https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

КАЗАНЬ

2022

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

УДК 330.88
ББК 65.01
П42

Печатается по рекомендации
Учебно-методической комиссии
Института управления, экономики и финансов
(протокол № 8 от 27 мая 2022 г.)

Рецензенты:
доктор экономических наук, доцент Финансового университета
при Правительстве РФ **М.В. Полевая;**
доктор экономических наук, профессор Казанского (Приволжского)
федерального университета **Л.Н. Сафиуллин**

П42 **Поведенческая и экспериментальная экономика:** учебное пособие / Н.И. Ларионова, Ю.А. Варламова, Ю.Л. Одинцова, И.А. Кабашева. – Казань: Издательство Казанского университета, 2022. – 112 с.

ISBN 978-5-00130-607-8

Учебное пособие посвящено современному направлению экономической теории – поведенческой и экспериментальной экономике. Пособие содержит основной материалам по темам курса, глоссарий, вопросы для самоконтроля, задания для обсуждения на практических занятиях. Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика».

УДК 330.88
ББК 65.01

ISBN 978-5-00130-607-8

© Издательство Казанского университета, 2022

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Введение в поведенческую и экспериментальную экономику. Рациональность 4
Тема 2. Теории принятия решений. Эвристики 21
Тема 3. Поведенческие эффекты: применение в бизнесе и жизни 39
Тема 4. Эксперимент в поведенческой экономической теории 55
Тема 5. Архитектура выбора 72
Тема 6. Традиционные и поведенческие финансы 89
Общий глоссарий 101
Литература 104

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКУЮ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Основные вопросы:

1.1. Сущность поведенческой и экспериментальной экономики.

1.2. Рациональность и ее типы.

1.3. Исторические этапы возникновения поведенческой и экспериментальной экономики.

1.1. Сущность поведенческой и экспериментальной экономики

Поведенческая и экспериментальная экономика как отдельные научные направления начали поиск своего призвания в 1970-х гг., несмотря на попытки исследования психологических основ принятия экономических решений в более ранее периоды. В 2002 г. Нобелевская премия по экономике была вручена Даниэлю Канеману и Вернону Смиту, основателям поведенческой и экспериментальной экономик соответственно, что можно считать признанием данных научных направлений исследований в экономических науках мировым сообществом.

Поведенческая экономика – научная дисциплина, предметом исследования которой выступает принятие решений отдельными экономическими субъектами под влиянием различных социальных, когнитивных и эмоциональных факторов.

Поведенческая экономика возникла на основе критики основных постулатов неоклассической экономической теории, в первую очередь, в отношении вопросов рациональности поведения экономических агентов. Она в большинстве случаев базируется на достижениях психологии и психологического подхода к анализу процесса принятия решений индивидов и широко использует эксперимент как метод познания.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Поведенческая экономика – это наука о поведении человека. Она отвечает на вопросы:

- Как человек ведет себя в реальной экономике?
- Как делает выбор и принимает решения?
- Какие психологические причины лежат в основе принятия решений?
- Каковы последствия принятых им решений?
- Как можно скорректировать процесс принятия решений индивида, подтолкнуть его к принятию эффективных решений?

Экспериментальная экономика является наукой, основным предметом исследования которой выступает применение экспериментальных методов, в том числе статистических, эконометрических, и вычислительного подхода для изучения экономических вопросов.

Сравнительный анализ поведенческой и экспериментальной экономик позволяет выделить ряд общих черт между двумя научными направлениями:

– оба научных направления занимаются изучением процесса принятия решений;

– используют экспериментальные методы.

Но не стоит считать, что, несмотря на близость научных направлений, между поведенческой и экспериментальной экономиками не существует отличий. Различия присутствуют, при этом ряд из них концептуального плана (см. табл. 1.1).

Поведенческая и экспериментальная экономики близки друг к другу по методу исследования. Оба направления экономических исследований объединяет их отношение к аксиомам неоклассической экономической теории: поведенческая экономика построена на критике рационального поведения индивидов, экспериментальная экономика поддерживает постулаты рационалистического подхода к моделированию поведения индивида, однако согласна с идеей наличия предпочтений (так называемой «среды»), которые также влияют на процесс принятия решений.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Таблица 1.1

Различия между поведенческой и экспериментальной экономиками

Поведенческая экономика	Экспериментальная экономика
Поведенческая экономика постулирует критический подход по отношению к неоклассической экономической теории, на практике доказывая, что основные «классические» теоретические модели не работают в силу того, что они строятся на допущении о рациональности поведения индивида, что не совпадает с поведением людей в реальности	Экспериментальная экономика в основном обосновывает работоспособность «классических» моделей экономической теории, обоснованность которых можно доказать в ходе лабораторных экспериментов. В данном случае основная задача исследователя – корректно провести лабораторный эксперимент
Фокус исследований поведенческой экономики сосредоточен на особенностях индивидуального поведения	Фокус исследований экспериментальной экономики сосредоточен на особенностях межличностного взаимодействия
Поведенческая экономика широко опирается на психологический подход	В экспериментальной экономике присутствуют области исследований, не связанные с психологическим подходом
Поведенческая экономика использует не только экспериментальные методы, но и метод наблюдений	Основной метод исследования экспериментальной экономики – эксперименты

1.2. Рациональность и ее типы

Концепция рациональности является базовой предпосылкой в моделях неоклассической экономической теории. Рациональный экономический агент максимизирует свои выгоды при заданном бюджетном ограничении, при этом он:

– обладает полной информацией о всех альтернативах (полнота информации);

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

– может сравнивать все альтернативы по их полезности и проранжировать их согласовано (сравнимость и транзитивность);

– четко знает свои предпочтения, и они не меняются (выявленные предпочтения, постоянство предпочтений);

– все дополнительные индивидуальные факторы, которые могут повлиять на принятие решений (личный опыт, взаимодействие с другими людьми) игнорируются.

Данные аксиомы рационального выбора лежат в основе микроэкономического моделирования принятия решения потребителем[1]. Такие предпосылки позволяют использовать кривые безразличия для графического описания функций полезности потребителя. При этом кривые безразличия обладают рядом важных свойств: они не пересекаются, выпуклы по отношению к началу координат, можно найти оптимальное решение (точку касания с линией бюджетного ограничения), и оно будет единственным.

Однако возникает вопрос: всегда ли человек ведет себя рационально? Рациональность предполагает эгоистическое поведение, когда человек думает только о максимизации своей полезности и преследует свои собственные интересы. Можно привести ряд примеров, так называемого иррационального поведения людей[2]. Примером может служить отсутствие самоконтроля при принятии решений, когда удовольствие от потребления сейчас мы ценим выше, чем положительные моменты отказа от немедленного потребления в будущем: отказаться от фаст-фуда для более здорового питания и спортивной физической формы (так называемый эффект гиперболического дис-

[1] *Вэриан Х.Р.* Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. М., 1997.

[2] *Ариели Д.* Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. М., 2022. 336 с.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

контирования[3]). Сравнение основных принципов поведения рационального агента и реального человека представлено в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Сравнение поведения рационального агента и реального человека

Рациональный агент	Реальный человек
Знает все альтернативы и все их параметры, обладает полнотой информации	Сталкивается со значительным количеством альтернатив Информация об альтернативах ограничена
Может сравнивать и проранжировать все альтернативы согласованно	Не всегда может сравнить и проранжировать альтернативы
Четко знает свои предпочтения, и они не меняются	Не всегда знает, что он хочет. Предпочтения индивида меняются под действием внешних факторов
Выбирает лучший вариант, который позволяет максимизировать полезность	Не всегда есть оптимум Не всегда можно его вычислить Выбор может быть эмоциональным (спонтанные покупки)

Для принятия рациональных решений существуют определенные ограничения, о которых впервые поставил вопрос Герберт Саймон[4]. Им была сформулирована концепция ограниченной рациональности, которая впоследствии была положена в основу неоклассического синтеза.

Можно выделить следующие типы рациональности:

1. Полная рациональность предполагает, что человек использует всю имеющуюся информацию наилучшим образом и максими-

[3] *Ainslie G., Haendel V.* The motives of the will. In: E. Gottheil, K. Druley, T. Skodola, H. Waxman (eds.). Etiology Aspects of Alcohol and Drug Abuse, Springfield, Ill.: Charles C. Thomas, 1983. Pp. 119–140.

[4] *Simon H.A.* A Behavioral Model of Rational Choice // The Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. № 1. Pp. 99–118.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

зирует свою выгоду. Например, при совершении покупки рациональный индивид обладает информацией о всех возможных альтернативах данного товара, о всех характеристиках, может проранжировать альтернативы и выбрать лучшую (максимизирующую его полезность) при доступном бюджетном ограничении.

2. Ограниченная рациональность отражает трудности в сборе и анализе информации и ограниченности познавательных (когнитивных) способностей человека, что приводит к использованию не всей полноты имеющейся информации. Ограничения могут быть вызваны физическими, биологическими, временными, социальными факторами. В условиях ограниченной рациональности, по Г. Саймону, индивид выбирает не «лучший» вариант, а первый встретившийся вариант, удовлетворяющий его критериям поиска. В качестве примера он приводит теоретические рассуждения о поиске супруга(-и), когда человек составляет список критериев, которым с его точки зрения должен(а) удовлетворять супруг(а). И человек останавливает свой выбор на первом кандидате, удовлетворяющем данным критериям[5].

3. Органическая рациональность предполагает, что рациональность выбора может быть ограничена формальными и неформальными правилами.

4. Экологическая рациональность предполагает, что анализ процесса принятия решений индивида необходимо соотносить с параметрами экосистемы, в рамках которых принимается решение[6]. Правила отражают эволюцию институциональных условий процесса принятия решений.

Поведенческая экономика отходит от оптимизации как ключевого инструмента поиска решений и вместо этого считает, что иррациональные агенты используют простые стратегии принятия решений – *эвристики*: например, копирование действий других, социальные

[5] Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice // The Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. № 1. Pp. 99–118.

[6] Smith V.L. Constructivist and Ecological Rationality in Economics. Les Prix Nobel 2002, 2003. 502561.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

нормы, личный опыт. Поведенческая экономика стремится описать алгоритм принятия решения реального человека. При этом ключевую идею поведенческой экономики можно сформулировать следующим образом: человек не рационален и нерациональные отклонения в поведении проявляются систематически.

1.3. Исторические этапы возникновения и развития поведенческой и экспериментальной экономики

В историческом развитии поведенческой и экспериментальной экономики можно выделить ряд этапов, хронологический анализ которых наиболее точно позволяет понять, в каких условиях возникла поведенческая и экспериментальная экономика и какие цели она преследует.

I этап – подготовительный – охватывает весь временной период развития гуманитарного знания вплоть до 1950-х гг. и связан с появлением экономической психологии. Следует подчеркнуть, что первые идеи о тесной взаимосвязи психологии и экономики прослеживались в работах и А. Смита (теория моральных чувств), и Дж. Бентама (теория полезности). Мейнстрим неоклассической экономической теории использовал в качестве ключевого понятия «человека экономического»[7], воплощающего черты рационализатора-максимизатора. «Психологический закон» был введен как основа принятия решений о сбережениях, потреблениях Дж.М. Кейнсом[8]. Возвращение к психологической сущности человека в принятии решений произошло ближе к середине XX века. В частности, были разработаны модели межвременного выбора И. Фишера, модель ожидаемой полезности Неймана-Моргенштерна.

---

[7] *Капелюшников Р.И.* Кто такой Homo oeconomicus? // Экономическая политика, 2020. Т. 15. № 1. С. 8–39.

[8] *Keynes J.M.* The General Theory of Employment (англ.) // The Quarterly Journal of Economics. 1937. Русский перевод: Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости // Вопросы экономики / Пер. А. Лаптев. 1997. № 5.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

II этап – этап возникновения поведенческой экономики (1955–1974 гг.). Он характеризуется влиянием «Динамической теории личности» К. Левина на экономические модели. В соответствии с его моделью алгоритм поиска решений происходит следующим образом[9]:

– устанавливается желаемый «уровня притязаний» индивида (aspiration level);

– происходит поиск информации и отбор альтернатив с помощью эвристик;

– прекращение поиска по некоторому критерию (достижение уровня притязаний).

На данном этапе происходит отказ от ряда положений классической экономической теории и формирование концепции ограниченной рациональности. В рамках поведенческой теории фирмы Г. Саймон обосновывает, почему организации (или субъекты), принимая решение, выбирают не самый лучший вариант, а тот вариант, который удовлетворяет определенным критериям. Концепция ограниченной рациональности заложила основы для дальнейшей критики постулатов классической экономической теории. Она включала не только фактор неопределенности при принятии решений, но и когнитивные ограничения человеческого мозга. Дж. Катона впервые предположительно вводит само понятие «поведенческой экономики»[10].

Значительный вклад в становление поведенческой и экспериментальной экономики внесли такие ученые, как Р. Талер, К. Санстейн, чьи работы позволили сформировать набор фактических экспериментальных данных, служащих доказательствами недостатков классической экономической теории.

III этап – этап научного становления поведенческой экономики (1974–1990 гг.). С конца 1960-х гг. стали публиковаться статьи Д. Канемана и А. Тверски. В 1979 г. была опубликована основная ра-

---

[9] *Левин К.* Динамическая психология: Избранные труды / Под общ. ред. Д. А. Леонтьева и Е. Ю. Патяевой. М., 2001.

[10] *Katona G.* Psychological analysis of economic behavior. New York, 1951.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

бота ученых «Теория перспектив: анализ принятия решения в условиях риска»[11], содержащая попытку с помощью когнитивной психологии объяснить существующие отклонения в ожидаемом поведении людей в процессе принятия ими экономических решений. Авторами были представлены результаты эмпирических исследований, в ходе которых людей просили сделать выбор между различными альтернативами. Было убедительно показано, что большинство людей не могут рационально оценить величину и вероятность ожидаемых выгод или потерь, степень риска[12].

IV этап – этап дальнейшего развития поведенческой экономики (1990–2000 гг.). Для него характерно влияние математических инструментов теории игр, в том числе и на исследования в области поведенческой и экспериментальной экономик. Принятие решений в теории игр представлено как стратегическое взаимодействие экономических агентов, позволяющее прогнозировать их дальнейшие действие. Как результат влияния данного этапа, стало традиций использовать равновесие Нэша при поиске решения в некооперативных играх.

V этап – этап синтеза (с 2001 г. по настоящее время). Он характеризуется междисциплинарным подходом в экономических исследованиях и использованием инструментария естественно-научных дисциплин, в частности нейробиологии, в поведенческой и экспериментальной экономике. Например, синтез поведенческой экономики и нейробиологии привел к возникновению нового направления – нейроэкономики, в котором процесс принятия решения человеком прослеживается с помощью аппаратов магнитно-резонансной томографии.

---

[11] *Kahneman D., Tversky A.* Prospect theory: an analysis of decision under risk // Econometrica. 1979. Vol. 47. № 2. Pp. 263–291.

[12] *Thaler R.H.* From cashews to nudges: The evolution of behavioral economics // American Economic Review. 2018. Vol. 108. № 6. Pp. 1265-87.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Эволюция поведенческой экономики может быть представлена с точки зрения ключевых аспектов в ее развитии (см. рис. 1.1)[13]. В данной схеме показано, что первая волна, благодаря которой появилась поведенческая экономика, сформировалась в условиях критики постулатов неоклассической теории рационального поведения индивида. В период второй волны данная концепция была модифицирована в концепцию ограниченной рациональности.

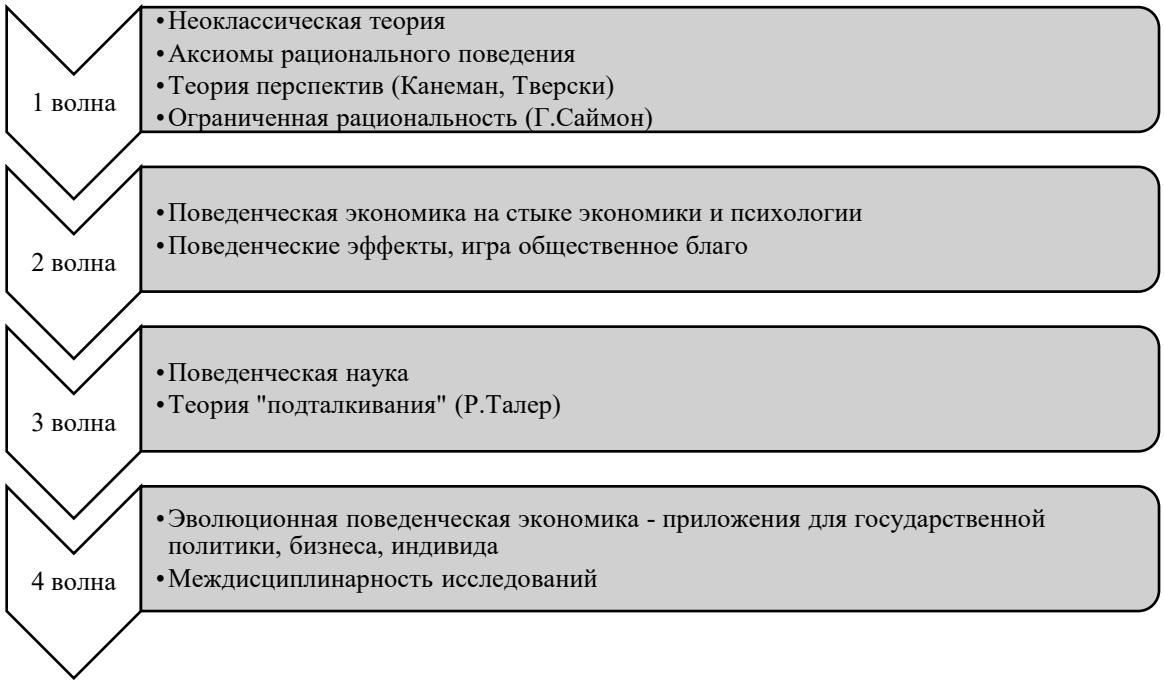

Рис. 1.1. Эволюция поведенческой экономики

Дальнейшее развитие поведенческой экономики происходило как поиск различных поведенческих эвристик, руководствуясь которыми индивид или группа индивидов, принимает решения. Данные эвристики могут приводить к определенным отклонениям от рационального выбора. Современная поведенческая наука – это сочетание достижений из разных областей научного знания: экономики, психологии, когнитивных наук, биологии, эволюционной биологии, нейронаук, антропологии.

[13] *Schimmelpfennig R., Muthukrishna M.* Cultural Evolutionary Behavioral Science in Public Policy. URL: https://www.templetonworldcharity.org/blog/cultural-evolutionary-behavioral-science-public-policy. (date of access: 08/03/2022).

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Отдельно остановимся на лауреатах Нобелевской премии по экономике, чьи исследования непосредственно связаны с поведенческой и экспериментальной экономиками. Начнем с Нобелевской премии 2002 г. Как мы уже ранее обращали внимание, этот год символизирует признание поведенческой и экспериментальной экономик. В 2002 г. Нобелевскую премию получил Дэниэль Канеман (Daniel Kahneman, род. 1934) «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности» и Вернон Смит (Vernon L.Smith, род. 1927) «за применение лабораторных экспериментов в качестве инструмента эмпирического экономического анализа, особенно при изучении альтернативных рыночных механизмов»[14]. Д.Канеман и В.Смит своими исследованиями отстаивали идеи влияния на процесс принятия решений не только разума как основной функции головного мозга, но и нейропсихологической системы, которая не всегда подается оценке и приводит к рациональному результату.

Лауреат Нобелевской премии 2017 г. – Ричард Талер (Richard H.Thaler, род. 1945) получил свою награду «за вклад в изучение поведенческой экономики»[15]. Действительно вклад Р. Талера сложно описать одной концепцией или теорией. Одна из его заслуг – разработка концепции «подталкивания» (nudge)[16] как инструмента управления поведением людей. Значительное количество экспериментов, проведенных Р. Талером, были направлены на исследование потери самоконтроля, поведенческим финансам. Его практический вклад связан с разработкой программы “Save More Tomorrow”, направленной на

[14] Prize in Economic Sciences 2002: Press Release. URL: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/press-release/. (date of access: 03/20/2022).

[15] Press release: The Prize in Economic Sciences 2017. URL: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/press-release/. (date of access: 03/20/2022).

[16] *Thaler R.H., Sunstein C.R.* Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness, 2008. 293 pp.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

стимулирование людей принимать активное участие в сберегательных программах.

Резюмируя открытия поведенческой экономики, мы можем сформулировать ключевые идеи следующим образом:

1) существуют определенные когнитивные особенности, которые в определенном контексте сильно влияют на решения людей;

2) эти когнитивные особенности проявляют себя систематически и искажают решение большинства людей определенным образом;

3) ценность поведенческой и экспериментальной экономики в том, что она старается проанализировать более реалистичное поведение в основе экономических моделей, что может сделать более реалистичными и сами модели;

4) просветительская функция поведенческой экономики состоит в том, что она помогает избежать манипулирования решениями людей, позволяет создавать продукты, удобные для людей и коммерчески успешные; дополнительную ценность товаров и услуг для потребителя; позволяет делать «оптимальный» дизайн выбора (choice architecture).

