложение сделано, остается 50 %-ный шанс, что прибыль составит 2 000 000 \$, и 50 %-ный шанс, что вы потеряете 1 000 000 \$. Таким образом, ожидаемый воз-

врат на инвестиции составляет 500 000 \$. Компания является достаточно крупной, чтобы на ее стабильности не сказались убытки в размере 1 000 000 \$ или даже нескольких миллионов. Затем Талер попросил поднять руки тех, кто согласился бы на такой инвестиционный проект. Из двадцати трех руководителей, присутствовавших в аудитории, только трое подняли руки.

Талер задал вопрос генеральному директору: "Если бы все эти проекты были независимыми, т. е. успех одного никак не влиял на успех другого, то сколько таких инвестиционных проектов вы бы поддержали?" Его ответ был – все! Если все подразделения компании сделают вложения в эти проекты, то ожидаемая прибыль составит 11,5 миллиона долларов (т. к. в каждом случае прибыль составит полмиллиона), несложные математические расчеты показывают, что шанс потерять деньги составляет менее 5 %. Поэтому глава компании посчитал, что согласие на подобный проект является очевидным решением.

«Что ж, это означает, что у вас проблемы, – ответил Талер главе компании. – Ведь у вас никогда не будет всех двадцати трех проектов, вы получите только три. Видимо, вы что-то делаете неправильно: либо нанимаете неэффективных менеджеров, которые не желают рисковать, или, что, вероятнее всего, создаете систему поощрений и наказаний, в которой риски подобного рода не приветствуются». Глава компании улыбнулся со знанием дела, но промолчал, он ждал, что скажут другие участники встречи.

Талер обратился к одному из руководителей, который сказал, что не стал бы вкладывать деньги в такой проект, и попросил его объяснить причину. Он сказал, что если бы вложение принесло прибыль, то его, возможно, погладили бы по голове и выдали какой-то бонус, скажем, трехмесячную зарплату. Но если бы проект закончился убытками, то, по его мнению, у него были бы все шансы быть уволенным. Ему нравилась его работа, и он не хотел рисковать ею, принимая решение, которое в лучшем случае принесло бы ему трехмесячную зарплату.

Узкий фрейминг мешает тому, чтобы глава компании получил все 23 проекта, как ему хотелось бы, вместо того чтобы получить только три. Если рассматривать 23 проекта в совокупности как портфельные инвестиции, то становится ясно, что для компании такой пакет инвестиций является чрезвычайно выгодным. Но при более узком рассмотрении ситуации, по одному проекту в отдельности, руководители подразделений не будут идти на риск. В конечном итоге компания берет на себя слишком мало риска. Одно из решений этой проблемы – агрегировать инвестиции в один пул, так чтобы они считались одним инвестиционным пакетом.

Обоснование рациональности данной системы стимулирования: глава фирмы не может отличить рациональные потери от халатности или злоупотреблений на местах. Увольнение начальника подразделения дает некую страховку. Как организовать стимулирование и контроль – важная задача, которую надо решать с учетом специфики компании.

Стратегия операций на фондовом рынке, подтверждающая его неэффективность: для

каждой акции вводится индекс - отношение цены акции к доходам от неё за год. Если отношение высокое - "дорогая" акция, низкое - "дешевая" акция. Суть стратегии - покупать дешевые акции.

Изучалась эффективность этой стратегии на исторических данных с начала 20 века. Были периоды (1919 - 1933 гг - великая депрессия), когда эта стратегия не работала. Но после этого наступает довольно длительный период работоспособности модели. При этом нужно было избегать частого пересмотра портфеля. При покупке на срок больше 5 лет, сравниваем портфели из 35 самых дорогих против 35 самых дешевых: дорогие показывают убыток 10%, дешевые - прирост 30%

Вывод - чисто спекулятивные операции дают прибыль! Без всякой рациональности!

Еще примеры, подтверждающие неэффективность рынка:

Октябрь 1987. Общебиржевой индекс упал на 20%. Не могли же все компании подешеветь в один день на 20%?

Кризис 1998 - глобальное падение акций компаний, связанных с недвижимостью.

Пример

Торговля акциями компании "Зcom". основное направление деятельности - комп.сети и Ethernet. Эта же компания приобрела "Palm" , которые производили модный наладонник "Palm Pilot".

Компания "Зcom" чьи акции не росли, решила продать долю в "Palm" (5% из 100%). Рассуждение Талера: если цена отражает реальную стоимость компании, акции не должны были вырасти после разделения компании). Но акции "Зcom" выросли с 40 до 100 долл. Далее каждый акционер "Зcom" получает по 1,5 % акции "Palm".

В конечном итоге цена "Palm" выросла до 95 долл (с 40), а каждая акция Зcom (вроде как должна была стоить $95 \cdot 1,5 + \text{остальное от Зcom}$) упала до отметки 82 долл и оставалась ниже 95 долл еще несколько месяцев.

Объяснение Талера: на рынке в большом количестве присутствуют *идиоты* - шумовые трейдеры.

Талер дополняет, что особых возможностей заработать на этих отклонения рынка от равновесного состояния не было (но один аспирант купил себе спорткар, то есть можно было заработать десятки тысяч долларов, но не десятки миллионов). Цена зачастую несправедлива, но предложить стратегию, которая поможет заработать на иррациональности, автор не берется.