Несмотря на то, что поведенческой экономике больше полувека, а экспериментальные исследования завоевали свое место в методическом арсенале не только экономических наук, тем не менее, дискуссии о предмете поведенческой науки, ее статусе среди экономических дисциплин не умолкают. И если в зарубежной литературе поведенческая экономика является популярным направлением экономических исследований, то в российской практике пока поведенческая экономика выглядит в большей степени как новейшее явление. Критика поведенческой экономики связана с отсутствием фундаментального подхода к научному познанию, субъективизмом в наборе поведенческих эффектов, которые могут проявляться при определенных условиях, а могут и не проявляться, спорности эмпирических доказательств, которые четко привязаны к условиям проведения экспери-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

мента[17]. Благодаря критике происходит дальнейшее развитие поведенческой экономики как научного направления, при этом не стоит забывать и о ее практической ценности как для отдельных индивидов, организаций, так и для государственной политики в целом.

Глоссарий

Ограниченная рациональность отражает трудности в сборе и анализе информации и ограниченности познавательных способностей человека, что приводит к использованию не всей полноты имеющейся информации.

Органическая рациональность предполагает, что рациональность выбора может быть ограничена формальными и неформальными правилами.

Поведенческая экономика – научная дисциплина, предметом исследования которой выступает принятие решений отдельными экономическими субъектами под влиянием различных социальных, когнитивных и эмоциональных факторов.

Полная рациональность (неоклассическая экономическая теория) предполагает, что человек использует всю имеющуюся информацию наилучшим образом и максимизирует свою выгоду.

Экспериментальная экономика является наукой, основным предметом исследования которой выступает применение экспериментальных методов, в том числе статистических, эконометрических, и вычислительного подхода для изучения экономических вопросов.

Вопросы для самоконтроля по теме 1

1. Приведите отличия поведенческой и экспериментальной экономик.

2. Приведите сходства поведенческой и экспериментальной экономик.

[17] *Капелюшников Р.И.* Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I. // Вопросы экономики. 2013. №9. С. 66–90.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

3. Перечислите виды рациональности.

4. Назовите аксиомы рационального выбора.

5. Охарактеризуйте человека с точки зрения поведенческой экономики.

6. В чем состоит суть игры «Диктатор»?

7. В чем состоит суть игры «Ультиматум»?

8. Перечислите основных представителей поведенческой и экспериментальной экономики.

9. В каких сферах используются подходы поведенческой экономики?

10. Охарактеризуйте основные этапы развития поведенческой экономики.

Практические задания

Задание 1.

Заполните нижеприведенную таблицу по основным типам рациональности:

	Рациональность	Ограниченная рациональность	Иррациональность
Сущность концепции			
Автор, год			
Примеры применения			
Ограничения и критика			

Задание 2.

Заполните нижеприведенную таблицу по основным этапам исторического развития поведенческой и экспериментальной экономик:

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

Название этапа	Временной период	Основное содержание поведенческой и экспериментальной экономики	Исследователи

Задание 3.

В поведенческой экономике мы часто сталкиваемся с коллективными играми, демонстрирующими нам особенности поведения людей. Выберите одну из следующих игр: «Диктатор», «Ультиматум», «Общественное благо». Сыграйте в нее с друзьями, родными и близкими.

Ответьте на следующие вопросы:

1. В чем суть игры? Кратко опишите правила и последовательность действий.

2. В чем основная идея игры? Чему она учит игроков?

3. С какими результатами закончилась игра, когда вы ее проводили?

4. Какие поведенческие эффекты вы наблюдали во время игры? Можно ли утверждать, что игроки вели себя рационально?

Кейс 1.1. Когнитивное искажение

Источник: https://theoryandpractice.ru/posts/7660-zablujdenie.

…Мы привыкли считать себя непредвзятыми и думаем, что готовы воспринимать новую информацию независимо от того, противоречит ли они нашему мировоззрению. Но парадокс заключается в том, что, когда новые факты опровергают самые дорогие наши убеждения, вера в них только укрепляется. В 1992 г. Питер Дитто и Девид Лопез провели эксперимент, в ходе которого испытуемые должны были погрузить маленькую бумажную полоску в чашку со слюной. Бумага была совершенно обычная, но психологии сооб-

щили одной половине участников, что она позеленеет, если у человека есть серьезные проблемы с поджелудочной железой, а другой половине – что это произойдет, если они абсолютно здоровы. Обеим группам сказали, что реакция займет около 20 секунд. Как правило, люди, которым было сказано, что бумажка позеленеет, если они здоровы, ждали результата гораздо дольше тех 20 секунд, о которых они были предупреждены. Если цвет не менялся, 52 процента попробовали еще раз. В другой группе, где зеленый цвет должен был означать плохие новости, люди в основном довольствовались 20 секундами, и лишь 18 процентов пробовали опустить бумажку в чашу еще раз…

Вопросы для обсуждения:

1. В чем причина когнитивного искажения?
2. Какие психологические черты людей лежат в основе данного поведенческого эффекта?
3. Можно ли утверждать, что участники эксперимента ведут себя иррационально?
4. В каких ситуациях можно использовать данное когнитивное искажение и как?
5. Приведите примеры аналогичных ситуаций.

Кейс 1.2. Вахта

Источник: https://ria.ru/20200422/1570405013.html

…Правительство Татарстана обязало всех приезжающих в республику из других регионов РФ проходить двухнедельную самоизоляцию, соответствующие изменения внесены в постановление о мерах по предотвращению распространения коронавирусной инфекции, сообщила руководитель пресс-службы президента республики Лилия Галимова.

«Ранее постановлением правительства Татарстана все люди, прибывающие из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, получали постановление… о необходимости уйти на двухнедельную самоизоляцию. Теперь к Москве и Санкт-Петербургу присоединились все другие субъекты РФ», – сказала Галимова в ходе онлайн-брифинга.

Она напомнила, что с 6 апреля в республике возобновили работу крупные системообразующие предприятия, а неделей позже получили возможность вернуться к работе и другие предприятия, обеспечивающие деятельность системообразующих. При этом принципиальным условием, по ее словам, было соблюдение компаниями всех санэпиднорм.

«Мы наблюдаем, что большое количество людей приезжают в республику вахтовым методом для того, чтобы работать на предприятиях. Всем руководителям предприятий и главам муниципальных образований было донесено требование относительно того, чтобы как можно меньше привлекали специалистов вахтовым методом. Если мы фиксируем заезд жителей других регионов, то они в обязательном порядке должны пройти двухнедельный карантин», – пояснила Галимова.

Двухнедельный карантин, по ее информации, должны пройти и родственники (знакомые) людей, приехавших из других регионов, с которыми они проживают…

Вопросы для обсуждения:

1. Определите, к какому типу рациональности относится поведение руководства Республики Татарстан в представленном фрагменте?
2. Обоснуйте, какие причины лежат в основе нежелания людей пребывать в режиме самоизоляции?
3. Предложите возможные пути снижения риска пандемии с помощью поведенческой экономики.

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 2. ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ. ЭВРИСТИКИ

Основные вопросы:

2.1. Теория ожидаемой полезности.

2.2. Теория перспектив.

2.3. Поведенческие эвристики.

2.1. Теория ожидаемой полезности

Динамика современной жизни вынуждает нас пребывать в постоянном поиске ответов и выработке правильных решений на многочисленные вопросы. Спектр принимаемых нами решений настолько широк, что охватывает как области повседневной жизни и межличностного общения, так поведенческие стратегии на рынке труда, финансовых операций и др.

В теории ожидаемой полезности Неймана-Моргенштерна (1944 г.) индивидуальный потребитель, выступая на рынке с порядковой функцией полезности, не способен оптимизировать свое благосостояние, поскольку он не может предвидеть и просчитать действия со стороны других потребителей[18]. Отсюда, в процессе принятия решений каждый участник стремится максимизировать функцию полезности без возможности оценки и, стало быть, контроля всех переменных.

В теории ожидаемой полезности существует четыре основополагающие аксиомы, которые характеризуют индивида, принимающего решения, как рационального.

Во-первых, аксиома полноты, означающая, что каждый индивид имеет конкретные предпочтения и всегда может осуществить рациональный выбор между представленными альтернативами.

Во-вторых, транзитивность означает, что если человек принимает решение в соответствии с аксиомой полноты, то в этом процессе он

[18] *Нейман Дж., Моргенштерн О.* Теория игр и экономическое поведение. М., 1970. 707 с.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

действует последовательно. Для любых A, B и C, если $A \succeq B$ и $B \succeq C$, то мы должны иметь $A \succeq C$.

В-третьих, независимость от нерелевантных альтернатив также характеризует конкретизацию предпочтений индивида. Здесь предполагается, что две азартные игры, смешанные с неуместной третьей, сохранят тот же порядок предпочтения, что и в случае, когда две игры представлены независимо от третьей. Пусть A, B и C – три лотереи с $A \succeq B$, и пусть t это вероятностью того, что присутствует третий вариант: $t \in [0, 1]$. Если $t A + (1 - t) C \succeq t B + (1 - t) C$, тогда третий вариант, C, не имеет значения, и порядок предпочтения для A перед B сохраняется, независимо от наличия C. Необходимо отметить, что эта аксиома является в научной среде наиболее спорной.

В-четвертых, непрерывность предполагает, что при наличии трех лотерей (A, B и C) индивидуум предпочитает A вместо B и B вместо C, тогда должна быть возможная комбинация A и C, при которой индивидуум будет безразличен между этим сочетанием и лотереей B.

Отсюда, если поведение индивида всегда удовлетворяет указанным выше аксиомам и ожидаемая полезность одного превышает полезность другого, то существует функция полезности, предопределяющая выбор индивидуумом одной игры вместо другой. Ожидаемая полезность любой игры может быть выражена как линейная комбинация полезностей результатов с весовыми коэффициентами, представляющими соответствующие вероятности.

Таким образом, основная идея теории ожидаемой полезности заключается в том, что индивид выбирает не наивысшее ожидаемое значение, а, скорее, максимальную ожидаемую полезность.

Развитие теории ожидаемой полезности при принятии решений было продолжено Л. Сэвиджем в теории субъективной ожидаемой полезности (1954 г.)[19]. По его мнению, субъективная ожидаемая полезность – это результирующее ожидаемое значение полезности.

[19] *Savage L.J.* The Foundations of Statistics. New York, 1954.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

В теории субъективной ожидаемой полезности Л. Сэвидж придерживается двух основных положений:

– существует индивидуальная функция полезности блага для каждого индивида;

– на рынке происходит персональное распределение вероятности, под которой понимается степень убежденности в наступлении того или иного события.

В соответствии с теорией субъективной ожидаемой полезности индивиды способны осуществлять разный выбор среди идентичных альтернатив, руководствуясь различными значениями индивидуальной функции полезности или индивидуальной функции распределения вероятности (ожиданий). При этом необходимо отметить, что функционал модели Л. Сэвиджа является максимально схожим с линейным функционалом полезности Неймана-Моргенштерна.

Несмотря на широкое применение теории ожидаемой и субъективной ожидаемой полезности, они подвергались значительной критике. Это, в первую очередь, касалось того, что фактор – избегание рисков – они вообще не принимали во внимание. Тогда как, в действительности, он выступает значительным мотивом при принятии решений индивидуумом и является следствием их склонности переоценивать незначительные вероятности и недооценивать значительные.

Это можно пояснить на следующим примере. Два индивидуума обладают одинаковым состоянием в 1 млн. долл. В соответствии с теорией ожидаемой полезности они, обладая одинаковым благосостоянием, будут одинаково счастливы. Однако в действительности это далеко не так однозначно, поскольку зависит от уровня его первоначального благосостояния, от ожиданий индивида и т.д. Один индивид остался с 1 млн. долл., потеряв до этого 500 000 долл., тогда как другой повысил свой уровень дохода, заработав дополнительно 500 000 долл. Следовательно, два индивида обладающие равным уровнем дохода могут иметь разные субъективные оценки уровня удовлетворения и счастья. Теория ожидаемой полезности не рассмат-

ривает такие случаи, просто ставя знак равенства между счастьем и количеством денег на данный момент времени.

Экономисты и психологи публиковали объемные экспериментальные доказательства, что в условиях риска и неопределенности аксиомы теории ожидаемой полезности не оказывают сколь-нибудь значимого влияния на принятие решений индивидуумом.

Теоретически допускается, что принятие поведенческих решений осуществляется в одной из трех модельных ситуаций.

1. Условия полной определенности – ситуация, при которой с вероятностью до 1 известен результат каждого из альтернативных вариантов решения.

2. Условия риска – ситуация, при которой известна вероятность получения каждого из возможных результатов. Под вероятностью в данном случае понимается степень возможности наступления данного события (она принимает значения от 0 до 1; сумма вероятностей всех альтернатив должна быть равна 1).

3. Условия неопределенности – ситуация, при которой невозможно оценить вероятность потенциальных результатов.

На практике принятие решений происходит в условиях явного недостатка информации и весьма значительной неопределенности. Причинами этого выступают такие факторы, как: ограниченность ресурсов для принятия и реализации решений; столкновение противоречивых интересов индивидов и наличие существенных различий в стереотипах их поведения; вероятностный характер научно-технологического прогресса; неоднозначное понимание объекта, по которому должно быть принято решение; природные катаклизмы и аварии и др.

Наиболее известный научный взгляд о невозможности применения теории максимизации ожидаемой полезности в реальных условиях неопределенности и риска был изложен в работе лауреата нобелевской премии М. Алле «Рациональное поведение человека перед лицом риска. Критика постулатов и аксиом американской школы»

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

(1953 г.), который впоследствии получил название «парадокса Алле»[20]. Последний предполагает, что экономические агенты при принятии решений склонны к выбору определенности, а не риска, даже при условии, что наиболее рискованный вариант является выгодным. Иначе говоря, при принятии решения индивид стремится к максимальной надежности, а не максимизации ожидаемой полезности.

М. Алле провел психологический эксперимент, который дал парадоксальные результаты. Человеку предлагается выбор одного решения из двух в каждой паре рискованных решений.

В первом случае:

Вариант А: 100 % уверенность, что будет получен выигрыш в 1 млн. франков.

Вариант В: 10 % вероятность, что будет получен выигрыш в 5 млн. франков. 89 %, что будет получен 1 млн. франков. 1 %, что ничего не будет получено.

Во втором случае:

Вариант С: существует 10 % вероятность выигрыша 5 млн. франков и 90 % вероятность проигрыша.

Вариант D: существует 11 % вероятность выигрыша 1 млн. франков и 89 % вероятность проигрыша.

В заданных условиях представленного выбора наибольшее количество индивидов предпочло вариант А в первом случае и вариант С во втором. Эти результаты были парадоксальными, поскольку, в рамках теории ожидаемой полезности, индивид должен был бы выбрать варианты, максимизирующие его полезность. Но этого не произошло. Стало быть, рационально действующие индивиды делают свой выбор в пользу абсолютной надежности.

Другой пример парадокса Алле также основан на выборе одного из двух вариантов.

Вариант А: с вероятностью 100 % гарантирован доход в 99 долл.

---

[20] *Allais M.F.* Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine // Econometrica. 1953. №21. Pp.503–546.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Вариант В: с вероятностью 99 % гарантирован доход в 100 долл.

Если опираться на строгие математические расчеты, то средние величины выигрыша в обоих случаях равны друг другу:

$$99 \times 100\ \% = 100 \times 99\ \% = 99$$

Однако для индивидов представленные варианты не однозначны. Поэтому большинство из них выбирают вариант А, поскольку только он предоставляет им гарантированную доходность.

Психологи, занимавшиеся изучением парадокса Алле, выяснили, что, в большинстве своем, люди вообще не приемлют риски и стараются всячески их минимизировать, либо вообще избежать. Когда вопрос формулируется с позиции прибыли и убытков, то индивиды с высокой вероятностью вначале рассмотрят потери и их минимизацию (этот эффект получил название «неприятие потерь»).

2.2. Теория перспектив

В дальнейших исследованиях ученые предпринимали многократные попытки описать принятие индивидами решений, связанных с рисками, среди вариантов с известными вероятностями. Результатом таковых явилась работа Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив: изучение процесса принятия решений в условиях риска» (с подробным изложением опубликована в 1979 г.)[21]. Отталкиваясь от эмпирических наблюдений и свидетельств, ученые формулируют «теорию перспектив», за которую Канеману в 2002 г. присуждается Нобелевская премия по экономике. В оригинальной формулировке ученых, термин «перспектива» относился к лотерее, предполагающей оценку индивидуумами вероятностей выигрыша и потерь.

Д. Канеман и А. Тверски начинают изложение теории перспектив с критики теории ожидаемой полезности как описательного процесса принятия решений в условиях риска. По их мнению, так называемый

[21] *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica (pre-1986). 1979. Vol. 47. №2. Pp. 263–292.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

перспективный выбор среди рискованных видов деятельности таит в себе несколько всеобъемлющих эффектов, которые целиком и полностью противоречат принципам теории полезности. Д. Канеман и А. Тверски формулировали теорию перспектив из эмпирически выявленных и задокументированных особенностей поведения реальных респондентов в условиях риска.

Респондентам было предложено выбрать лучшую в каждой из двух пар лотерей (табл. 2.1). Лотереи во второй паре (C и D) – линейная комбинация лотерей из первой пары (A и B) со значением a = 0,25 и вырожденной лотереи [0, 1].

Таблица 2.1

Эксперимент Д. Канемана и А. Тверски

Первая пара	A: [240, 1; 0, 0]	B: [250, 0,8; 0, 0,2]
Вторая пара	C: [240, 0,25; 0, 0,75]	D: [250, 0,2; 0, 0,8]

Эксперимент Д. Канемана и А. Тверски показал, что 88 % респондентов выбирают A в первой паре и 83 % – D во второй, нарушая тем самым аксиому независимости и делая невозможным универсальное представление полезности в формулировке Неймана-Моргенштерна.

Исследователи исходили из предвидения того, что люди поразному реагируют на ситуации, хоть и эквивалентные в денежном выражении, сформулированные в терминах их выигрышей или потерь. Это так называемая ассиметричная реакция на изменения благосостояния. В ней явственным образом проявляется разграничение двух понятий: «выгодность/полезность» и «ценность». Если смотреть с позиции полной рациональности индивида, то выгодность рассматривается как чистая прибыль, т.е. доходы минус издержки. Тогда как ценность, отражающая особенности психики индивида, рассматривает доходы и издержки независимо друг от друга: доходы выступают как рост благосостояния, а издержки как его снижение. По этой при-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

чине Д. Канеман и А. Тверски в своем исследовании акцентируют внимание не на полезности, а на ценности для индивида последствий принятых им решений.

В теории перспектив выделяется две стадии принятия решений.

1. Редактирование (наибольшая часть поведенческих эффектов проявляется на этом этапе). На этой стадии индивидуум осуществляет предварительный выбор среди альтернатив. В результате сделанного выбора происходит отсеивание непринятых вариантов. В результате выбора может вообще остаться единственно доминирующий вариант.

2. Оценка. На этой стадии происходит оценивание отобранных/отобранного вариантов.

В теории перспектив Д. Канеман и А. Тверски, используя значительный статистический материал, вывели нелинейную функцию вероятностных значений. Они представили полезности лотерей в виде:

$$V(x,p) = Si \times p(p_i) \times v(x_i),$$

изменив интерпретацию полезности значений, представленную функцией ценности $v(x_i)$ (Рис.1). Последняя определялась не как денежная величина, а как отклонение от точки начального богатства индивида.

Кроме того, она была вогнутой (то есть выпуклой кверху в направлении от начала координат) для выигрышей и выпуклой (то есть выгнутой вниз в направлении к началу координат) для издержек, что означает несклонность к риску в случае выигрыша и склонность к риску в случае проигрыша.

Это можно ощутить интуитивно: если лотерея [10, 0,5; 0, 0,5] выглядит менее привлекательно, чем вырожденная [5, 1], которая означает достоверный выигрыш величины, равна ее математическому ожиданию, то индивид не склонен к риску в случае выигрыша. Однако, столкнувшись с зеркальным примером для проигрышей

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

[-10, 0,5; 0, 0,5], индивиды, как правило, отдают преимущество игре в лотерею, чем наверняка остаться без суммы, равной 5, то есть проявляют склонность к риску. Кроме того, из исследований Д. Канемана и А. Тверски выходит, что функция ценности имеет более крутой изгиб в случае проигрыша, чем выигрыша.

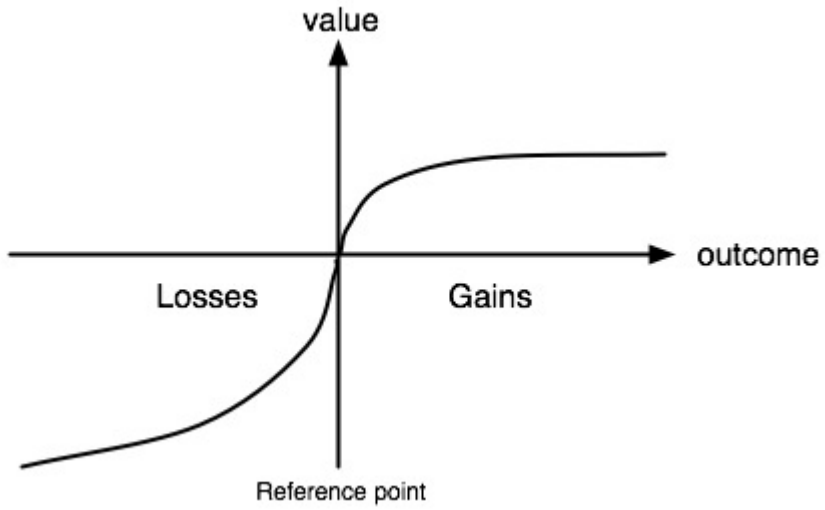

Рис. 1. Функция субъективной ценности в теории перспектив

Отсюда, Д. Канеман и А. Тверски установили, что человек не способен оценить будущие доходы в абсолютном выражении; он оценивает их в сравнении с обычным уровнем доходов или с уровнем, который сложился. Более того, если человек последовательно принимает решения в условиях риска и неопределенности, то он оценивает выгоду и издержки от каждого шага, но ни разу не интегрирует их в единую выгоду или потерю. Более того индивид никогда не оценивает влияние всей последовательности решений на свое благосостояние. «..один и тот же уровень богатства может подразумевать крайнюю бедность для одного человека и большое богатство для другого – в зависимости от их текущих активов»[22].

Ученые пришли к выводу, что при одинаковом риске люди больше склонные к сохранению достигнутого финансового уровня,

[22] *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica (pre-1986), 1979. Vol. 47. №2. Pp. 263–292.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

чем к его увеличению. В эквивалентных условиях наличие малых издержек сдерживает частных инвесторов больше, чем достижение значительного дохода. Они избегают риска на растущем рынке и более толерантны к нему на падающем рынке. Это обусловлено тем, что человеческая психика воспринимает не столько абсолютное значение своего богатства, сколько его изменение. Одновременно, горечь от поражения у индивидов намного выше, чем радость от их выигрыша. Иначе говоря, издержки всегда кажутся более значительными, чем эквивалентный доход.

Основываясь на экспериментальных исследованиях, теория перспектив делает парадоксальный вывод: люди скорее готовы взять на себя больший риск, чтобы избежать издержек, чем получить дополнительную премию при большом риске. Так, например, согласно теории перспектив, инвестор волен держать акции, которые обесцениваются, но продавать те, которые растут в цене. «Я знаю, что цены на акции в перспективе все равно вырастут, тогда я и продам свои акции» – так приблизительно думает каждый инвестор.

Теория перспектив выявила еще одну существенную особенность принятия решений индивидуумами в условиях неопределенности. Это касается вопроса их адекватности и/или неадекватности с точки зрения восприятия вероятностных параметров. Дело в том, что психологически индивид переоценивает малые вероятности и недооценивает средние и большие. Более того, люди предпочитают игнорировать априорные вероятности в обмен на незначительные данные и аналогии. На основе нелинейного характера функции вероятностных значений, которая используется в теории перспектив, ученые объясняют, что эмоциональное восприятие людьми событий создает их вероятностную интерпретацию.

Основанная на психологических исследованиях теория перспектив использует и методы математического моделирования. Модель может быть использована для пояснения поведенческих реакций, которые отклоняются от традиционной теории. В 2020 г. были опубли-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

кованы результаты качественного исследования, которое подтвердило 12 из 13 поведенческих эффектов, заявленных в теории перспектив на выборке 4098 человек из 19 стран[23].

2.3. Поведенческие эвристики

Большинство людей, в процессе принятия решений, руководствуются не рациональными, а интуитивными размышлениями, названными Д. Канеманом и А. Тверски «поведенческими эвристиками». *Эвристика* – это поведенческие стратегии, основанные на предыдущем опыте решения аналогичных проблем.

Дело в том, что во время принятия сложных решений мы бессознательно применяем мысленные шаблоны, называемые эвристикой. Их значимость возрастает во время принятия сложных решений. Например, при определении расстояния наш мозг опирается на эвристический вывод о том, что четкость зрительного восприятия объекта предполагает его близость. Чем яснее мы видим объект, тем он ближе к нам находится. Это допущение не безупречно, потому что в туманный день наше зрительное восприятие может нас подвести, заставив думать, что объект находится намного дальше, чем он расположен в действительности. Этот пример демонстрирует ошибку сенсорного восприятия человека.

Сталкиваясь с трудной задачей, где нужно оценить вероятность или частоту какого-либо события, человек использует ограниченный набор эвристических стратегий. Делается это для того, чтобы максимально упростить поиск решения. Главное внимание Д. Канеман и А. Тверски уделили четырем эвристическим стратегиям – доступности, репрезентативности, якорения, корректировки.

Термин «эвристика доступности» был введен в научный оборот в 1973 г. Им авторы описали психологическую особенность – склон-

[23] *Ruggeri K., Alí S., Folke T.* Replicating patterns of prospect theory for decision under risk // Nature Human Behaviour. 2020. №4. Pp. 622–633.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ность человека судить о вероятности чего-либо, опираясь на легкость нахождения примеров, которые подтвердили бы или опровергли то, о чем идет речь. В повседневной жизни эвристика доступности представляет собой отточенный до автоматизма способ принятия решений в простых и давно известных случаях, без длинных и ненужных рассуждений.

С целью показать правдивость своих выводов, Д. Канеман и А. Тверски провели серию экспериментов. Каждый участник эксперимента получил 4 списка имен: два с именами 19 известных мужчин и 20 менее известных женщин, и еще два с именами 19 известных женщин и 20 менее известных мужчин. Испытуемых поделили на 2 группы. Первых попросили вспомнить максимальное количество имен из списков, вторых – ответить, какие имена более популярны и чаще встречаются. В обоих случаях имена знаменитостей приходили участникам на ум легче и быстрее, хотя списки и были составлены таким образом, что имена звезд кино, эстрады, политиков были, согласно статистическим данным, не самыми распространенными.

Повседневная жизнь предоставляет много ситуаций, в которых на принятие нами решений влияет эвристика доступности. Например, когда в газетах или на телевидении выходит репортаж о счастливчике, выигравшем многомиллионный джек-пот в лотерею, то последующие продажи лотерейных билетов значительно возрастают. В этот момент нами движет наличие близкого примера – простой человек, такой же, как и я, трудяга, выиграл, попробую и я, может быть, тоже повезет. Аналогичным образом действуют новостные сюжеты об увеличении количества угонов автомобилей, влияя на решение индивида о покупке охранной системы для гаража.

Средства массовой информации и слухи, как источники эвристики доступности, способны склонить человека к определенной линии поведения. Более того, эвристика доступности может определять не только наше поведение или решения, но и полностью изменять представление о каком-либо предмете, действии или ситуации. Так, ис-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

следования S. Hayibor и D. Wasieleski показали, что медийные сюжеты или шокирующее поведение знаменитостей или групп обычных людей, при массовом и постоянном воздействии приводят к тому, что меняются представления большинства людей, а, следовательно, и моральные устои, представления о хорошем и плохом, допустимом и противоправном[24].

Следующий вид – эвристика репрезентативности – заключается в том, что человек оценивает вероятность события, руководствуясь своим субъективным представлением о репрезентативности этого события. Репрезентативность – это мера совпадения свойств, характеристик выборки со свойствами, характеристиками генеральной совокупности. Д. Канеман приводит в качестве примера пол шести младенцев, родившихся в больнице один за другим. Последовательность появления мальчиков и девочек совершенно случайна: события независимы, а число мальчиков и девочек, родившихся за последние часы, абсолютно не влияет на пол следующего младенца. Однако людям кажется, что последовательности М-М-М-Д-Д-Д, Д-Д-Д-Д-Д-Д и М-Д-М-М-Д-М имеют разные вероятности. Человек везде ищет закономерности и не ожидает, что случайный процесс приведет к регулярным результатам.

Вообще, эвристика репрезентативности памяти базируется на одном из двух моментах: количество повторений и сильное эмоциональное воздействие. Например, если ходить на экзамен в «счастливой одежде», то скорее всего сдашь предмет на высокий балл; кружка кофе перед работой, и отличный день гарантирован… Специальные кроссовки и музыка «для пробежки» … Касание бортика корта перед серьезной игрой (у спортсменов) – путь к победе и др.

Эвристика якорения характеризует ситуацию, когда на вашу оценку влияет ранее названная характеристика, значение, даже если оно не имеет никакого отношения к оцениваемому объекту. Напри-

[24] *Hayibor S., Wasieleski D.* Individual Biases on Equity Theory // Proceedings of the International Association for Business and Society, 2002. Vol. 13. Pp. 99–104.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

мер, вам задают вопрос: «Кожаная сумка Прада дороже или дешевле 300 000 рублей? Как вы думаете, сколько она стоит?» Вы не знаете точный ответ на этот вопрос, но стартовую точку ваших размышлений вам уже задали в первом вопросе в виде числа 300 000. И в своих дальнейших размышлениях вы будете двигаться выше или ниже заданного числа вплоть до такого из них, которое покажется вам наиболее правдоподобным. Если же заданное вам стартовое число поменять на гораздо меньшее, например, 50 000 рублей, то изменяться и ваши оценочные суждения. В своих предположениях вы будете двигаться вверх или вниз, отталкиваясь уже от числа 50000. Таким образом, индивид при принятии решений становится уязвимым от задаваемых ему установочных оценок или от своих собственных рассуждений.

Согласно ученым психологам, существует две модели мышления человека при принятии решения: интуитивная и рефлексивная. При этом необходимо отметить, что в последние десятилетия большая часть психолого-экономических исследований фокусируются на отличиях между ними (подробный анализ можно увидеть в работах Ричарда Талера и Касса Санстейна)[25].

Интуитивная и рефлексивная модели в трактовке Д. Канемана названы системой 1 и системой 2. Система 1 срабатывает автоматически и очень быстро, почти не требуя усилий и не давая ощущения намеренного контроля. Тогда как система 2 выделяет внимание, необходимое для сознательных умственных усилий, в том числе для сложных вычислений. Так, например, пока мы бодрствуем, работают обе системы: первая – автоматически, а вторая – находится в комфортном режиме минимальных усилий. Когда все происходит гладко, система 2 принимает предложения системы 1 совсем или почти без изменений. Как правило, человек действует согласно своим желаниям, и обычно это вполне приемлемо. Большую часть времени система

[25] *Thaler R., Sunstein C.* Nudge: Improving Decision About Health, Wealth, and Happiness. Penguin Book, 2009.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

1 отлично выполняет свои функции, однако ей свойственны свои искажения и систематические ошибки, особенно плохо она разбирается в логике и статистике.

Д. Канеман полагает, что система 1 без усилий порождает впечатления и чувства, которые являются главным источником убеждений и сознательных выборов системы 2. Когда система 1 сталкивается с трудностями, она обращается к системе 2 для решения текущей задачи с помощью более подробной и целенаправленной обработки. Систему 2 мобилизуют при возникновении вопроса, на который у системы 1 нет ответа. Так, бывает, когда мы заполняем налоговую декларацию или учимся водить автомобиль. Определяющей чертой рефлексивной системы является то, что ее действия сопряжены с усилиями, а одна из ее главных характеристик – леность и нежелание тратить силы больше необходимого. Лень – неотъемлемая часть нашей натуры. Поэтому система 2 мобилизуется при повышении риска, когда человек обнаруживает очевидную ошибку или когда требуется рассуждать по правилам. Но наибольшую часть времени, по мнению Д. Канемана, наши мысли определяет система 1.

Наше зрение, ассоциативная память, как части системы 1, устроены таким образом, что создают единое связанное представление о том, что происходит вокруг. И это делает большинство людей чрезвычайно чувствительными к контексту. Так, например, если что-то кажется знакомым, человек предполагает, что это правильно. Система 1 дает ощущение знакомости, а система 2 на основе этого ощущения решает, соответствует ли утверждение истине. Все, что облегчает работу ассоциативного механизма, искажает оценку. Частые повторения – надежный способ заставить людей поверить неправде, потому что различить истину и ощущение чего-то знакомого нелегко.

Глоссарий

Восприятие – система обработки чувственных данных, включающая бессознательную и сознательную фильтрацию.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Теория принятия решений – область исследования, вовлекающая понятия и методы экономики, психологии, математики, статистики с целью изучения закономерностей выбора людьми путей решения проблем и задач, а также способов достижения желаемого результата.

Теория перспектив – экономическая теория в поведенческой экономике, описывающая поведение людей при принятии решений, связанных с рисками, при выборе среди вариантов с известными вероятностями.

Эвристика – совокупность правил и методов для быстрого принятия сложного решения, основываясь на схожем предыдущем опыте.

Эвристика – научная область, изучающая процессы продуктивного творческого мышления.

Эвристика доступности – это интуитивный процесс, в котором человек оценивает вероятность того или иного события по мере его ассоциации и легкости/трудности в воспоминаниях аналогичных ситуаций.

Эвристика репрезентативности – интуитивный процесс завышения людьми оценки исходов или вероятностей случайных событий, которые в большей мере соответствуют их личному опыту и сложившимся представлениям.

Эффект формулировки – воздействие на принятие решений индивидуумом, при котором меняя формулировку подачи информации влияешь на ее восприятие человеком.

Вопросы для самоконтроля по теме 2

1. Что такое субъективное восприятие информации человеком и какие факторы на это воздействуют?
2. В чем заключается основная идея теории ожидаемой полезности?
3. Каким образом меняется поведение человека при принятии решений в условиях повышенного риска?
4. Что такое эвристика и какие ее виды вы знаете?

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

5. Приведите примеры эффекта формулировки и поясните каким образом он действует на индивидуумов при принятии решений?

6. В чем проявляется субъективное восприятие вероятности и выигрыша при принятии решения индивидуумом?

Практические задания

Задание 1. Компания «Цвет и запах», изучив предпочтения населения решила выпустить на рынок спрей, который будет уничтожать запахи. На разработку и вывод продукта на рынок было затрачено $13 млн. Активность покупателей продолжалась только лишь первую неделю. Пока идет реклама – продажи есть, а потом – нет. В чем проблема? Подумайте, какие поведенческие факторы влияют на процесс принятия решений клиентами? Что бы вы предложили сделать компании?

Задание 2. В Кении люди не копили, не откладывали долгосрочно на пенсию, потому что считалось, что денег у них нет. Однажды решили выдать населению железные ящики для хранения денег. В результате за полтора года накопления увеличились чуть ли не на 20 % от того, что они хранили раньше. Объясните эту ситуацию с позиции поведенческой экономики. Какие факторы и условия, влияют на принятие решений, помимо прямых мотивов? Приведите дополнительные примеры, демонстрирующие влияние внешних условий на принятие решений.

Задание 3. В поведенческой и экспериментальной экономике существует категория «импульсные покупки», и правление какого-то банка попытались внедрить на практике категорию «импульсное сохранение». Банк предоставлял клиентам возможность одним кликом перевести денежные средства со своего расчетного счета на свой же - накопительный. Сумму определяешь заранее, а приложение выглядит, как одна большая кнопка. Внедряя данную новацию, банкиры предположили, что у человека часто бывает чувство вины за траты, и чтобы это чувство вины загладить, они дают возможность перекинуть

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

какую-то сумму на накопления. Как вы думаете повысилась ли у людей мотивация сберегать деньги? Если да, то какие аргументы воздействовали на данное решение, если – нет, то почему?

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 3. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ: ПРИМЕНЕНИЕ В БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ

Основные вопросы:

3.1. Когнитивные искажения в поведенческой и экспериментальной экономике.

3.2. Поведенческие эффекты в принципал-агентской теории и в бизнесе.

3.1. Когнитивные искажения в поведенческой и экспериментальной экономике

Поведенческая экономика становится все более популярной в применении к бизнесу. Со стороны классической политической экономии предприятия всегда поступают рационально, однако это не так. Поведенческая экономика расширяет стандартную экономическую модель, учитывая психофизические свойства предпочтений и суждений. Размышления об организациях естественным образом расширяет определение поведенческой экономики, включая то, как социализация, сети и идентичность формируют индивидуальное поведение в организациях.

Люди часто действуют иррационально и неожиданно как в жизни, так и в бизнесе. Есть два основных типа предубеждений, которые люди совершают, отклоняясь от рационального принятия решений: когнитивные и эмоциональные. Когнитивные ошибки возникают из-за неполной информации или неспособности анализировать имеющуюся информацию.

Когнитивные искажения – это допускаемые людьми систематические ошибки, основной источник которых кроется в самих принципах функционирования познания.

Существует большое количество примеров когнитивных искажений. Выделим основные типы когнитивных искажений:

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

1. Предвзятость консерватизма. Люди отдают предпочтение наиболее распространенной, принятой обществом, информации, не обращая внимания на новые данные. Из-за этого лица, принимающие решения, могут медленно реагировать на новую важную информацию и придавать слишком большое значение базовым ставкам. Когда дело доходит до бизнес-решений, следует внимательно рассматривать новую информацию, чтобы определить ее ценность.

2. Подтверждение смещения. Люди ищут информацию, подтверждающую существующие убеждения, и игнорируют или отбрасывают информацию, которая может им противоречить.

3. Предвзятость ретроспективного взгляда. Предвзятость ретроспективного взгляда возникает, когда люди воспринимают фактические результаты как разумные и ожидаемые, но только постфактум. Поэтому люди склонны переоценивать точность своих прогнозов, что может привести к слишком большому риску.

4. Закрепление и регулировка. Оценка стоимости одного товара происходит исходя из стоимости другого элемента. Оба значения могут быть неверными, но человек может воспринимать значение второго элемента иначе из-за значения первого элемента, чем если бы он просматривал только второй элемент изолированно.

5. Ментальный учет. *Ментальный учет* – влияние обстоятельств поступления, хранения и использования денежных средств на принятие экономических решений.

6. *Эффект фрейминга* – когнитивное искажение, при котором форма подачи информации влияет на ее восприятие человеком[26].

[26] *Бодрунова С.С.* Термин «фрейминг» в политической коммуникативистике: рождение о созревание большой идеи в теории медиаэффектов // Журнал политических исследований. 2019. Т. 3. № 4. С. 127–141.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

3.2. Поведенческие эффекты в принципал-агентской теории и в бизнесе

Рассмотрим, как когнитивные искажения влияют на ведение бизнеса и как это можно использовать в свою пользу. Начиная с 90-х гг. XX века начинается изучение отклонений от теории рыночной эффективности на фондовых рынках. Позже были проведены исследования в области корпоративных финансов. Это обусловлено отсутствием надежных данных и четких теоретических ориентиров. Получение данных о принятии корпоративных финансовых решений на уровне руководителей или компаний было более сложным, чем получение данных о ценах на акции.

Отсутствие панельных данных внутри фирмы и четко идентифицированных экзогенных вариаций так же является главной проблемой в развитии теории поведенческой экономики, применительно к экономике организаций. В то же время, если не учитывать когнитивные искажения, снижается эффективность, производительность предприятий, нанося ущерб бизнесу. Например, если работники неправильно распределяют свой человеческий капитал. Таким, образом перед организацией встает серьезная проблема: как должно быть организовано предприятие, чтобы исправлять иррациональное поведение или использовать его в свою пользу, если это приводит к росту прибыли.

В классической модели принципала и агента работники сталкиваются с выбором соотношений заработная плата–часы отдыха. В данном случае производительность труда может быть представлена следующим образом[27]:

$$x_i = f(e_i, s_i) + \theta_i,$$

x_i – производительность труда,

e_i – усилие, труд, необходимый для выполнения работы,

[27] *Астанин С.В., Жуковская Н.К.* Методологические основы формализации модели принципал-агент в организационных системах на основе переговоров // Инженерный вестник Дона. 2018. №3. 18 с.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

$c(e_i)$ – стоимость усилий,

s_i – мастерство,

θ_i – случайный компонент, добавочный к результату, основанному на навыках и усилиях («удача»).

Для упрощения при моделировании допускалось, что навыки однородны или не имеют существенных различий:

$$f(e_i,s_i) = e_i.$$

Заработная плата $w(x_i)$ является зависимой функцией от x_i. Это может быть фиксированная заработная плата[28]:

$$w(x_i) = w_i;$$

или сдельная:

$$w(x_i) = \{w_i \text{ для } x_i < t_i;\ w_i + b_i \text{ для } x_i \geqslant t_i\};$$

линейная функция заработной платы:

$$w(x_i) = w_0 + \beta x_i$$

В дальнейшем мы будем предполагать, что $w(x_i)$ возрастает по x_i, предпочтения отделимы от вредности производства и полезности от заработной платы. Тогда ожидаемая полезность агента равна:

$$EU(e_i) = \int_{\theta_i} u[w(f(e_i, s_i) + \theta_i)]m(\theta_i)d\theta_i - c(e_i),$$

где тягость усилия $c(e_i)$ удовлетворяет обычным предположениям, возрастает по e_i и выпукла. Доход принципала равен:

$$\pi(f(e_i,s_i) + \theta_i) - w(f(e_i,s_i) + \theta_i),$$

где $\pi(f(e_i,s_i) + \theta_i)$ – (валовой) доход фирмы[29].

Поведенческая экономика расширяет модель, учитывая следующие допущения:

1. Рабочие не могут полностью оценить потребительское предпочтение относительно соотношения работы.

---

[28] *Поляков В. Е.* Институциональный анализ: учеб. пособие. Краснодар, 2020. 154 с.
[29] Бисикало Е.Э. Институциональные аспекты ведения бизнеса: учеб. пособие. Иркутск, 2019. 156 с.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

2. Предпочтения в оплате труда зависят от предыдущего опыта, а также ориентируются на заработную плату других лиц.

3. Работники заботятся о процедуре, которая генерирует заработную плату или другие результаты.

4. Нематериальный доход так же важен.

5. Финансовые стимулы могут «вытеснять» внутренние стимулы или негативно влиять на производительность.

6. Фирмы могут систематически предвзято оценивать причины производительности (отделять усилия работников e_i от удачи θ_i)[30].