Возможны ситуации, когда некорректная цена со временем становится еще более несправедливой. Это должно отпугнуть рациональных трейдеров, которые считают себя умнее всех.

Вывод автора: необходимо помогать людям делать правильный, эффективный выбор. Талер формирует "теорию подталкивания рассматривающую вопрос "Как сформировать экономические правила таким образом, чтобы ограниченно рациональные субъекты могли принимать эффективные решения?"

Талер сейчас (февраль 2020 года) является президентом Американской экономической ассоциации. Многие классические экономисты воспринимали его негативно, но с течением времени ему удалось пробиться в элиту экономического общества.

Критика идей Талера касательно игр в справедливость: при маленьких ставках, возможно, и наблюдается отклонение результатов от рационального, но при больших суммах отклонения будут незначительными. Эксперименты не подтвердили этой гипотезы.

Также изучалось, как половая и гендерная структура влияет на поведение в таких играх. Обнаружили, что не стоит доверять мужчинам младше 30 лет, они ведут себя эгоистично, не соблюдая традиционные нормы.

1.2 Теория подталкивания Талера

Свою программу регулирования поведения Талер называет либертарианским паттернализмом. У определения либертарианский общий корень с либеральным, что связано с самостоятельным поведением рационально мыслящего индивидуума в условиях конкурентной экономики. Противоречащий термин паттернализм указывает на существование ментора, который создает условия для верного, рационального выбора человека. Другое название программы - теория подталкивания.

В США государственные пенсионные отчисления не обеспечивают приемлемого уровня жизни для пенсионеров. Перед государством стоит важная задача - подтолкнуть людей к тому, чтобы они создавали личные накопления на пенсию.

У многих людей есть существенные предпочтения текущего потребления потреблению в будущем. Это влечет за собой трудности при накоплении капитала к пенсии в ущерб текущему потреблению. В чем-то ситуация с пенсионными накоплениями похожа на эксперимент с детьми, которым предлагали второе прижорное, только если они не скушают первое немедленно.

Талер представил пенсионную программу под названием «Откладывай больше с каждым днем». Идея была в том, чтобы у человека была возможность **принять решение сегодня о том, чтобы увеличить уровень своих сбережений в будущем**, точнее, когда он получит следующее повышение заработной платы. То, что отчисления не начнутся моментально,

позволяло избавиться от фактора предпочтения текущего потребления.

Также, данная программа помогала облегчить выбор. Для многих людей сам факт наличия выбора влечет за собой трудности. Разумный конкретный план воспринимался значительно лучше, чем многовариантность.

Другим примером подталкивания является установка разделяющих барьеров на дорогах. При том, что водители обязаны быть рациональными, такие барьеры значительно снижают количество аварий.

Еще один пример регулирования поведения - программа посмертного донорства органов. Во многих западных странах после смерти человека его органы могут быть использованы для пересадки другим. Талер рассматривает различные способы присоединения людей к этой программе:

- согласие по умолчанию
- подтверждаемое согласие
- личное согласие

Вариант с подтверждением был заведомо неэффективным - людям не хотелось задумываться над смертью, такие мысли их отталкивали.

Во время того, как Дэвид Кэмерон исполнял обязанности премьер-министра Соединённого Королевства (2010—2016), Талер, совместно с небольшой командой решал целый ряд практических задач в Великобритании:

1) сбор определенного налога, который некоторая категория граждан должна была осознанно (не автоматизированно) платить. Талер считал, что нужно разослать письма с напоминаниями. Эффект от этих писем оказался очень хорошим - 90 % получателей писем заплатили налог вовремя. Налога собрали на 1 млн фунтов стерлингов больше;

2) утепление помещений;

3) успешно прошла программа по распространению практики использования внутриматочных спиралей для девочек-подростков, что уменьшило количество абортов;

В настоящее время 51 государство использует используют рекомендации поведенческой науки для разработки политических программ.

Какие перспективы отмечает Талер?

Как снижать налоги для того, чтобы стимулировать потребление? Следует ли одновременно проводить снижение или растянуть программу во времени?

Как вернуть деньги из-за границы? Какую программу создать, чтобы люди инвестировали внутри страны, а не выводили деньги за рубеж?

Как побудить людей быть предпринимателями? Сейчас среди стартапов большой процент неудач, поэтому нужно создавать среду, которая бы стимулировала людей, несмотря на эти неудачи, открывать новые предприятия. Как сделать так, чтобы люди относились к неудачам нормально?

Как повысить качество образования? Талер рекомендует посылать родителям учеников напоминания о предстоящей к/р и говорит о разработке мер финансового поощрения и учителей, и учеников.

Как создать программу для поддержки широкого фрейминга? Но в данном случае система сложнее, чем рассматривает Талер в своей книге, так как присутствует информационная асимметрия: компания значительно наказывает людей, допустивших серьезные убытки, для того, чтобы предотвратить сговоры с внешними агентами. Поэтому решать здесь задачу стимулирования нужно совместно с задачей внутрефирменного контроля – насколько руководство способно контролировать деятельность подразделений, которые взаимодействуют с заказчиками.

Пример

При подаче заявления в страховую компанию о возмещении ущерба можно столкнуться с тем, что агент говорит о готовности страховой возместить ущерб в два раза больший реального. Это связано с тем, что агент страховой компании, работающий при тех. центре, находится в сговоре с этим центром. Тех. центр хочет максимизировать объем ремонта и агент действует вопреки интересам страховой компании.