Экономика труда исходит из предположения, что люди имеют полное представление относительно соотношений труда и отдыха. Однако, тот факт, что некоторые студенты после окончания университетов выбирают работу не по специальности, говорит об обратном. Если работодатели знают о влиянии якорения и маркетинга на $c(e_i)$, то они попытаются создать условия, которые помогут убедить потенциальных сотрудников в том, что работа в их фирме доставляет удовольствие. На конкурентных рынках труда якоря не будут влиять на заработную плату, поскольку заработная плата определяется предельным продуктом дохода работников. Но привязка может повлиять на количество предлагаемого труда, даже если она не влияет на заработную плату за данное количество труда.

В классической теории полезность заработной платы $u[w(x_i)]$ не зависит от какой-либо особой точки отсчета. Но большинство систем мозга имеют гомеостатическую зависимость от заданной точки (например, чувство голода зависит от того, что вы недавно ели; потоотделение и озноб реагируют на отклонения температуры тела от заданной точки). Если реакции на доход задействуют сходные психофизические механизмы, то люди будут подсознательно сравнивать свою заработную плату по сравнению с психологически естественными ориентирами, что потребует отдельного компонента полезности:

[30] *Sabiou I. M., Smith V.L.* Classical Economics: Lost and Found. The Independent Review. 2020. Vol. 25. № 1. Pp. 79–90.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

$$u(w(x_i) - r),$$

где r – компонент, который отвечает за сравнение заработной платы во времени.

Важной особенностью эталонной зависимости является то, что эталонные точки могут отражать неспособность учитывать покупательную способность. Наиболее изученным примером является денежная иллюзия. При проведении межвременных сравнений фирмы действуют так, как будто работников заботит номинальная заработная плата, а не реальная заработная плата с поправкой на инфляцию. Психологический принцип, лежащий в основе денежной иллюзии, может распространяться на иллюзии при сравнении покупательной способности в разных городах (что приводит к тому, что люди предпочитают более высокооплачиваемую работу в более дорогих городах низкооплачиваемой работе в более дешевых городах) и при корректировке годовой заработной платы в зависимости от рабочего времени (что приводит к получению высокооплачиваемой работы с наибольшим количеством часов).

Другой иллюзией, изучаемой в поведенческой экономике, является то, что люди заботятся только о результатах и их экономическом воздействии, а не о процедуре, которая привела к этим результатам. Одним из процедурных предпочтений является влияние источника дохода. Разделимость полезности дохода и бесполезности усилий подразумевает, что люди одинаково ценят деньги, если они заработали их упорным трудом (усилиями) и если деньги пришли неожиданно. Но некоторые экспериментальные данные свидетельствуют о том, что заработанные деньги и товары более ценны или, по крайней мере, с ними обращаются по-другому. Исследование томографии мозга показало, что заработанные деньги вызывают более сильную активацию в прилежащем ядре, области мозга, связанной с предсказанным вознаграждением, чем эквивалентные суммы незаработанных денег.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Эти результаты показывают, что полезность заработной платы положительно зависит от усилий, как если бы $U[w(x_i),e_i]$ имело положительную перекрестную частную производную.

В более широком смысле, процесс, посредством которого определяются заработная плата и другие организационные результаты (особенно увольнения), может повлиять на то, как люди оценивают последствия. В организационных исследованиях это явление называется «процедурной справедливостью». Одним из ее основных компонентов является желание иметь право голоса или участвовать в принятии важных решений. Другим компонентом является последовательность процедур. Людям не нравится незнание правил. Четкие правила могут просто помочь работникам оптимизировать распределение усилий и снизить издержки влияния. Более того, людей может волновать, что процедурные проблемы, даже если бы они могли их идентифицировать, имеют второстепенное значение по сравнению с заработной платой. Например, хотя люди могут жаловаться на несправедливое увольнение коллеги, действительно ли они уволятся с работы в знак протеста или согласятся на сокращение заработной платы, чтобы восстановить коллегу на работе? Эксперименты показывают, что могут[31].

Базовая модель поощрения риска делит мир рабочего на усилия, которые им не нравятся, и вознаграждения, которые им нравятся. Удобно говорить о заработной плате как о вознаграждении, поскольку ее легко измерить количественно. Но людей мотивируют и многие другие виды неденежного дохода. Например, Стерн использует несколько предложений для постдокторских биологов, чтобы оценить, что те, кто принимает предложения в более ориентированных на науку фирмах, получают на 25 % меньшую заработную плату, чтобы иметь возможность публиковать свои исследования и участвовать в научном сообществе. Это согласуется с «компенсирующей разни-

[31] *Cohen A.* Fairness in the Workplace: A Global Perspective. Palgrave MacMillan, 2017. 284 pp.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

цей», при которой работники обменивают денежную заработную плату на другие аспекты работы, которые им нравятся (или не нравятся). Существование компенсирующих факторов не вызывает сомнений. Поведенческая экономика предполагает, что источником этих различий могут быть эмоции, социальное сравнение и другие силы, не учитываемые в типичных анализах, сосредоточенных на безопасности и образовании.

Психологи называют психологический доход «внутренней мотивацией» – удовлетворением, которое работник получает от работы ради нее самой. Интересным феноменом, задокументированным в психологии, является возможность того, что внешние стимулы, такие как деньги, могут «вытеснить» или погасить внутреннюю мотивацию.

В 1973 г. Леппер[32] провел исследование оценки психологического дохода. На первом этапе дети раскрашивали картинки (без внешнего стимула). Затем экспериментаторы заплатили детям небольшую сумму денег за каждую раскрашенную картинку. Когда на третьем этапе исследователи вновь убрали выплаты, дети стали раскрашивать меньше картинок, чем на начальном этапе. Их интерпретация, называемая «чрезмерной юстицией», состоит в том, что дети делают вывод о своей внутренней мотивации из заработной платы, которую им платят. Когда им платят за раскрашивание, они делают вывод, что им, должно быть, не очень нравится раскрашивать, поэтому, когда зарплату снимают, они перестают раскрашивать картинки.

Бенабу[33] и Тироль[34] рассматривают вытеснение с экономической точки зрения. Поскольку стимулы часто оказывают положительное воздействие, проблема состоит в том, чтобы создать теорию, которая допускает как положительные, так и отрицательные эффекты (то есть

[32] *Lepper M.R., Greene D., Nisbett R.E.* Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the "overjustification" hypothesis // Journal of Personality and Social Psychology. 1973. Vol. 28. № 1. Pp. 129–137.
[33] *Benabou R.* Search, Price Setting and Inflation // Review of Economic Studies. 1988. Vol. 55. Is. 3. Pp. 353–376.
[34] *Тироль Ж.* Теория корпоративных финансов. М., 2017.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

«скрытые издержки» или «вытеснение»). В теории Бенабу и Тироля вытеснение происходит, когда агент думает, что принципал знает больше о трудностях работы или способностях агента, чем он сам. Тогда агент воспринимает предоставление мощных стимулов как плохой знак. Их теория во многом похожа на первоначальную идею социальной психологии, но более тщательно детализирована и богата эмпирическими следствиями (главным образом, что скрытые издержки должны возникать только тогда, когда работники думают, что стимулы сигнализируют о плохих новостях)[35]. Согласно «Закону Йеркса–Додсона»[36], возбуждение, вызванное дополнительными стимулами, повышает работоспособность только до определенной степени, после этой грани дальнейшее возбуждение ухудшает работоспособность.

Важнейшим когнитивным искажением является анализ текущей ситуации исходя из пережитого опыта. Доказано, что люди способны подсознательно переписывать воспоминания о прошлом, чтобы оно более соответствовало тому, что мы узнали в настоящем. Проблема в том, что пересмотр наших убеждений после события естественным образом приводит к неправильному запоминанию того, как мало мы знали до этого события.

Другим вопросом, изучаемым в поведенческой экономике, является определение причины некоторого экономического события. Социальные психологи, изучающие «теорию атрибуции»[37], обнаружили, что типичная ошибка при атрибуции причин состоит в том, что они приписывают и обвиняют индивидуумов больше, чем они того заслуживают, в сравнении с ситуационными переменными.

---

[35] *Ariely D., Kreisler J.* Dollars and Sense: How We Misthink Money and How to Spend Smarter. New York, 2017. 288 p.

[36] Экспериментальная психология / под ред. П. Фресса и Ж. Пиаже. М., 1975. Вып. 5. С. 119–125.

[37] *Sulistianingtyas V., Rosidi R., Subekti I.* A Perspective of Theory of Planned Behavior and Attribution Theory for PBB P2 Taxpayer Compliance in Probolinggo. Journal of Accounting and Business Education. 2018. Vol. 2(2). Pp. 320–347.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

В терминах модели это означает что мы подсознательно недооцениваем важности удачи *(var(θ_i))*. В контексте фирмы атрибуция, вероятно, будет особенно важна при оценке топ-менеджеров, которые принимают далеко идущие решения. Скорее всего, неудачи в фирме будут восприниматься руководством как их личные ошибки и не будут связаны с внешними экстерналиями.

Беттман и Вайц[38] обнаружили, что, когда компании преуспевают, корпоративные годовые отчеты приписывают успех внутренним факторам и навыкам. Когда дела компаний идут плохо, отчеты возлагают вину на внешние факторы (регулирование, неожиданный низкий спрос и т. д.). Более того, предоставление даже явно искаженной информации может быть просто рациональным ответом на неосведомленность инвесторов или на их доверчивость. Бертранд и Муллайнатан[39] показывают, что экзогенные колебания прибыли отражаются в вознаграждении руководителей. Они обнаружили, что вознаграждение руководителей нефтяных компаний растет вместе с мировыми ценами на нефть, даже несмотря на то, что цены на нефть устанавливаются глобальным спросом, а объемы производства ОПЕК не зависят от действий одного руководителя. В то же время руководители в значительной степени защищены от обвинений (в виде снижения заработной платы) при падении цен на нефть. Действительно, феномен «негативного экранирования» – относительная нечувствительность компенсации к плохой работе по сравнению с большей чувствительностью к хорошей работе – широко задокументирован в системе вознаграждения руководителей.

Многие исследования показывают, что люди часто самоуверенны. Мы определяем самоуверенность как склонность переоценивать

[38] *Bettman J.R., Weitz B.A.* Attributions in the board room: Causal reasoning in corporate annual reports // Administrative Science Quarterly. 1983. Vol. 28. № 2. Pp. 165–183.

[39] *Bertrand M., Mullainathan S.* Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination // American Economic Review. 2004. Vol. 94. № 4. Pp. 991–1013.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

собственные (относительные) способности и получаемые результаты, а сверхоптимизм – как переоценку общих перспектив. Здесь мы кратко упомянем чрезмерную уверенность в базовой модели агента. Далее мы более подробно обсудим чрезмерную самоуверенность топ-менеджеров.

Что означает самоуверенность работников в модели агента? Есть много способов смоделировать самоуверенность, и остается открытым вопрос, что означают эти различные типы на практике. Одна из возможностей состоит в том, что люди переоценивают результат x_i, который они произведут. Они могут переоценить предельную продуктивность своих усилий: $\partial f(e_i,s_i)/\partial e_i$.

В любом случае они могут работать менее усердно, чем если бы они не были самонадеянными. Предположим, например, что их тарифная сетка включает сдельную ставку β. При правильном оптимальном усилии без чрезмерной уверенности (и соответствующей оптимальной сдельной оплате труда) агенты ошибочно считают себя работающими слишком усердно, потому что они переоценивают ожидаемый результат и, следовательно, недооценивают предельную полезность. В результате они могут сократить усилия. Теоретически фирмы будут увеличивать сдельную ставку β, чтобы побудить к увеличению усилий, но при разумных спецификациях этот компенсирующий эффект не будет достаточно сильным, чтобы вернуть заработную плату и усилия обратно к точке отсутствия чрезмерной уверенности.

Другая возможность состоит в том, что самоуверенные работники думают, что они более квалифицированы, чем они есть на самом деле (т. е. они переоценивают свою ценность s_i). Работают ли подобные работники слишком мало или слишком много, зависит от того, дополняют ли друг друга усилия и навыки, а также от типов контрактов, которые могут предложить фирмы. Например, если e_i и s_i дополняют друг друга, фирма может предложить контракт, предусматривающий выплату крупного бонуса при достижении очень высокого уровня выпуска. Рабочие, которые переоценивают свои навыки s_i, бу-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

дут воспринимать предельную отдачу от усилий как более высокую, чем она есть на самом деле, и будут усердно работать, чтобы получить больше. Если это так, то мы ожидаем, что фирмы будут предлагать экстраординарные бонусы за использование чрезмерной самоуверенности, сопровождаемые высоким фактическим уровнем неудач.

Противоположность чрезмерной самоуверенности может быть важна и для мотивации работников. Психиатры обсуждают «синдром самозванца», при котором рабочие недооценивают собственный успех или приписывают его удаче, и считают, что других обманули, заставив думать, что они талантливы. Считающие себя «самозванцами» могут работать усерднее других, если думают, что у них есть талант, но им нужно работать еще усерднее, чтобы добиться настоящего успеха.

В классической теории ожидаемой полезности учитываются только собственные усилия и заработная плата, получаемая отдельно выбранным работником. Но в реальных организациях люди сравнивают себя с другими.

Влияние социального сравнения может привести к конфликту, из-за того, что разные агенты выбирают разные наборы в качестве отправной точки для сравнения. Например, при забастовках протестующие, сравнивая свою зарплату с соседними регионами (или компаниями), где она выше, говорили, что им не доплачивают. В то же время, руководство, так же приводя в пример соседние регионы (компании), но уже с более низкой заработной платой, утверждали, что работники получают достаточно.

Чем выше разница между заработной платой в исследуемом регионе (компании) и соседних, тем чаще будут проводится забастовки. Можно сказать, что эти выводы логичны и следуют из принципа максимизации полезности. Однако, точки зрения работника и работодателя приходят к консенсусу после совместного обсуждения. Это означает, что корыстное восприятие справедливости возникает из-за различий в кодировании важных фактов.

Можно подумать, что влияние социального сравнения исчезает при росте заработной плате. Однако, исследование топ-менеджмента, проведенного в США Холлом и Мерфи показывает, что искажения вызванные эффектом сравнения влияют на восприятие их заработной платы. Так сравнивая свою заработную плату с оплатой труда генеральных директоров других компаний, при условии, что зарплата последних оказывается выше, первые просят повышения. В качестве аргументов обычно используется более высокая производительность и больший личный вклад в работу компании. Однако, если позже им снижают заработную плату до начального уровня, опираясь на более низкую заработную плату в соседних компаниях, срабатывает эффект храповика.

Особенно явно эффект сравнения проявляется при слияниях и поглощениях. Сравнивая условия своей работы и зарплату с новыми коллегами, работники требуют сделать условия и оплату труда одинаковой. Эти дополнительные затраты следует учитывать, как часть затрат на слияние. Например, когда General Electric (GE) купила телевизионную сеть NBC, высокие зарплаты сотрудников NBC разозлили многих преуспевающих инженеров, у которых внезапно появилась веская причина сравнивать свою зарплату с высокооплачиваемыми «новыми соседями».

Другим важным когнитивным искажением является групповая принадлежность. Эта принадлежность влияет на распределение показателей в играх типа «индикатор» или «общественное благо» – члены, относящие себя к одной группе, при одинаковых условиях дают друг другу большее количество благ по сравнению с индивидами вне группы.

Предположим, что есть компонент усилий, который является продуктивным для фирмы, но не увеличивает собственный измеряемый результат сотрудника. Назовите это «помощью» и думайте о ней как о вкладе в общественное благо всей фирмы, чтобы сосредоточить внимание на групповой идентификации, предположим, что выбор ин-

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

дивида кому оказывается помощь не слишком сильно влияет на другие виды производственной деятельности работника. В какой-то степени фирмы могут управлять созданием групп посредством сортировки (при приеме на работу людей заранее спрашивают, сходится ли политика фирмы с собственными взглядами кандидатов на работу).

Однако литература по социологии содержит множество примеров того, как фирмы неправильно оценивают групповые эффекты. Например, в знаменитом исследовании Роя (1952 г.), проведенному на мастерской по производству мелких деталей в Чикаго. В этом цеху руководство разработало сдельные расценки для конкретных задач, прилагая при этом одинаковые «усилия». Исследование Роя показывает, что рабочие могли ввести в заблуждение руководство. Рабочие применяли строгие санкции к любому, кто пытался отклониться и приложить больше усилий.

По мере того, как компании начинают понимать, что их потребители иррациональны, эффективный способ включения поведенческой экономики в политику принятия решений компании, касающуюся ее внутренних и внешних заинтересованных сторон, может оказаться полезным. В данной главе мы рассмотрели основные когнитивные искажения, которые уже применяются в бизнесе.

Глоссарий

Когнитивные искажения – это допускаемые людьми систематические ошибки, основной источник которых кроется в самих принципах функционирования познания.

Ментальный учет – влияние обстоятельств поступления, хранения и использования денежных средств на принятие экономических решений.

Эффект фрейминга – когнитивное искажение, при котором форма подачи информации влияет на ее восприятие человеком.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Эффект храповика – эффект, который возникает, когда цена или заработная плата увеличиваются в результате временного давления, но не падают, когда давление снимается.

Вопросы для самоконтроля по теме 3

1. Сформулируете определение когнитивных искажений. Какие существуют типы когнитивных искажений? Опишите самые распространенные.
2. Опишите эволюцию изучения поведенческой экономики применительно к бизнесу.
3. Опишите классическую модель принципала-агента.
4. Как поведенческая экономика расширяет модель принципала-агента?
5. Что такое «процедурная справедливость»? Приведите пример в экономике организации.
6. Опишите как работают компенсирующие факторы в экономике. Что такое «внутренняя мотивация»?
7. Как проявляет себя «теория атрибуции» в поведенческой экономике?

Практические задания

Кейс 3.1.

В 2012 г. компания Peloton (занимается производством спортивного оборудования) задумалась как увеличить продажи среди клиентов, покупающих оборудование для занятий спортом дома.

Попробуйте (не смотря на дальнейший кейс) сформулировать в чем отличие тренировок дома от занятий в фитнес зале? Как с помощью данных идей можно привлечь дополнительных клиентов?

Они предложили создать приложение и расширить атрибуты велотренажеров, чтобы каждый клиент получал свою собственную программу тренировок. Таким образом, они создали иллюзию присут-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

ствия дома персонального тренера. Однако перед ними встал следующий вопрос: как привлечь новых клиентов?

Они построили свой бизнес на идее формирования привычек. Опираясь на работу Нира Эяля, автора бестселлера «Hooked» было выделено 4 ключевых этапа привлечения клиентов:

1. Создание триггера. Триггеры – это то, что запускает поведение. И они бывают двух форм: внутренние триггеры и внешние. Внешним триггером может быть напоминание на вашем телефоне, которое сообщает вам, что у вас есть электронное письмо или уведомление. В то время как внутренним триггером может быть потребность избавиться от скуки. Например, проверять свои социальные сети во время рекламных пауз на телевидении.

2. Совершение клиентом действия по отношению к товару. После срабатывания триггера вам нужно, чтобы пользователь предпринял желаемое действие. Как правило, есть два важных фактора, которые обеспечивают выполнение желаемого действия. Это мотивация пользователя и простота действия.

3. Переменная награда. Магия создания продуктов и услуг, вызывающих привыкание, заключается в предоставлении людям различных вознаграждений. По сути, «непредсказуемое» вознаграждение – это мощный инструмент для бизнеса. Мы не знаем, что мы увидим, когда войдем в социальную сеть, и мы не знаем, что появится, когда мы нажмем кнопку на игровом автомате.

4. Инвестиции. На заключительном этапе, клиент должен приложить немного усилий. Это может быть загрузка изображений, предоставление данных или даже физическое напряжение. Чем больше усилий прикладывает клиент, тем больше он «инвестирует» в ваш продукт.

Используя теорию Нира Эяля, предложите действия (по 2 действия на каждый из 4 этапов), которые может предпринять компания Peloton для привлечения клиентов.

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 4. ЭКСПЕРИМЕНТ В ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Основные вопросы:

4.1. Понятие экспериментов.

4.2. Лабораторные эксперименты: сильные и слабые стороны.

4.3. Полевые исследования: достоинства и недостатки.

4.1. Понятие и виды экспериментов

Экономические эксперименты приобрели большую популярность с открытием известных экономических парадоксов (например, парадокс Алле и парадокс Эллсберга).

Первые эксперименты были проведены в XVIII веке. Д. Бернулли изучил особенности поведения людей в условиях риска. Так же необходимо оценить вклад Л.Л. Терстона по проверке гипотез относительно свойств кривых безразличия потребителя (1931 г.)[40].

Необходимо подчеркнуть разницу между экспериментальной и поведенческой экономикой. Экономисты-экспериментаторы обычно проверяют экономические теории в рыночных условиях (то есть в аукционах, предоставлении общественных благ и т.д.). Несколько веб-сайтов предлагают экспериментальные установки в качестве иллюстрации экономической теории. Экспериментальная экономика направлена на использование результатов экспериментов для изменения рыночных условий с целью достижения эффективных результатов[41]. Поведенческая экономика больше относится к индивидуальному поведению экономических агентов и последующему исследованию детерминант аномального поведения, то есть поведения, которое остается необъясненным неоклассической экономической теорией.

---

[40] *Drouvelis M.* Social Preferences: An Introduction to Behavioural Economics and Experimental Research. Agenda Publishing, 2021. 224 p.

[41] *Gupta G.* An Introduction to Experimental Economics // Orient BlackSwan, 2015. 224 p.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Чтобы сделать различие как можно более кратким, экспериментальную экономику лучше всего рассматривать как методологический подход, «набор инструментов», в то время как поведенческую экономику более уместно рассматривать как исследовательскую программу, определяемую определенным набором предположений об экономическом поведении человека.

Экспериментальная экономика – это способ исследования экономических явлений с помощью экспериментов. Цитируем В.И.Бевериджа: «Эксперимент обычно состоит в том, чтобы событие произошло в известных условиях, где исключено как можно больше посторонних влияний и возможно тщательное наблюдение, чтобы можно было выявить взаимосвязь между явлениями»[42].

Можно выделить несколько видов экспериментов: лабораторные эксперименты, полевые эксперименты и интернет-эксперименты. Рассмотрим каждый из них более подробно.

4.2. Лабораторные эксперименты: сильные и слабые стороны

Лабораторный эксперимент – это эксперимент, проводимый в строго контролируемых условиях (не обязательно в лаборатории), где возможны точные измерения[43].

Исследователь решает, где будет проходить эксперимент, в какое время, с какими участниками, при каких обстоятельствах и с использованием стандартизированной процедуры.

Участники распределяются по группам случайным образом. Примерами могут служить эксперимент Милгрэма или исследование автокатастроф Лофтуса и Палмера[44].

---

[42] *Сидорина Т.Ю.* Государство всеобщего благосостояния: от утопии к кризису. М., 2013. 349 с.

[43] *Brüggemann J., Bizer K.* Laboratory experiments in innovation research: a methodological overview and a review of the current literature // Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2016. Vol. 5. № 1. С. 1–13.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Сильные стороны лабораторных экспериментов:

1. Лабораторный эксперимент легче воспроизвести. Это связано с тем, что используется стандартизированная процедура.

2. Позволяют точно контролировать внешние и независимые переменные. Это позволяет установить причинно-следственную связь.

3. Высокий уровень контроля над посторонними переменными означает, что они не могут исказить результаты, поэтому часто предполагается наличие причинно-следственной связи между зависимыми и независимыми переменными.

4. Переменные могут быть точно измерены с помощью инструментов, доступных в лабораторных условиях, что в противном случае может быть невозможно для экспериментов, проводимых «в поле» (полевые эксперименты).

Слабые стороны:

1. Искусственность обстановки может привести к неестественному поведению, не отражающему реальную жизнь, т.е. к низкой достоверности. Это означает, что было бы невозможно обобщить результаты на реальные условия жизни.

2. Участники могут изменить свое поведение в зависимости от их интерпретации цели эксперимента.

3. Существует также риск предвзятости экспериментатора, например, ожидания исследователей могут повлиять на то, как они взаимодействуют с участниками (влияя на поведение участников), или изменить их интерпретацию результатов.

Лабораторные эксперименты кажутся особенно подходящими для изучения некоторых аспектов государственной экономики. В отличие от теоретической работы, эксперименты не так ограничены той степенью упрощения, что позволяет точно и однозначно исследовать влияние многочисленных факторов, не поддающихся теоретической работе, в контролируемой среде. В отличие от традиционной эмпири-

---

[44] *Gupta G.* Experiments in Economics: A Survey // Studies in Microeconomic. 2019. Vol. 7. №1. Pp. 89–109.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ческой работы, основанной на естественных данных, эксперименты генерируют данные в условиях, в которых можно контролировать посторонние влияния. На самом деле экспериментальная работа исследовала удивительно широкий круг проблем государственной экономики в областях, которые до настоящего времени не поддавались полностью ни теоретическому, ни эмпирическому анализу.

Экспериментальная экономика предполагает создание в лаборатории реальной микроэкономической системы, которая аналогична естественному миру, являющемуся предметом исследования, и в которой «субъекты» (обычно студенты) принимают решения, приносящие индивидуальные финансовые выгоды. При этом величина вознаграждения зависит от их решения. Суть такой системы – контроль над средой, институтами, стимулами и предпочтениями, с которыми сталкиваются субъекты. Из них особенно важен контроль над предпочтениями.

Как подчеркивал Вернон Смит: «такой контроль может быть достигнут за счет использования структуры вознаграждения, чтобы вызвать заданную денежную ценность действий»[45].

Он выделяет набор достаточных условий для установления контроля над предпочтениями:

1. Ненасыщение: субъекты предпочитают большее количество средств вознаграждения меньшему количеству.
2. Заметность: награды, получаемые субъектами, связаны с их решениями, поэтому субъекты признают, что их действия влияют на их результаты.
3. Доминирование вознаграждения: ценность вознаграждения настолько велика, чтобы компенсировать любые субъективные затраты или выгоды, которые испытуемые связывают с участием в эксперименте.

---

[45] *Смит В.* Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / Пер. с англ. под научн. ред. Р. М. Нуреева. М., 2008. 808 с.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

4. Конфиденциальность: каждый субъект знает ценность только своих выигрышей, поэтому он не получает никакой субъективной ценности от выигрышей других субъектов.

Почти все недавние экспериментальные исследования ссылаются на эти условия. В экспериментальной экономике следует также следовать нескольким другим процедурам. Например, эксперимент должен проводиться единообразным и последовательным образом, чтобы обеспечить воспроизводимость. Эксперимент не должен быть чрезмерно длинным или сложным. Инструкции, предоставляемые испытуемым, должны быть понятными, в них следует избегать использования примеров, которые вызывают сомнения, и они должны быть сформулированы в «нейтральных», а не сложно воспринимаемых терминах, чтобы замаскировать контекст эксперимента и избегать прямых ссылок на исследуемые явления реального мира. Нейтральность увеличивает контроль экспериментатора над предпочтениями испытуемых и не позволяет испытуемым вызывать различные «ментальные сценарии», которые также могут непредсказуемо повлиять на их выбор. Иногда утверждают, что использование нейтральных инструкций ограничивает возможность обобщения от экспериментальных до естественных условий. Однако на самом деле, как утверждает большинство экономистов-экспериментаторов, невозможно делать обобщения за пределами лаборатории, если только не использовать нейтральные инструкции, поскольку экспериментатор не может контролировать (или индуцировать) значения, которые испытуемые связывают со сложной, не правильно воспринимаемой ими терминологией.

Таким образом, основными методологическими преимуществами лабораторных экспериментов являются контроль (включая получение данных и воспроизводимость результатов этого контроля) и гибкость. Во-первых, лабораторные методы позволяют исследователю контролировать институты и стимулы, с которыми сталкиваются испытуемые, чтобы исследовать основной интересующий вопрос. В связи с

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

этим важно и то, что лабораторные методы позволяют исследователю получать данные об индивидуальном и групповом выборе в условиях, когда эти институты и стимулы могут варьироваться по отдельности и независимо, чтобы исследовать реакции на некоторые изменения этих факторов. В естественном мире такой контроль редко доступен.

Во-вторых, лабораторные методы дают исследователю значительную гибкость в изучении влияния предположительно релевантных соображений на индивидуальные и групповые решения. Трудно представить себе условия реального мира, в которых можно контролировать справедливость, альтруизм или доверие. Тщательно спланированные эксперименты дают исследователю именно эту гибкость, тем самым позволяя проверять теории, основанные на этих понятиях (и предположения этих теорий), в контролируемой среде.

Одним из ярких примеров является стандартная модель соблюдения требований, основанная на теории преступности, прозвучавшая в работе Аллингема и Сандмо[46].

В простейшей форме предполагается, что физическое лицо получает фиксированную сумму дохода I и должно выбрать, какую часть этого дохода декларировать в налоговых органах, а какую скрывать. Физическое лицо платит налоги по ставке t за каждый доллар дохода, который он показал для налоговой (D). В то же время налоги не платятся с той части дохода, которую не показывали в налоговой декларации. Однако с определенной, заранее известной вероятностью (p), можно утверждать, что при проведении аудиторской проверки та часть дохода, которая скрывалась будет обнаружена и физическое лицо должно будет уплатить штраф в размере f за каждый доллар, который он попытался скрыть. Индивидуальный доход (I_C), если он уличен в занижении, равен:

$$I_C = I - tD - f[t(I - D)],$$

а если занижение не выявлено, доход I_N равен:

[46] *Charness G., Pingle M.* (Eds.). Art of Experimental Economics: Twenty Top Papers Reviewed (1st ed.). Routledge, 2021. 268 p.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

$$I_N = I - tD.$$

Индивид выбирает заявленный доход, чтобы максимизировать ожидаемую полезность *EU(I)* от игры с уклонением, или

$$EU(I) = pU(I_C) + (1 - p)U(I_N),$$

где *E* – оператор ожидания, а полезность *U(I)* является функцией только дохода.

Исследования применения данной концепции были проведены Фридландом, Майталом и Рутенбергом. В контролируемой лаборатории испытуемым говорят, что они должны чувствовать себя свободными и получать как можно больше дохода. В начале каждого раунда эксперимента каждому испытуемому дается доход, и он должен решить, какой доход сообщить. Налоги уплачиваются по определенной ставке со всех заявленных доходов. Однако с некоторой долей вероятности обнаруживается занижение, и субъект должен будет уплатить штраф по неуплаченным налогам. Этот процесс повторяется в течение заданного количества раундов. По завершении эксперимента каждому испытуемому выплачивается сумма (накопленный заработок), которая зависит от его или ее результатов во время эксперимента. На основании полученных результатов можно легко внести различные изменения в политику такие, как: изменения правил аудита, размер штрафов за уклонения от налогов, создание институтов, влияющих на налоговую справедливость или социальные нормы.

Одной из первых областей общественной экономики, к которой были применены экспериментальные методы, является теория общественного благосостояния. Стандартная теория общественных благ заключает, что равновесие Нэша характеризуется нулевыми добровольными взносами в общественные блага, поскольку люди пытаются «бесплатно пользоваться» вкладами других. Однако существует множество примеров из естественного мира, в которых многие люди действительно вносят положительный вклад в общественные блага (например, общественное радио, волонтерская работа, благотворительные пожертвования). Были проведены эксперименты, чтобы

определить обстоятельства, при которых люди будут вносить свой вклад, и определить механизмы, которые позволят преодолеть проблему безбилетника.

Типичный эксперимент с «добровольными взносами» начинается с распределения испытуемых по группам. У субъектов имеются денежные средства, решения они принимают изолированы друг от друга. Каждому субъекту предлагается два возможных «вложения»: одно – в частное благо, а другое – в общественное благо. Инвестиции в частные блага приносят более высокую отдачу для отдельного человека, но инвестиции в общественные блага приносят доход всем членам группы. Инвестиции в общественные блага являются как неконкурентными (поскольку все члены группы получают одинаковую выгоду от вклада любого члена), так и неэксклюзивными (поскольку субъекты, которые не вносят вклад в инвестиции в общественные блага, по-прежнему получают одинаковую групповую прибыль). Затем субъектов просят выбрать распределение доходов между инвестициями. Поскольку общая социальная отдача больше для общественного блага, чем для частного блага, социально оптимальный результат состоит в том, чтобы каждый в полной мере вносил свой вклад в общественное благо. Однако, как и в стандартной игре с дилеммой заключенного, у каждого человека есть стимул сохранить денежные средства, потому что инвестиции в частные блага приносят более высокую личную отдачу, чем инвестиции в общественные блага. Затем игра со взносами повторяется в течение нескольких раундов, и уровень фактических взносов сравнивается с прогнозом равновесия Нэша (нулевые взносы) и социально оптимальным результатом (полные взносы).

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

4.3. Полевые исследования: достоинства и недостатки

Под *полевыми исследованиями* следует понимать, исследования, проводимые в естественной среде объекта, а не в лаборатории.

В целом, полевые эксперименты отличаются от обычных лабораторных экспериментов рядом параметров, включая группу субъектов, информацию, которой обладают участники, товар, задачи, ставки и среду. В полевых экспериментах используются «нестандартные» испытуемые (при лабораторных экспериментах обычно используются студенты университетов). Вместо этого участники выбираются из конкретных целевых групп населения в экономике, чтобы сделать выводы на основе уникальных характеристик, информации или опыта, которые они привносят в эксперимент и процесс принятия решений. Кроме того, полевые эксперименты часто выявляют выбор между реальными товарами (а не абстрактными товарами, как это обычно бывает в лабораторных экспериментах), чтобы лучше понять, влияют ли определенные характеристики товара на поведение.

Еще одно различие между лабораторными и полевыми экспериментами заключается в том, что последние обеспечивают контекст, позволяющий предложить стратегии и эвристики для выполнения поставленной задачи. Вместо того, чтобы рассматривать их как неконтролируемые эффекты, сигналы окружающей среды становятся центральными для определения поведения и характера задачи, которую участников просят выполнить. Соответственно, хотя полевой контекст может уменьшить контроль экспериментаторов, он также может повысить актуальность и значимость задачи, позволяя исследователям получать более точные ответы от участников (в зависимости от вопроса исследования).

При полевых экспериментах исследователь часто может контролировать рандомизацию, тогда как в подходе естественного эксперимента исследователь стремится найти источники вариаций в существующих данных. Рандомизированные контролируемые испытания

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

(далее – РКИ), которые также очень популярны в экономике, имеют некоторые общие характеристики с экспериментами в естественных условиях, однако отличие состоит в том, что испытуемые РКИ часто осознают, что они участвуют в исследовании. Онлайн-эксперименты можно рассматривать как форму эксперимента в полевых условиях, поскольку в них обычно участвуют испытуемые, из конкретных целевых групп населения, характеризующие изучаемую генеральную совокупность.

Пытаясь максимально точно имитировать «реальную жизнь», полевые эксперименты могут также повысить внешнюю достоверность или обобщаемость экспериментальных результатов. Таким образом, полевые эксперименты могут предложить отличительный и новый источник эмпирических данных, которые затем можно сравнивать, сопоставлять, согласовывать и, в конечном итоге, переплетать с данными неэкспериментальных и лабораторных методов (см. табл. 4.1).

В истории развития полевых экспериментов можно выделить три этапа развития. Первый этап – заря «полевых» экспериментов (работы Неймана и Фишера, которые заложили экспериментальную основу в 1920-х и 1930-х гг.). Исследования Фишера были сосредоточены вокруг урожайности сельского хозяйства. Он ввел понятие рандомизации и выделил экспериментальный штатив: концепции репликации, блокировки и рандомизации были основой, на которой базировался анализ эксперимента. Кульминацией полевых экспериментов Фишера стала знаковая книга 1935 г. «План экспериментов», что, несомненно, стало главным катализатором фактического использования рандомизации в контролируемых экспериментах.

Дж. Нейман в 1923 г. опубликовал длинные статьи о сельскохозяйственных экспериментах. Поразительной особенностью работ является критическая связь между экспериментами и опросами, а также ключевая роль, которую рандомизация играет в обоих. Прежде чем перейти к следующему отдельному периоду полевых экспериментов,

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

было бы не верно не упомянуть знаковые экспериментальные движения за пределами экономики, которые произошли в 1920-х гг.

Таблица 4.1

Преимущества и недостатки полевых исследований

Преимущества	Недостатки
Полевые эксперименты проводятся в естественной повседневной среде участников, что способствует высокой достоверности	Полевые эксперименты затрудняют контроль посторонних переменных, которые могут повлиять на результаты.
Уровень систематической ошибки выборки меньше, чем в лабораторном эксперименте.	Менее воспроизводим, чем лабораторный эксперимент, поскольку посторонние переменные не контролируются.
Могут использоваться в ситуациях, когда было бы этически неприемлемо манипулировать независимой переменной, например, при исследовании стресса.	Этические проблемы. В полевом эксперименте трудно получить полностью информированное согласие, поскольку экспериментатор наверняка захочет сохранить гипотезу, чтобы избежать «эффекта экспериментатора».
	Обычно более дорогие и трудоемкие, чем лабораторные эксперименты.

Первая – это работа Уильяма Макколла 1923 г., психолога-педагога Колумбийского университета, который, в отличие от своих современников-философов, настаивал на количественных показателях для проверки обоснованности образовательных программ. За свои усилия Макколл считается одним из первых сторонников использования рандомизации, а не сопоставления в качестве средства исключения конкурирующей гипотезы, и его работа продолжает влиять на полевые эксперименты, проводимые сегодня в сфере образования. В политической науке Гарольду Госнеллу и Чарльзу Мерриаму часто приписывают проведение первого социального «мегапроекта», когда они исследовали методы повышения явки избирателей. Напри-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

мер, Госнелл в 1927 г. обнаружил, что использование карикатур увеличило как явку избирателей, так и число голосов примерно на 10 %.

Вторым этапом следует выделить широкомасштабные социальные эксперименты, проведенные государственными органами в середине XX века, которые перенесли экспериментальные исследования с участков земли на группы людей. В экономической литературе существует множество определений социальных экспериментов. Фербер и Хирш определяют социальный эксперимент в экономике как финансируемое государством исследование, которое включает в себя строгий статистический план и чьи экспериментальные аспекты применяются в течение определенного периода времени к одной или нескольким группам населения с целью оценки совокупных экономических и социальных эффектов.

В одном из первых социальных экспериментов изучалось ценообразование на электроэнергию в Великобритании с 1966 по 1972 гг. В эксперименте участвовали шесть районных советов Великобритании, в которые входили 3420 бытовых потребителей, приобретавших более 3000 кВт*ч в год. В ходе эксперимента покупатели были разделены на четыре схемы ценообразования: сезонные – потребляющие 150 % от обычной ставки за декабрь–февраль, 70 % от нормы в остальное время года; сезонно-временные – потребляющие 300 % от нормы с 8:00–13:00 и 16:30–19:30 с декабря по февраль и 40 % от нормы в противном случае; субъекты, устанавливающие фиксированное целевое потребление, получая стандартную ставку за это потребление (они платят 60 % стандартной ставки до выполнения плана) и 100–200 % после перевыполнения; и субъекты, получавшие блочные ставки (цена на электроэнергию падала до конечной ставки по мере увеличения потребления).

В итоге было обнаружено, что все схемы увеличивают годовой объем проданной энергии, хотя разница между ними не была статистически значимой. Сезонная схема, учитывающая ограниченные почасовые ставки, была наиболее эффективной для увеличения продаж

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

энергии в дневное время, в то время как сезонная схема времени суток была наиболее эффективной для часов пик. Сезонная схема и схема нагрузки привели к чистым потерям для сообщества в размере 0,8 фунта стерлингов/кВт*ч, в то время как схема сезонного времени суток привела к потере 1,7 фунта стерлингов/кВт*ч.

В 1975 г. в Швеции было проведено полевое исследование, оценивающие эффективность работы службы занятости. На 3 месяца 410 безработных, состоявшие на учете не менее 3 месяцев были разделены на экспериментальную группу (n = 216) и контрольную группу (n = 194). Контрольная группа получала обычное обслуживание и пользовалась услугами офиса в среднем 1,5 часа в течение эксперимента, в то время как экспериментальная группа в среднем 7,5 часов, что позволяло персоналу более интенсивно работать с индивидуумом. Выводы заключались в том, что процент рабочих, имеющих работу в конце эксперимента, периоды безработицы во время эксперимента и заработок находились под положительным влиянием изучаемых служб занятости[47].

Третий период полевых экспериментов начался с 2000 гг. Его главное отличие от социальных экспериментов является то, что недавние полевые эксперименты стремятся провести рандомизацию на встречающихся в природе популяциях в естественных условиях, часто при этом испытуемые не знают, что они являются частью эксперимента. Как следствие, эти исследования проводятся скорее оппортунистически и в меньшем масштабе, чем социальные эксперименты.

Во многих случаях целью эксперимента является проверка экономической теории, сбор фактов, полезных для построения теории, и организация данных для проведения измерений ключевых параметров при условии, что теория верна. Таким образом, полевые экспери-

[47] *Талер Р.* Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / пер. с англ. А.Прохоровой. М., 2018. 384 с.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

менты могут помочь обеспечить необходимые поведенческие принципы, позволяющие делать более точные выводы.

Следовательно, проведение успешных полевых экспериментов требует от исследователя следующего набора навыков: способности распознавать возможности для экспериментов, скрытые среди повседневных явлений, понимания плана эксперимента, знание экономической теории и навыков межличностного общения.

Примеры раннего вклада в полевые эксперименты включают основополагающую работу Бома, выпущенную в 1972 г. В ходе исследования проверялось, на сколько желание платить за предварительный просмотр телешоу (ответ на гипотетический вопрос) отличалось от фактически совершенного действия (факта оплаты). Инновационным в данной работе стало то, что была сформирована случайная выборка населения Стокгольма, в то время как остальные исследования того времени тестировали гипотезы на доступных им выборках (чаще всего студентах).

В последнее десятилетие полевые эксперименты с артефактами использовались в государственной экономике, экономике окружающей среды, экономике организаций и для проверки предсказаний в теории игр. Одной из особенно активных областей является экономика развития, где ученые использовали лабораторные инструменты в полевых условиях и исследовали поведение в контролируемой среде.

В данной теме мы обсуждали роль лабораторных и полевых экспериментов в экономике. Эти методы использовались во многих областях экономики и позволили исследователям значительно лучше понять социальные и экономические явления, сосредоточив внимание на результатах, механизмах и неоднородности изучаемой совокупности. В последние годы возросло использование онлайн-экспериментов и экспериментов, встроенных в обследования домохозяйств, и ожидается, что эта тенденция продолжится в ближайшем будущем. Это позволяет исследовать вопросы, используя другую призму и разнообразную выборку. Еще одним направлением роста

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

может быть более широкое использование технологий как для проведения экспериментов (с использованием приложений), так и для набора участников.

Глоссарий

Эксперимент – процедура, выполняемая для поддержки, опровержения или подтверждения гипотезы или теории.

Лабораторный эксперимент – это эксперимент, проводимый в строго контролируемых условиях (не обязательно в лаборатории), где возможны точные измерения.

Полевые исследования – исследования, проводимые в естественной среде объекта, а не в лаборатории.

Эффект экспериментатора – изменения в поведении участника эксперимента из-за представления о надлежащем, по мнению экспериментатора, поведении в ходе эксперимента.

Экспериментальная группа – это группа, непосредственно подвергающаяся экспериментальному воздействию в процессе исследования, то есть группа, с которой непосредственно работает экспериментатор.

Контрольная группа – эталон, с которым проводятся сравнения в эксперименте.

Вопросы для самоконтроля по теме 4

1. Когда были проведены первые эксперименты в экономике?
2. Опишите различия между поведенческой и экспериментальной экономикой.
3. Какие виды экспериментов существуют?
4. В чем заключаются сильные и слабые стороны лабораторных и полевых исследований?
5. Приведите примеры лабораторных и полевых исследований.
6. Какой набор достаточных условий для установления контроля над предпочтениями выделял Вернон Смит?

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

7. Какие этапы можно выделить в истории развития полевых экспериментов?

Практические задания

Кейс 4.1.

В 2016 г. в Дели компания Adobe обратилась в консалтинговое агентство Ogilvy Consulting, чтобы те помогли привлечь новых клиентов и убедить прежних продлить их подписки.

Сэм Татам, глава практики поведенческих исследований и директор по консалтингу Дэн Беннетт с помощью способов экспериментальной и поведенческой экономики попытался решить данные проблемы. Когда люди попали на горячую линию, первым вопросом было: «Почему вы хотите отменить подписку?». Они утверждали, что это не верный вопрос, который стимулирует клиентов совершить действие, которое не выгодно компании.

Вопрос 1: с помощью знаний, полученных из курса поведенческой экономики, объясните почему описанный вопрос оказывал отрицательное влияние на принятие решения о продлении подписки?

После проведения обширного анализа литературы и обобщения передового опыта, применяемого в различных колл-центрах Татам и Беннетт решили протестировать 3 стратегии по управлению «задержанием» клиентов: социальное доказательство, неприятие потерь или прайминг. Таким образом, все испытуемые были разбиты на 4 группы: три применяли новые стратегии, одна являлась контрольной группой, которая работала в обычном режиме.

Вопрос 2: к какому типу относятся группы операционистов колл-центра, которые тестировали предлагаемые новые стратегии удержания клиентов?

Они давали операционистам полную свободу, предоставив им самим придумать вопросы или способы использования данных принципов. Таким образом исследователи могли проверить, правильно ли агенты поняли стратегию.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Вопрос 3: предположите, что вы является операционистом колл-центра. Попробуйте придумать вопросы, которые повысили бы привлекательность для клиентов в рамках:

а) концепции социальных норм;

б) принципа неприятия потерь;

в) якорения.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 5. АРХИТЕКТУРА ВЫБОРА

Основные вопросы:

5.1. Понятие и классификация.

5.2. Nudge: кейсы.

5.3. Дизайн эффективного подталкивания.

5.4. Nudge и общественный сектор.

5.1. Понятие и классификация

Исследования в области поведенческой экономики показали, что изменения в окружающей среде (контекст ситуации, в которой принимается решение) влияют на поведение экономических агентов, поэтому они могут использоваться как одна из стратегий для формирования желательного поведения. В целом с точки зрения общественных наук можно выделить четыре основные стратегии по изменению поведения:

1. Запреты. Такая стратегия используется, когда поведение опасно для потребителя (запрет на употребление алкоголя до определенного возраста).

2. Стимулы или штрафы. Это вариант экономической стратегии (штраф за неуплату налогов).

3. Маркетинговый подход, основанный на предоставлении информации о товаре (реклама).

4. Подталкивание (Nudge), стратегия, основанная на проектировании ситуации, условий или среды таким образом, чтобы подтолкнуть людей к желаемому выбору.

Вместо введения ограничений или изменения экономических стимулов подталкивание (Nudge) влияет на поведение, изменяя способ выбора представленных альтернатив. Термин «подталкивание» (или «Nudge») как элемент проектирования среды, которое влияет на поведение людей определенным образом, не ограничивая их свободу,

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

был введен в экономическую науку Р. Талером и К. Санстейном в одноименной книге в 2008 г.[48]. Например, посетителей тренажерного зала могут подтолкнуть к более частым тренировкам, если разделить оплату за годовой абонемент в размере 600 долларов на части по 50 долларов в месяц или примерно 12 долларов в неделю.

Другой пример подталкивания связан с эффектом компромисса. При представлении трех различных вариантов, различающихся по качеству и цене, большинство людей выберут средний вариант. Таким образом, если компания хочет продать больше конкретной марки товара, она может окружить его более дорогими и более дешевыми вариантами для увеличения продаж конкретного бренда.

Одним из самых известных кейсов в сфере подталкивания является донорство органов[49]. В США, Великобритании и многих других странах разрыв между спросом и предложением количества органов для трансплантации растет, несмотря на усилия правительств и учреждений здравоохранения в содействии регистрации доноров. Однако в некоторых странах континентальной Европы в основе данного процесса лежит презумпция согласия. В соответствии с законодательством о презумпции согласия умерший человек классифицируется как потенциальный донор при отсутствии явного возражения против донорства перед смертью.

Рис. 5.1 показывает, что именно данная процедура является решающим фактором в итоговом проценте доноров органов. Так в странах, находящихся слева на графике (Дания, Нидерланды, Англия и Германия) опцией по умолчанию является не быть донором органов, а в странах, располагающихся справа (Австрия, Бельгия, Франция, Венгрия, Польша, Португалия и Швеция) опция по умолчанию – быть донором органов.

---

[48] *Талер Р., Санстейн К.* Nudge. М., 2017. 240 с.

[49] *Abadie A., Gay S.* The impact of presumed consent legislation on cadaveric organ donation: A cross-country study // Journal of Health Economics. 2006. Vol. 25. Pp. 599–620.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

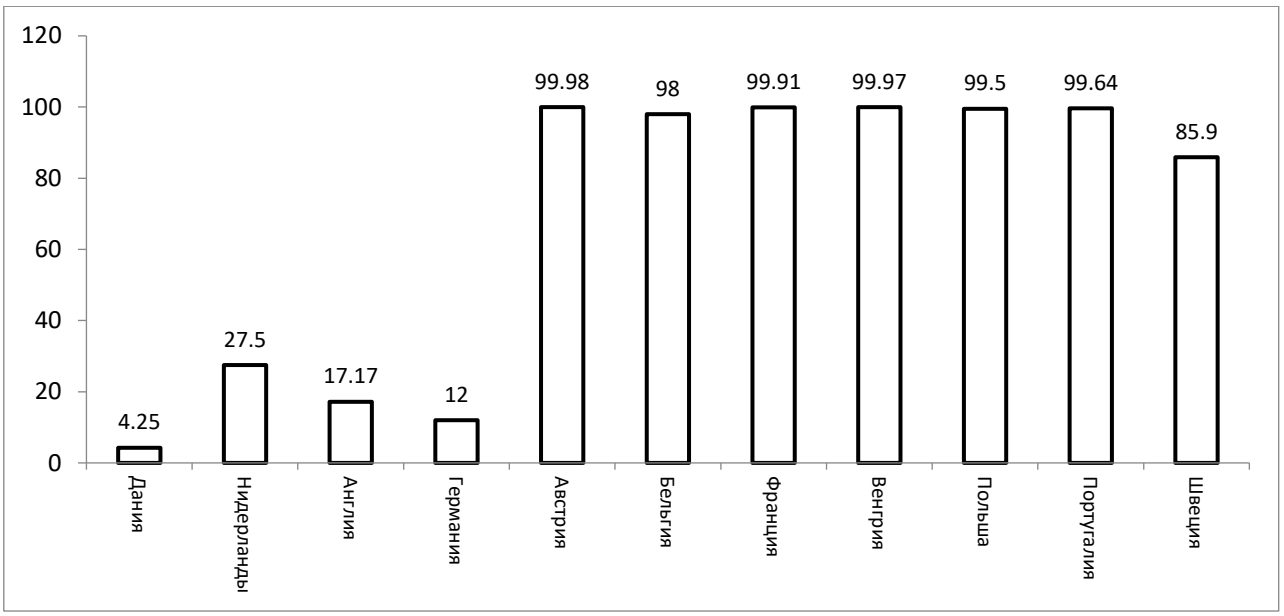

Рис. 5.1. Распределение процента доноров органов по странам

Эти примеры показывают, что изменения в окружающей среде или контексте могут влиять на поведение без существенного изменения финансовых стимулов или ограничения свободы действий.

Подталкивание (nudge) может различаться по срокам реализации и способам применения. В докладе «The House of Lords Behaviour Change Report»[50] представлен обзор различных видов подталкивания и выделены четыре наиболее часто применяемые из них:

1. Предоставление информации. Примером может служить предупреждение на пачках сигарет. Предупреждение призвано «подтолкнуть» граждан к ограничению или даже отказу от курения. Принуждение производителей размещать это предупреждение на упаковке, конечно, является явной формой обязательного регулирования. Следовательно, граждан здесь подталкивают, но производители обязаны осуществлять подталкивание.

2. Изменение среды. Примером может служить размещение лифтов дальше от дверей, а лестниц – ближе. Это подталкивает людей подниматься по лестнице.

3. Опция по умолчанию. Например, вместо того чтобы просить людей поучаствовать в чем-то (чего они никогда не делают, поскольк-

[50] The House of Lords Behaviour Change Report. London, 2011. 111 p.

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ку большинство людей придерживаются устоявшегося поведения), правительства могут автоматически регистрировать граждан в определенных планах или схемах, таких как: пенсионные схемы и донорство органов.

4. Социальные нормы. Правительства могут подчеркивать «то, что делает большинство людей». Поскольку люди часто следуют за толпой, это может изменить поведение. Например, простое заявление о том, что «70 % подростков не курят», может уменьшить курение, поскольку люди часто следуют за толпой.

Кроме того, можно выделить виды подталкивания по следующим четырем характеристикам[51]:

1. Повышение самоконтроля или активация желаемого поведения.

2. Навязанные извне против навязанных самому себе.

3. Осознанные против неосознанных.

4. Поощряющие или препятствующие.

Дадим более подробное описание данных характеристик.

1. В первой – рассматривается вопрос о том, предназначено ли подталкивание для повышения самоконтроля и помощи людям в выполнении решения, которое они уже приняли либо осознают (например, внести вклад на пенсионный счет). В определенных ситуациях, таких как, например, экономия денег или занятия спортом, есть диспропорция или несоответствие между тем, что люди хотели бы делать, и тем, что они в конечном итоге делают. Подталкивания, которые помогают повысить самоконтроль, исправят это несоответствие.

В других случаях таких как, например, выбрасывание мусора, люди могут и не думать о том, что является правильным поведением. В этом случае подталкивания предназначены для активизации желаемого поведения или нормы и влияют на решение, к которому индивидуум безразличен или невнимателен.

[51] *Ly K., Mažar N., Zhao M., Soman D.* A Practitioner's Guide To Nudging. Rotman School of Management University of Toronto, 2013. 28 p.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

2. Вторая характеристика указывает на то, кто будет реализовывать подталкивание. Подталкивания, навязанные самому себе добровольно, принимаются людьми, которые осознают проблему и хотят вести себя определенным образом. Такие подталкивания могут включать использование продуктов, например, известная программа «Сохрани больше завтра» (Save More Tomorrow), или такие практики, как добровольное снижении кредитного лимита.

Навязанные извне подталкивания не требуют, чтобы люди принимали какие-то действия самостоятельно. Скорее они пассивно формируют поведение из того, как представлены доступные варианты.

3. Третье измерение рассматривает вопрос о том, заставит ли подталкивание принять осмысленное решение или решение будет приниматься «автоматически».

Осмысленные подталкивания направляют людей к более контролируемому состоянию и помогают достичь некоторого стандарта, которого люди хотели бы достичь, но не могут реализовать. Например, питаться более здоровой пищей, бросить курить, заниматься спортом и больше экономить. В основном эти подталкивания помогают людям сделать лучший межвременной выбор, чтобы их поведение в настоящем лучше отражало их пожелания на будущее.

Неосознанные подталкивания включают в себя использование эмоций, фреймов или якорей, чтобы повлиять на решения, которые принимают люди.

4. Четвертая характеристика учитывает, поощряет ли подталкивание или препятствует желаемому поведению.

При комбинации этих характеристик можно получить различные виды подталкивания (табл. 5.1).

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Таблица 5.1

Классификация Nudge

		Осознанные		Неосознанные	
		Поощряющие	Препятствующие	Поощряющие	Препятствующие
Активизирующие поведенческие стандарты	Навязанные извне	Заметность (Salience), Сокращение (Reducing Required Effort), Усилие (Effort) *Пример: упрощение процедуры подачи налоговой декларации*[52]	Заметность (Salience), Усиление (Increasing Required Effort) *Пример: зеленые следы на пути к мусорному ведру*	По умолчанию (Defaults), Якорение (Anchoring), Нерелевантные альтернативы (Irrelevant Alternatives), Репутация (Reputation), Фрейминг (Framing), Идентичность (Identity), Заметность (Salience), Эмоции (Emotion) *Пример: распространение информации о том, что большинство людей практикуют раздельный сбор мусора*	Репутация (Reputation), Фрейминг (Framing), Моральная идентичность (Moral Identity), Идентичность (Identity), Эмоции (Emotion) *Пример: фальшивые лежачие полицейские*

[52] *Bettinger E.P., Long B.T., Oreopoulos P., Sanbonmatsu L.* The Role of Simplification and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment // NBER Working Paper № 15361. 2009.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Окончание табл. 5.1

Повышающие самоконтроль	Навязанные извне	Сокращение (Reducing Required Effort) *Пример: упрощение процедуры подачи заявок на грант для поступления в университет*	Заметность (Salience), Усиление (Increasing Required Effort) *Пример: пробег на приборной панели автомобиля*	Эмоции (Emotion) *Пример: выдача рецептов на лекарства «по умолчанию» при длительном приеме лекарства*	Эмоции (Emotion) *Пример: размещение вредной еды в труднодоступных и незаметных местах*
	Навязанные самому себе	Предварительное обязательство (Precommitment), Идентичность (Identity Salience), Сокращение (Reducing Required Effort) *Пример: GYMPACT*	Предварительное обязательство, Идентичность Усиление (Increasing Required Effort) *Пример: бронирование услуги «трезвый водитель» до дня рождения*	Заметность (Salience), Привычка (Habit), Формирование (Formation), Подсознательная бухгалтерия (Mental Accounting), Эмоции (Emotion) *Пример: совместная сберегательная группа для сверстников/коллег*[53]	Заметность (Salience), Привычка (Habit), Формирование (Formation), Разделение (Partitioning), Эмоция (Emotion) *Пример: откладывание денег на отдельный счет*

5.2. Nudge: кейсы

1. Явка на выборах.

Проблема низкой явки на выборах характерна для многих стран. Одной из традиционных стратегий для борьбы с данным явлением выступают различные способы, направленные на то, чтобы подчеркнуть наличие такой проблемы в надежде, что это побудит граждан «изменить мир к лучшему».

[53] *Kast F., Meier S., Pomeranz D.* Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device // Harvard Business School Working Paper №12-060. 2012. 63 p.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Однако практика применения подталкивания, показывает, что более действенным является способ, направленный на противоположное – показать, что голосование – это общепринятая социальная норма.

В экспериментах, проведенных Аланом Гербером и Тоддом Роджерсом, сравнивалась эффективность обеих стратегий на намерения избирателей во время выборов в Нью-Джерси (2005) и Калифорнии (2006). Намерения оценивались на основе проведенного телефонного опроса. В опрос было включено два сценария. В одном из них подчеркивалось, что явка избирателей должна была быть низкой, и в другом – что явка избирателей, как ожидается, будет высокой. После прослушивания сценария респондентов спрашивали, будут ли они участвовать в выборах.

Результаты показали, что высокая явка-сценарий увеличивает вероятность для респондентов поучаствовать в выборах. Если обратиться к классификации, то данный nudge может быть отнесен к поощряющему, неосознанному, навязанному извне, активизирующему желаемое поведение[54].

2. Мусор.

Мусор – проблема, возникающая во многих городах. Несмотря на то, что многие люди знают о вредном воздействии мусора, это их не останавливает, и они продолжают мусорить. Чтобы решить эту проблему, исследовательская группа из университета Роскил предложила и протестировала nudge, направленный на снижение количества мусора от пешеходов. Для этого экспериментаторы разместили зеленые следы, которые вели к различным мусорным бакам в городе и раздавали карамельки проходящим мимо пешеходам. После этого они наблюдали, сколько прохожих пойдет по следам к мусорному ведру и выбросит карамельную обертку. Результаты показали, что снижение количества мусора составило 46 % в случаях, когда были размещены зеленые следы. По приведенной выше классификации,

[54] *Gerber A.S., Rogers T.* Descriptive Social Norms and Motivation to Vote: Everybody's Voting and So Should You // The Journal of Politics. 2009. Vol. 71. № 1. Pp. 178-191.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

данный nudge может быть отнесен к препятствующему, неосознанному, навязанному извне, активизирующему желаемое поведение.

3. Пенсионные сбережения.

Рост пенсионных сбережений одна из самых популярных тем в поведенческой экономике. Группа исследователей из Дартмутского университета[55] работала с некоммерческим учреждением, чтобы помочь увеличить участие в их дополнительных пенсионная программах. После проведения глубинных интервью, опросов и фокус-групп, были обнаружены три основных препятствия для роста сбережений:

1) ряд респондентов чувствовали, что не знают с чего начать, или не имеют достаточно информации;

2) другие не думали, что у них достаточно денег, чтобы начать копить;

3) третьим не хватило самоконтроля.

Одной из основных причин, по которым люди не достигают своих сберегательных целей, является отсутствие четкого плана. Зная это плюс перечисленные выше препятствия, команда разработала помощь в планировании, которая уменьшила сложность открытия счета и внесения на него дополнительных средств. Кроме того, были даны рекомендации по суммам взносов. В итоге количество сотрудников, участвующих в пенсионной программе, удвоилось. Данное подталкивание можно отнести к осознанному, поощряющему, повышающему самоконтроль, навязанному самому себе.

4. Проект «GYM-PACT»

Занятия спортом – обычная новогодняя цель, которую ставят перед собой люди, но в дальнейшем она забывается. Одна из причин, по словам Ифань Чжан, соучредителя Gym-Pact, имеет отношение к тому, как покупаются абонементы в фитнес клубы. Чаще всего плата производится один раз вначале года. Поэтому по прошествии опре-

[55] *Bettinger E.P., Long B.T., Oreopoulos P., Sanbonmatsu L.* The Role of Simplification and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment // NBER Working Paper № 15361. 2009.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

деленного времени (месяца-двух) часть людей перестает ходить на фитнес и не воспринимает это как потерю.

Проект Gym-Pact был разработан для того, чтобы решить эту проблему, используя то, что авторы программы называют «мотивационной платой». Участники установили целевое количество посещений тренажерного зала в неделю и должны платить штраф, когда они пропускают занятие в спортзале. На начальных этапах тестирования проекта Gym-Pact Чжан и Оберхофер сами покупали абонементы на участников. По условию они должны были ходить на фитнес четыре раза в неделю, каждый пропуск приравнивался к 25 долларам. Если участники покидали программу, то они выплачивали 75,2 доллара.

Проект Gym-Pact стал полноценным бизнесом, и хотя бизнес-модель немного адаптировалась, он по-прежнему использует концепцию мотивационных сборов. Участники по-прежнему платят штраф за невыполнение своих обязательств, но штрафы теперь распределяются среди участников, которым удалось дойти до конца, в качестве небольшой награды. Программа достаточно успешна, и за первые пять месяцев ее участники выполняли свои обязательства в 90 % случаев.

По классификации данный nudge является поощряющим, осознанным, повышающим самоконтроль, навязанным самому себе.

5.3. Дизайн эффективного подталкивания

Первым шагом в процессе разработки эффективной стратегии подталкивания является аудит процесса принятия решения конечным пользователем. Это требует анализа контекста (как люди принимают решения, каковы типичные обстоятельства, в которых им приходится принимать решение). Далее определяются основные эвристики, факторы, которые могут повлиять на решение. На рис. 5.2 показан подход к дизайну nudge.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

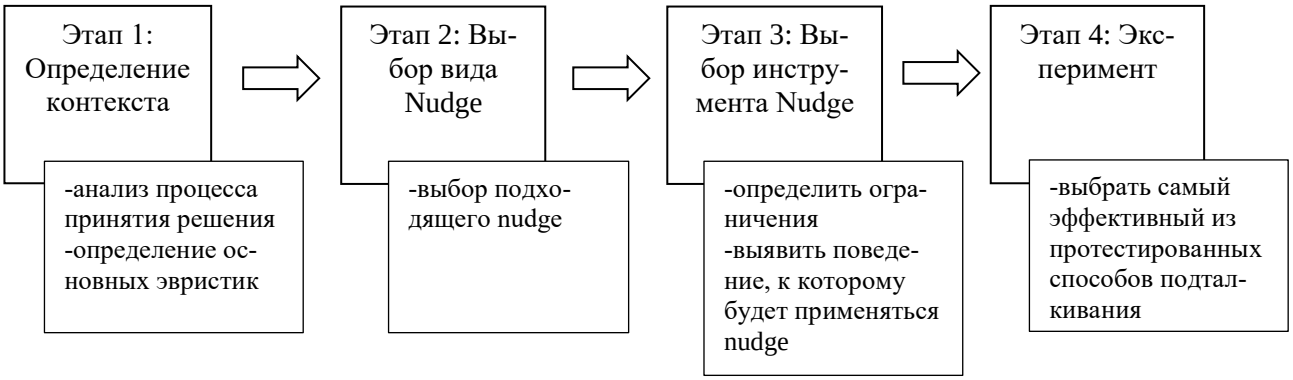

Рис. 5.2. Этапы подталкивания[56]

Аудит процесса принятия решений позволяет выявить факторы, которые мешают людям в реализации своих намерений. Эти факторы (узкие места) представляют собой области, в которых стратегия подталкивания может принести быстрый результат.

На данном этапе необходимо посмотреть на четыре аспекта:

1. Свойства решения, включая понимание стимулов и мотивы, связанные с решением. Он также включает в себя определение вариантов выбора, особенно наличие/отсутствие опции по умолчанию.

2. Источники информации и способы сбора информации, связанные с принятием решения.

3. Особенности мышления человека и влияние эмоций на исход решения.

4. Окружающие и социальные факторы.

Итогом данного решения должна быть карта процесса принятия решения. На рис. 5.3 представлен пример карты для принятия решения по пенсионному плану.

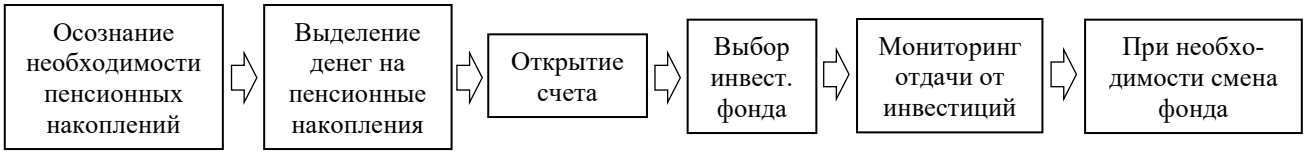

Рис. 5.3. Карта принятия решения

[56] *Ly K., Mažar N., Zhao M., Soman D.* A Practitioner's Guide To Nudging. Rotman School of Management University of Toronto. 2013. 28 p.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Этап 2.

Отправной точкой для внедрения подталкивания является «узкое место» в процессе принятия решения. В нашем примере с пенсионными отчислениями таким узким местом является определение суммы взносов. Для этого необходимо определить, сколько денег доступно для пенсионных накоплений и сколько необходимо накопить на пенсию. Понимание того, сколько денег нужно для выхода на пенсию, может быть затруднено, потому что у людей может не быть соответствующих инструментов расчета. Другое узкое место связано с эмоциями – люди могут чувствовать, что им не хватает денег, и поэтому не искать варианты. Следующая проблема возникает при выборе инвестиционного фонда.

На этом этапе необходимо ответить на четыре вопроса:

1. Осознает ли человек, что ему нужно сделать?
2. Достаточно ли он мотивирован, чтобы подтолкнуть себя?
3. Почему не выполняется желаемое действие?
4. Необходимо поощрять к действию или сдерживать нежелательное поведение?

В табл. 5.2 перечислены различные поведенческие эффекты и эвристики, которые могут вызвать «узкие места».

Этап 3.

Выявление ограничений, таких как: стоимость и доступность ресурсов, а также потенциальных рычагов для подталкивания, ускорит процесс разработки. Хотя этот шаг сильно зависит от типа выявленных подталкиваний, полезно определить, доступны ли следующие параметры:

1. Внедрение процесса автоматической регистрации.
2. Предложение опции по умолчанию или изменение текущей опции по умолчанию.
3. Модификация или изменение текущих вариантов выбора, доступных для человека.
4. Упрощение процесса, облегчающее принятия решений.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

5. Использование технологий для снижения затрат (на человека) или улучшения масштабируемости.

Таблица 5.2

Эвристики, используемые в проектировании Nudge

Статус кво (Status Quo)	Человек старается не менять свое текущее состояние, даже если изменения были бы к лучшему
Эффект владения (Endowment Effect)	Склонность ценить больше предмет, который находится в собственности
Избегание потерь (Loss Aversion)	Тенденция людей быть более восприимчивыми к потерям, чем к прибыли.
Предвзятость подтверждения (Confirmation Bias)	Предрасположенность к восприятию информации, подтверждающей свое мнение или выводы, а не информации, которая им противоречит.
Подсознательная бухгалтерия (Mental Accounting)	Деньги «мысленно» распределяются по счетам, отвергается тезис об их взаимозаменяемости
Гиперболическое дисконтирование (Hyperbolic Discounting)	Выгода, получаемая сейчас, оценивается выше, чем та, что будет получена в будущем
Перегрузка выбора (Choice Overload)	Наличие слишком большого количества вариантов выбора затрудняет оценку и принятие решения.
Информационная перегрузка (Information Overload)	Наличие слишком большого количества информации мешает человеку оценить и принять хорошее решение.
Доступность (Availability Bias)	Информация, которая легко приходит на ум, используется для принятия решения
Репрезентативность (Representativeness)	Использование сходных признаков для оценки вероятности происходящего события.
Якорение (Anchoring and Adjustment)	Оценка дается на основе не связанного с событием эталонного значения
Социальное доказательство (Social Proof)	Решение формируется с помощью копирования поведения членов группы

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Этап 4.

В некоторых случаях для решения проблемы могут подходить несколько вариантов подталкивания. Тогда их можно комбинировать, но чаще всего лучше выбрать один из них. Основные критерии для выбора – это затраты на внедрение nudge и дальнейшее его масштабирование.

5.4. Nudge и общественный сектор

Правительства разных стран все чаще используют подталкивание, то есть проектирование среды таким образом, чтобы помочь людям принимать более обоснованные решения для улучшения результатов в различных областя: от соблюдения налоговых требований до пенсионных сбережений.

Подталкивания повысили соблюдение налогового законодательства в Великобритании и США и сократили количество мусора в Шотландии. Подталкивания побудили граждан Орегона откладывать больше денег на пенсию, большему количеству предприятий соблюсти правила в Онтарио (Канада), а также пешеходам прекратить переход дороги в неположенном месте в Боготе (Колумбия)[57].

В области здравоохранения, чтобы уменьшить чрезмерное назначение антибиотиков, группа поведенческих экономистов (BERT) Министерства здравоохранения Австралии[58] выявила врачей общей практики, которые часто назначают антибиотики, и отправила им письма, в которых сравнивалась их схема назначения с такой же у других врачей. Это вмешательство, основанное на поведенческой концепции под названием «социальное доказательство», оказалось успешным: BERT удалось сократить количество назначений антибиотиков более чем на 125 000 за шестимесячный период.

---

[57] *Shah S., O'Leary J., Guszcza J., Howe J.* Nudging for good Using behavioral science to improve government outcomes. Deloitte Insights. 2020. 85 p.

[58] *Afif Z., Islan W., Calvo-Gonzalez O., Dalton A.* Behavioral Science Around the World: Profiles of 10 Countries // eMBeD brief. Washington, D.C., 2019. 161 p.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Глоссарий

Nudge – стратегия, основанная на проектировании ситуации, условий или среды таким образом, чтобы подтолкнуть людей к желаемому выбору.

Архитектура выбора – метод подталкивания человека к определенному выбору, не ограничивая при этом его право выбора.

Статус кво (Status Quo) – человек старается не менять свое текущее состояние, даже если изменения были бы к лучшему.

Гиперболическое дисконтирование (Hyperbolic Discounting) – выгода, получаемая сейчас, оценивается выше, чем та, что будет получена в будущем.

Информационная перегрузка (Information Overload) – наличие слишком большого количества информации мешает человеку принять хорошее решение.

Социальное доказательство (Social Proof) – решение формируется с помощью копирования поведения членов группы.

Вопросы для самоконтроля по теме 5

1. Какие виды nudge можно выделить?
2. Перечислите этапы проектирования подталкивания?
3. Приведите примеры nudge на каждый из выделенных видов?
4. Перечислите четыре основные характеристики, на основе которых происходит выделение видов подталкивания?
5. Какие стратегии для изменения поведения вам известны?

Практические задания

Кейс 5.1. Опция по умолчанию и пенсионные сбережения.

В исследовании Мэдриана и Ши[59] об использовании опции по умолчанию в сберегательных планах в качестве Nudge проанализиро-

[59] *Madrian B., Shea D.* The Power of Suggestion: Inertia in 401(K) Participation and Savings Behavior // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 116. Is. 4. Pp. 1149–1187.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

вано влияние изменения плана сбережений в крупной медицинской компании (401 человек). Сотрудники фирмы должны были активно регистрироваться, если они хотят участвовать в плане.

Это правило «по умолчанию» было изменено с 1 апреля 1998 г. После этой даты новые сотрудники считались автоматически зарегистрированными и должны были уведомить фирму, если они не хотят участвовать в плане. Мадриан и Ши сравнивают три разные группы сотрудников:

СТАРЫЙ: (нанят до 31 марта 1997 г.) работает, без автоматической регистрации

ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ: (нанят с 01.04.97 по 31.03.98): работает, без автоматической регистрации

НОВЫЙ: (наняты после 1 апреля 1998 г.): автоматическая регистрация.

1. Рассмотрим результаты по коэффициенту участия на 30 июня 1999 г. (через 15 месяцев после изменений). Кратко представьте основные выводы из рис. 5.4 (минимум – 2).

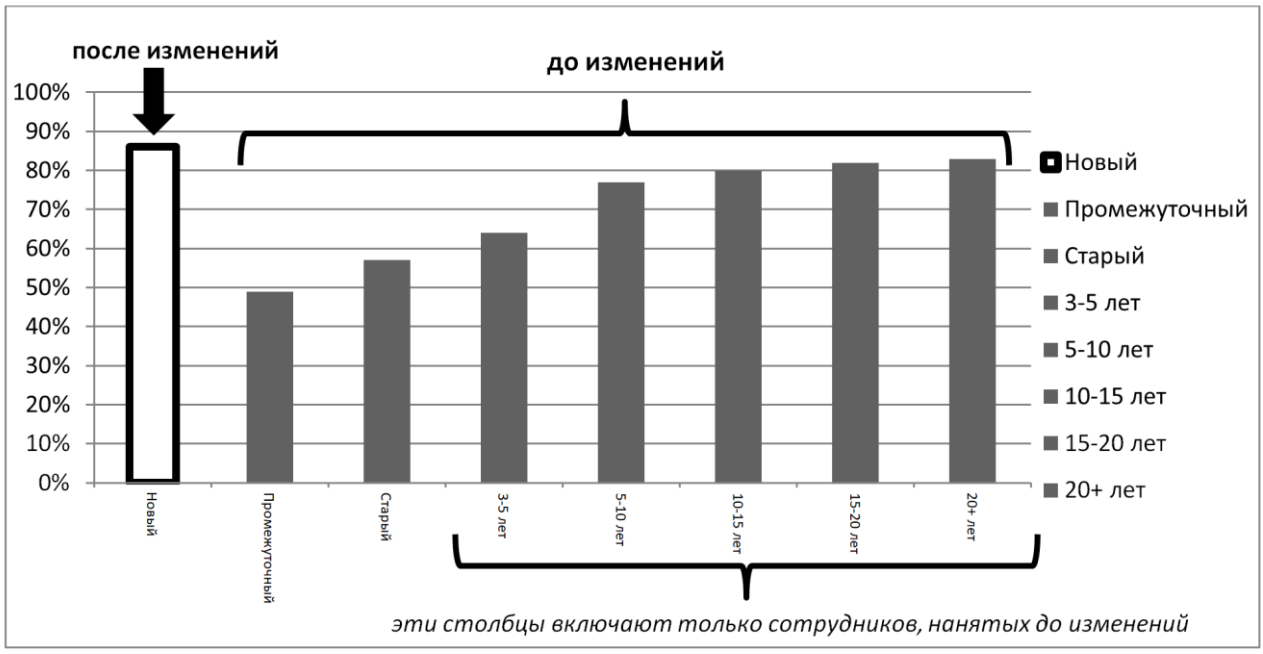

Рис. 5. 4. Эффект от подталкивания

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

2. Обсудите три возможных поведенческих объяснения/эффекта действия опции по умолчанию.

3. Два других важных вывода заключаются в следующем. Во-первых, большинство автоматически зарегистрированных сотрудников демонстрируют ставку взноса по умолчанию в размере 3 %. Во-вторых, большинство автоматически зарегистрированных сотрудников инвестируются в фонд по умолчанию. Дайте объяснение для каждого из этих выводов.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ТЕМА 6. ТРАДИЦИОННЫЕ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ

Основные вопросы:

6.1. Понятие поведенческих финансов.

6.2. Классические теории дивидендов.

6.3. Модель оценки дивидендов.

6.4. Модель роста Гордона.

6.5. Теория нерелевантности дивидендов Модильяни и Миллера.

6.6. Дивидендная политика: эмпирика.

6.7. Теория угождения.

6.1. Понятие поведенческих финансов

Поведенческие финансы – это область исследования, находящаяся на стыке финансов и психологии, изучающая влияние когнитивных искажений на поведение участников рынка, на функционирование рынков капитала, цен на капитал и другие активы. Поведенческие финансы – самая быстрорастущая область в академической науке в области финансов. Она начала развиваться примерно с середины 1980-х гг. Область поведенческих финансов стала развиваться как реакция на теоретические открытия в психологии и на эмпирические данные с финансовых рынков, которые не согласовывались с гипотезой эффективности рынка (рынки считаются эффективными, если цены активов отражают всю информацию).

Различают три формы рыночной эффективности: слабая эффективность, средняя эффективность, сильная эффективность. По первой форме эффективности, текущие цены отражают всю информацию, предоставленную прошлыми ценами; средняя эффективность означает, что текущие цены отражают всю полученную информацию (прошлые цены и другая общедоступная информация), и сильная эффективность означает, что цены отражают всю информацию (включая инсайдерскую информацию). Представители поведен-

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ческих финансов считают, что существуют существенные отклонения от данной гипотезы и их нельзя игнорировать. В рамках поведенческих финансов рассматривается большое количество различных вопросов: дивидендные теории, нерациональность поведения инвесторов, возникновение «пузырей», структура капитала, паника на рынках в период кризисов и другие. В данном разделе рассматриваются дивидендные теории.

6.2. Классические теории дивидендов

Согласно теории свободного денежного потока Дженсена (1986), если фирма имеет денежный поток, не потребляемый проектами с положительной чистой приведенной стоимостью (NPV), то лучше вернуть избыточные денежные средства акционерам, чтобы максимизировать их благосостояние и уменьшить вероятность того, что эти средства будут потрачены менеджерами впустую в проектах с отрицательной чистой приведенной стоимостью. Таким образом, эта теория предсказывает, что более высокий свободный денежный поток должен приводить к более высоким выплатам дивидендов, чтобы предотвратить чрезмерное инвестирование фирм[60].

Положительная взаимосвязь между дивидендами и свободным денежным потоком подтверждается, например, Чаплинским и Нихаусом (1993), Холдером и соавторами (1998). Совсем недавно ДеАнджело и соавторы (2006)[61] показали, что процессы чрезмерного инвестирования ухудшаются в фирмах, которые накапливают большие доли денежных средств и распределяют низкие дивиденды. В соот-

[60] The catering theory of dividends: the moderating role of firm characteristics, corporate governance factors and corporate ownership // UNIVERSIDAD DE SALAMANCA. Neves M, 2009. 185 p.

[61] *DeAngelo H., DeAngelo L., Stulz R.* Dividend Policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory // Journal of Financial Economics, 2006. Vol. 81. Pp. 227–254.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

ветствии с теорией Дженсена (1986) и последующими эмпирическими данными выдвигается следующая гипотеза:

Гипотеза 1. Существует положительная связь между свободным денежным потоком фирмы и коэффициентом выплат.

Гипотеза 2а. Ожидается отрицательная связь между левереджем фирмы и ее коэффициентом выплат (долг как заменитель дивидендов).

Гипотеза 2б. Ожидается положительная связь между левериджем фирмы и ее коэффициентом выплат (долг и дивиденды взаимодополняющие механизмы).

Гипотеза 3. Чем выше заработок, тем выше коэффициент выплат.

Как показывает обзор литературы, характер активов фирмы также влияет на ее дивидендную политику[62]. В частности, Айвазян, Бут и Клири (2003) обосновывают, что вероятность того, что фирма выплатит дивиденды, возрастает с увеличением материальности ее активов[63].

Наконец, размер фирмы традиционно считался одним из факторов, определяющих ее дивидендную политику, и предыдущие данные подтверждают, что более крупные фирмы выплачивают более высокие дивиденды. Существует несколько аргументов в пользу положительной связи между размером и коэффициентом выплат. Например, более крупные фирмы имеют лучший доступ к рынкам капитала и, следовательно, менее ограничены в финансовом плане, что позволяет им выплачивать более высокие дивиденды[64]. Далее будет рассмотрен ряд неоклассических моделей дивидендов.

---

[62] *Franklin A., Michaely R.* Payout Policy, in Constantinides // George, Milton Harris and Rene Stulz (ed): Handbook of the Economics of Finance. 2003. Pp. 337–429.

[63] *Aivazian V., Booth L., Cleary S.* Do emerging market firms follow different dividend policies than firm s in the U.S: evidence from 8 emerging markets // Journal of Financial Research. 2003. Vol. 26. Pp. 371–387.

[64] *Twite G.* Capital structure choices a nd taxes: evidence from the Australian dividend imputation tax system // International Review of Finance. 2001. Vol. 2. Pp. 217–234.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

6.3. Модель оценки дивидендов

Стоимость акций компании поддерживается ожиданием будущих дивидендов. Акционеры приобретают акции, уплачивая текущую цену акций, и они не платили бы эту сумму, если бы не считали, что текущая стоимость будущих поступлений (т.е. дивидендов) соответствует текущей цене акций. Формула для модели оценки дивидендов выглядит следующим образом:

$$P_0 = D_0 (1 + g) / (re - g),$$

где P_0 – цена акции в момент времени 0 (т.е. текущая цена акции),
D_0 – дивиденды в момент 0 (т. е. дивиденды, которые либо только что были выплачены, либо должны быть выплачены),
re – норма прибыли на собственный капитал (т. е. стоимость собственного капитала),
g – будущий годовой темп роста дивидендов.

Верхняя строка формулы представляет собой дивиденд, который будет выплачен в момент времени 1 и затем будет расти со скоростью g. Использование выражения $D_0(1 + g)$ предполагает неявное предположение о том, что коэффициент роста g также будет применяться между текущим дивидендом и дивидендом за первый период, но он не обязательно должен применяться, если планируется изменение дивидендной политики.

Формулу можно переписать как:

$$P_0 = D_1 (re - g),$$

где D_1 – дивиденд за время 1.

Следует отметить, что g – это будущая скорость роста, начиная с момента времени 1. Конечно, темпы роста не гарантированы, и будущие темпы роста всегда являются оценочными. В отсутствие другой информации предполагается, что будущие темпы роста будут равны историческим темпам роста, но изменение дивидендной политики подорвет это предположение.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

6.4. Модель роста Гордона

Эта модель исследует причину роста дивидендов. Если предположить, что компания не совершает ни резкого прорыва в торговле (который неожиданно ускорит рост), ни терпит ужасных ошибок или несчастий (которые неожиданно навредят росту), тогда рост возникает из-за повторения того же самого, например, расширения с четырех заводов до пяти, инвестируя в большее количество внеоборотных активов. Помимо привлечения большего внешнего капитала, расширение может произойти только в том случае, если будут сохранены некоторые доходы. Если бы вся прибыль распределялась в виде дивидендов, у компании не было бы дополнительного капитала для инвестирования, она не могла бы приобретать больше активов и не могла бы получать более высокую прибыль.

Можно относительно легко показать, что как рост прибыли, так и рост дивидендов определяются выражением:

$$g = bR,$$

где b – доля нераспределенной прибыли, а R – норма прибыли, полученной от новых инвестиций. Следовательно, $(1\text{-}b)$ будет долей прибыли, выплачиваемой в виде дивидендов. Обратите внимание, что чем выше b, тем выше темпы роста: чем больше удержанная прибыль, тем больше инвестиций, которые затем принесут более высокую прибыль и позволят увеличить дивиденды.

Таким образом, если прибыль в момент времени 1 равна $E1$, дивиденд будет равен $E1(1 – b)$, поэтому формула роста дивиденда может быть следующей:

$$P_0 = D1 / (re – g) = E1\ (1\text{-}b) / (re – bR)$$

Если $b = 0$, это означает, что никакая прибыль не сохраняется, то $P_0 = E1/re$, что представляет собой просто приведенную стоимость бессрочной лицензии: если прибыль постоянна, то же самое можно сказать о дивидендах и цене акций.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Если мы учтем, что дивидендная политика представлена *b* и *(1-b)*, пропорциями удерживаемой и выплачиваемой прибыли, получается, что формула предсказывает, что цена акций изменится при изменении *b*, но это не всегда так, что будет показано ниже.

6.5. Теория нерелевантности дивидендов Модильяни и Миллера

Эта теория утверждает, что выплаты дивидендов не влияют на стоимость акций. В широком смысле теория предполагает, что если дивиденды будут сокращены сейчас, то реинвестированная дополнительная нераспределенная прибыль позволит увеличить прибыль от фьючерсов и, следовательно, будущие дивиденды. Поступления дивидендов инвесторами сейчас ниже, компенсируются увеличением текущей стоимости будущих дивидендов. Однако это равновесие достигается только в том случае, если оставшиеся суммы реинвестируются за счет собственного капитала.

Пример 1: вся прибыль выплачивается в виде дивидендов.

Текущая позиция: Прибыль = 0,8 доллара на акцию (все выплачено в виде дивидендов); *RE* =20%, тогда цена за акцию P_0 = 0,8/0,2 = 4 доллара (*PV* постоянных дивидендов, полученных бессрочно).

Пример 2: прибыль реинвестируется за счет собственного капитала.

Что произойдет, если, начиная с Момента 1, половина прибыли будет выплачиваться в виде дивидендов, а половина останется у фирмы, и *re* = *R* = 0,2 (это означает, что доход, требуемый инвесторами, – это доход, полученный от новых инвестиций)?

$P_0 = E1\ (1-b) / (re - bR)$

$P_0 = 0{,}8\ (1-0{,}5) / (0{,}2 - 0{,}5*0{,}2) = 4\$$

Таким образом, стоимость акций не меняется, поэтому дивиденды не имеют значения.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Пример 3: прибыль реинвестируется по цене, превышающей стоимость собственного капитала. Например, компания совершила технологический прорыв и инвестирует нераспределенную прибыль, чтобы использовать расширенные возможности. Как можно предположить, это должно увеличить цену акций.

re = 0,2 R = 0,1

$P_0 = 0,8\ (1-0,5) / (0,2 – 0,5*0,3) = \$8$

В этом случае цена акций растет, потому что удержанная дополнительная прибыль была инвестирована особенно ценным образом.

6.6. Дивидендная политика: эмпирика

За последние десятилетия было проведено большое количество исследований относительно факторов, определяющих корпоративную дивидендную политику. Начиная с работы Миллера и Модильяни (1961)[65] – с их утверждения о нерелевантности выплат дивидендов, многие ученые пытались дать альтернативные объяснения дивидендов на несовершенных рынках.

Один из новых аргументов, ставящий под сомнение безразличие акционеров к получению дивидендов, основан на литературе по поведенческим финансам. Согласно этой литературе, психологические характеристики инвесторов влияют на поведение на финансовых рынках, а иррациональное поведение инвесторов ограничивает эффективность арбитражных действий.

Модели поведенческих финансов объясняют чрезмерную волатильность и предсказуемость цен на фондовом рынке, через отрицание полной рациональности, лежащую в основе традиционных финансов[66].

---

[65] *Miller M. Modigliani F.* Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares // Journal of Business. 1961. Vol. 34. Pp. 411–433.

[66] *Jegadeesh N., Titman S.* Profitability of Momentum Strategies. An Evaluation of Alternative Explanations // Journal of Finance. 2001. Vol. 56. Pp. 699–720.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Фама и Френч (2001)[67] пришли к выводу, что снижение доли американских фирм, выплачивающих дивиденды, не может быть удовлетворительным образом объяснено изменениями их характеристик и, следовательно, решение о выплате дивидендов не полностью объясняется индивидуальными характеристиками каждой фирмы. Некоторые авторы предлагают альтернативные объяснения снижения склонности к выплате дивидендов. Например, действием эффекта клиентуры, основанным на транзакционных издержках, объясняющих значительную часть снижения склонности к выплате дивидендов[68].

Интересно, что недавние данные, полученные за пределами США, подтверждают модели выплаты дивидендов, обнаруженные в США. Например, Денис и Особов (2008)[69] исследуют дивидендную политику фирм со штаб-квартирами в США, Великобритании, Канаде, Франции, Германии и Японии и обнаруживают снижение склонности к выплате дивидендов во всех этих странах. Фон Эйе и Мегинсон (2008)[70] также обнаружили, что выплаты дивидендов в странах-членах Европейского Союза во многом аналогичны выплатам американских фирм. На самом деле, доля европейских фирм, выплачивающих дивиденды, за последние годы снизилась, в то время как общая сумма реальных выплаченных дивидендов значительно увеличилась, как это произошло в США.

Одно из современных объяснений снижения выплат дивидендов уходит своими корнями в теорию угождения, предложенную Бейкером и Веглером. Они приводят эмпирические доказательства того, что изменения в суммах, выплачиваемых фирмами в виде дивидендов, можно объяснить тем, что они называют «угождением», то есть

---

[67] *Fama F., French K.* Disappearing dividends: Changing firm characteristics or lower propensity to pay? // Journal of Financial Economics. 2001. Vol. 60. Pp. 3–44.
[68] *Banerjee S., Gatchev V., Spindt P.* Stock Market Liquidity and Firm Dividend Policy, // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2007. Vol. 42. Pp. 369–398.
[69] *Denis D., Osobov I.* Disappearing dividends, catering incentives and agency costs: international evidence // SSRN Working paper, 2005. № 778024.
[70] *Von Eije H., Megginson W.* Dividends and share repurchases in the European Union // Journal of Financial Economics. 2008. Vol. 89. Pp. 347–374.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

стремление рынка к покупке акций, приносящих дивиденды. Теория угождения утверждает, что фирмы корректируют свои выплаты дивидендов в основном в ответ на спрос инвесторов на акции, приносящие дивиденды.

6.7. Теория угождения

Характеристики фирм, выплачивающих дивиденды (т.е. их уровни свободного денежного потока, леверидж, прибыль, материальные основные средства и размер) не следует анализировать отдельно от определенных психологических компонентов, поскольку это важная часть решения о выплате дивидендов. Выплата дивидендов может быть связана с желанием фирмы удовлетворить ожидания инвесторов. Этот психологический компонент дивидендов учитывается в теории угождения.

Опираясь на аргументы поведенческой теории, Бейкер и Веглер (2004)[71] разработали теорию угождения, согласно которой фирмы выплачивают дивиденды, когда плательщики дивидендов торгуются с премией, и не выплачивают дивиденды, когда плательщики дивидендов торгуются со скидкой. Они находят ответ на вопрос, почему в литературе не было достигнуто консенсуса в отношении дивидендов. В частности, они утверждают, что, хотя решение о дивидендах может быть очень важным, еще более важно, чтобы это решение было основано на преобладающем настроении инвесторов. Этот аргумент лежит в основе теории угождения.

Изменения в коэффициентах выплат можно объяснить с точки зрения того, что фирмы называют «стимулом угождения», то есть мерой желания рынка приобретать акции, приносящие дивиденды. В частности, существует связь между тенденцией выплачивать дивиденды и угождением.

---

[71] *Baker M., Wurgler J.* A catering theory of dividends // Journal of Finance. 2004. Vol. 59. Pp. 1125–1165.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Авторы используют переменную «дивидендная премия» в качестве показателя стоимости, которую рынок присваивает дивидендам (т. е. премии, которые инвесторы готовы платить за акции, по которым выплачиваются дивиденды)[72]. Влияние этой переменной на решение о выплате дивидендов показывает, что изменения в дивидендной политике фирмы могут отражать изменения в отношении инвесторов к фирмам, выплачивающим дивиденды, по сравнению с их отношением к фирмам, не выплачивающим дивиденды. Основываясь на этом выводе, авторы разрабатывают поведенческую модель, согласно которой надбавка к цене акций, приносимая плательщиками дивидендов, объясняет решение о выплате дивидендов. Они обнаруживают положительную взаимосвязь между дивидендной премией, изменениями в доходах фирм и склонностью к выплате дивидендов.

Глоссарий

Модель оценки дивидендов – стоимость акций компании поддерживается ожиданием будущих дивидендов.

Сильная рыночная эффективность – текущие цены отражают всю информацию (включая инсайдерскую).

Слабая рыночная эффективность – текущие цены отражают информацию на основе динамики предшествующих цен.

Теория нерелевантности дивидендов Модильяни и Миллера утверждает, что выплаты дивидендов не влияют на стоимость акций.

Практические задания

Кейс 6.1.

Фраза «слишком велик, чтобы обанкротиться» («too big to fail») была популярна, когда после банкроства Lehman Brothers правительство США сформировало мнение, что если еще один крупный инве-

[72] The catering theory of dividends: the moderating role of firm characteristics, corporate governance factors and corporate ownership // Universidad DE Salamanca. Neves M., 2009. 185 p.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

стиционный банк обанкротится, это серьезно подорвет американскую (и мировую) экономику. Банки были «слишком большими, чтобы обанкротиться». Поэтому правительство предоставило средства нескольким «подверженным риску» банкам, гарантируя их платежеспособность и получая доли собственности до тех пор, пока средства не будут возвращены. Программа была известна как «Программа помощи проблемным активам» (TARP) или, чаще, «спасение банков». В Австралии есть собственная менее известная программа по спасению банков. Рассмотрите ее на основе анализа статьи.

1. В статье “Bank guarantee distorts system: Treasury” refers to “moral hazard”. Что такое «моральный риск»?

2. В той же статье говорится о «неэффективности из-за неправильной оценки риска» в результате гарантии. Как возникает неверная оценка риска и как проявляется неэффективность?

3. Во второй статье «RBA opens Pandora’s crisis line» утверждается, что Казначейству будет трудно провести различие между «риском ликвидности» и «риском платежеспособности» в случае, если банк потребует средства под гарантию. Зачем банку различать два вида риска, и с какими трудностями он столкнется при идентификации двух видов риска?

Кейс 6.2.

Различные трейдеры при рекламе своих курсов и других услуг часто представляют публике графики с падением и взлетом акций, аргументируя необходимость подписки на их курсы тем, что навыки, которые вы получите, помогут вам предсказать подобные движения. По факту рассуждать даже о значительных кризисах, таких как: финансовый кризис 2007-2008 гг. или «кризис доткомов» в начале 2000-х гг. – намного проще, чем предсказать подобные события заранее. Сейчас, спустя время, их реализация может показаться «очевидной» или «неизбежной», но для тех, кто анализировал рынок в тот

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

момент, вероятные сценарии развития ситуации представлялись совсем иначе.

Назовите эффект, который описывается в данном тексте, и дайте его определение. Как можно нивелировать действие данного эффекта.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Общий глоссарий

Nudge – стратегия, основанная на проектировании ситуации, условий или среды таким образом, чтобы подтолкнуть людей к желаемому выбору.

Архитектура выбора – метод подталкивания человека к определенному выбору, не ограничивая при этом его право выбора.

Восприятие – система обработки чувственных данных, включающая бессознательную и сознательную фильтрацию.

Гиперболическое дисконтирование (Hyperbolic Discounting) – выгода, получаемая сейчас, оценивается выше, чем та, что будет получена в будущем.

Информационная перегрузка (Information Overload) – наличие слишком большого количества информации мешает человеку принять хорошее решение.

Когнитивные искажения – это допускаемые людьми систематические ошибки, основной источник которых кроется в самих принципах функционирования познания.

Контрольная группа – эталон, с которым проводятся сравнения в эксперименте.

Лабораторный эксперимент – это эксперимент, проводимый в строго контролируемых условиях (не обязательно в лаборатории), где возможны точные измерения.

Ментальный учет – влияние обстоятельств поступления, хранения и использования денежных средств на принятие экономических решений.

Модель оценки дивидендов – стоимость акций компании поддерживается ожиданием будущих дивидендов.

Ограниченная рациональность отражает трудности в сборе и анализе информации и ограниченности познавательных способностей человека, что приводит к использованию не всей полноты имеющейся информации.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Органическая рациональность предполагает, что рациональность выбора может быть ограничена формальными и неформальными правилами.

Поведенческая экономика – научная дисциплина, предметом исследования которой выступает принятие решений отдельными экономическими субъектами под влиянием различных социальных, когнитивных и эмоциональных факторов.

Полевые исследования – исследования, проводимые в естественной среде объекта, а не в лаборатории.

Полная рациональность (неоклассическая экономическая теория) предполагает, что человек использует всю имеющуюся информацию наилучшим образом и максимизирует свою выгоду.

Сильная рыночная эффективность – текущие цены отражают всю информацию (включая инсайдерскую).

Слабая рыночная эффективность – текущие цены отражают информацию на основе динамики предшествующих цен.

Социальное доказательство (Social Proof) – решение формируется с помощью копирования поведения членов группы.

Статус кво (Status Quo) – человек старается не менять свое текущее состояние, даже если изменения были бы к лучшему.

Теория нерелевантности дивидендов Модильяни и Миллера утверждает, что выплаты дивидендов не влияют на стоимость акций.

Теория перспектив – экономическая теория в поведенческой экономике, описывающая поведение людей при принятии решений, связанных с рисками, при выборе среди вариантов с известными вероятностями.

Теория принятия решений – область исследования, вовлекающая понятия и методы экономики, психологии, математики, статистики с целью изучения закономерностей выбора людьми путей решения проблем и задач, а также способов достижения желаемого результата.

Эвристика – научная область, изучающая процессы продуктивного творческого мышления.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Эвристика – совокупность правил и методов для быстрого принятия сложного решения, основываясь на схожем предыдущем опыте.

Эвристика доступности – это интуитивный процесс, в котором человек оценивает вероятность того или иного события по мере его ассоциации и легкости/трудности в воспоминаниях аналогичных ситуаций.

Эвристика репрезентативности – интуитивный процесс завышения людьми оценки исходов или вероятностей случайных событий, которые в большей мере соответствуют их личному опыту и сложившимся представлениям.

Эксперимент – процедура, выполняемая для поддержки, опровержения или подтверждения гипотезы или теории.

Экспериментальная группа – это группа, непосредственно подвергающаяся экспериментальному воздействию в процессе исследования, то есть группа, с которой непосредственно работает экспериментатор.

Экспериментальная экономика является наукой, основным предметом исследования которой выступает применение экспериментальных методов, в том числе статистических, эконометрических, и вычислительного подхода для изучения экономических вопросов.

Эффект формулировки (фрейминг) – когнитивное искажение, при котором форма подачи информации влияет на ее восприятие человеком.

Эффект храповика – эффект, который возникает, когда цена или заработная плата увеличиваются в результате временного давления, но не падают, когда давление снимается.

Эффект экспериментатора – изменения в поведении участника эксперимента из-за представления о надлежащем, по мнению экспериментатора, поведении в ходе эксперимента.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Литература

1. *Ариели Д.* Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели. – М.: Альпина Паблишер, 2022. – 336 с.

2. *Астанин С.В.* Методологические основы формализации модели принципал-агент в организационных системах на основе переговоров / С.В. Астанин, Н.К. Жуковская // Инженерный вестник Дона. – 2018. – № 3. – 18 с.

3. *Бисикало Е.Э.* Институциональные аспекты ведения бизнеса: учеб. пособие / Е.Э. Бисикало. – Иркутск: Изд-во БГУ, 2019. – 156 с.

4. *Бодрунова С.С.* Термин «фрейминг» в политической коммуникативистике: рождение о созревание большой идеи в теории медиаэффектов / С.С. Бодрунова // Журнал политических исследований. – 2019. – Т. 3. – № 4. – С. 127–141.

5. *Вишняков Я.Д.* Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 368 с.

6. *Вэриан Х.Р.* Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход / Х.Р.Вэриан. Пер. с англ. под ред. Н. Л. Фроловой. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 767 с.

7. *Захаров Н.И.* Поведенческая экономика или почему в России хотим как лучше, а получаем, как всегда / Н.И. Захаров. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 213 с.

8. *Канеман Д.* Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.

9. *Капелюшников Р.И.* Кто такой Homo oeconomicus? / Р.И. Капелюшников // Экономическая политика. – 2020. – Т. 15. – № 1. – С. 8–39.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

10. *Капелюшников Р.И.* Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть I. / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 66–90.

11. *Левин К.* Динамическая психология: Избранные труды / Под общ. ред. Д. А. Леонтьева и Е. Ю. Патяевой. – М.: Смысл, 2001. – 572 с.

12. *Нейман Дж.* Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М.: «Наука», 1970. – 707 с.

13. *Орлов А.И.* Теория принятия решений: учебное пособие / А.И. Орлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 656 с.

14. *Плаус С.* Психология оценки и принятия решений / С. Плаус / Перевод с англ. – М.: «Филинъ», 1998. – 368 с.

15. *Поляков В.Е.* Институциональный анализ: учеб. пособие / В.Е. Поляков. – Краснодар: КубГАУ, 2020. – 154 с.

16. *Сидорина Т.Ю.* Государство всеобщего благосостояния: от утопии к кризису / Т.Ю. Сидорина. – М.: РГТУ, 2013. – 349 с.

17. *Смит В.* Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / В. Смит, Пер. с англ. под научн. ред. Р. М. Нуреева. – М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008. – 808 с.

18. *Талер Р.* Nudge. Архитектура выбора / Р. Талер, К. Санстейн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.

19. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер / пер. с англ. А. Прохоровой. – М.: Эксмо, 2018. – 384 с.

20. *Тироль Ж.* Теория корпоративных финансов: в 2 кн / Ж. Тироль. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017 (Кн.1 – 672 с.; Кн.2 – 640 с.).

21. Экспериментальная психология / под ред. П. Фресса и Ж. Пиаже. – М.: Прогресс, 1975. – Вып. 5. – С. 119–125.

22. *Abadie A.* The impact of presumed consent legislation on cadaveric organ donation: A cross-country study / A. Abadie, S. Gay // Journal of Health Economics. – 2006. – Vol. 25. – Pp. 599–620.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

23. *Afif Z.* Behavioral Science Around the World: Profiles of 10 Countries / Z. Afif, W. Islan, O. Calvo-Gonzalez, A. Dalton // eMBeD brief. Washington, D.C.: World Bank Group, 2019. – 161 p.

24. *Ainslie G.* The motives of the will / G. Ainslie, V. Haendel // In: E. Gottheil, K. Druley, T. Skodola, H. Waxman (eds.). Etiology Aspects of Alcohol and Drug Abuse, Springfield, Ill.: Charles C. Thomas. – 1983. – Pp. 119–140.

25. *Aivazian V.* Do emerging market firms follow different dividend policies than firm s in the U.S: evidence from 8 emerging markets / V. Aivazian, L. Booth, S. Cleary // Journal of Financial Research. – 2003. – Vol. 26. – Pp. 371–387.

26. *Ariely D.* Dollars and Sense: How We Misthink Money and How to Spend Smarter / D. Ariely, J. Kreisler. New York: Harper Paperbacks, 2017. – 288 p.

27. *Baker M.* A catering theory of dividends / M. Baker, J. Wurgler // Journal of Finance. – 2004. – Vol. 59. – Pp. 1125–1165.

28. *Banerjee S.* Stock Market Liquidity and Firm Dividend Policy / S. Banerjee, V. Gatchev, P. Spindt // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2007. – Vol. 42. – Pp. 369–398.

29. *Benabou R.* Search, price setting and inflation / R. Benabou // Review of Economic Studies. – 1988. – Vol. 55. – Is. 3. – Pp. 353–376.

30. *Bertrand M.* Are Emily and Greg more employable than Lakisha and Jamal? A field experiment on labor market discrimination / M. Bertrand, S. Mullainathan // American Economic Review. – 2004. – Vol. 94. – № 4. – Pp. 991–1013.

31. *Bettinger E.P.* The Role of Simplification and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment / E.P. Bettinger, B.T. Long, P. Oreopoulos, L. Sanbonmatsu // NBER Working Paper №15361, 2009.

32. *Bettman J.R.* Attributions in the board room: Causal reasoning in corporate annual reports / J.R. Bettman, B.A. Weitz // Administrative Science Quarterly. – 1983. – Vol. 28. – №2. – Pp. 165–183.

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

33. *Brüggemann J.* Laboratory experiments in innovation research: a methodological overview and a review of the current literature / J. Brüggemann, K. Bizer // Journal of Innovation and Entrepreneurship. – 2016. – Vol. 5. – № 1. – Pp. 1–13.

34. *Charness G.* (Eds.). Art of Experimental Economics: Twenty Top Papers Reviewed / G. Charness, M. Pingle (Eds.) (1st ed.). – Routledge, 2021. – 268 p.

35. *Cohen A.* Fairness in the Workplace: A Global Perspective / A. Cohen. – Palgrave MacMillan, 2017 – 284 pp.

36. *DeAngelo H.* Dividend Policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life-cycle theory / H. DeAngelo, L. DeAngelo, R. Stulz // Journal of Financial Economics. – 2006. – Vol. 81. – Pp. 227–254.

37. *Denis D.* Disappearing dividends, catering incentives and agency costs: international evidence / D. Denis, I. Osobov // SSRN Working paper. – 2005. – № 778024.

38. *Drouvelis M.* Social Preferences: An Introduction to Behavioural Economics and Experimental Research / M. Drouvelis. – Agenda Publishing, 2021. – 224 p.

39. *Fama F.* Disappearing dividends: Changing firm characteristics or lower propensity to pay? / F. Fama, K. French // Journal of Financial Economics. – 2001. – Vol. 60. – Pp. 3–44.

40. *Franklin A.* Payout Policy, in Constantinides / A. Franklin, R. Michaely // In: Harris G.M., Stulz R. (ed): Handbook of the Economics of Finance, 2003. – Pp. 337–429.

41. *Gerber A.S.* Descriptive Social Norms and Motivation to Vote: Everybody's Voting and So Should You / A.S. Gerber, T. Rogers // The Journal of Politics. – 2009. – Vol. 71(1). – Pp. 178–191.

42. *Gupta G.* An Introduction to Experimental Economics / G. Gupta. – Orient BlackSwan, 2015. – 224 p.

43. *Gupta G.* Experiments in Economics: A Survey / G. Gupta // Studies in Microeconomics. – 2019. – 7(1). – Pp. 89–109.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

44. *Jegadeesh N.* Profitability of Momentum Strategies. An Evaluation of Alternative Explanations / N. Jegadeesh, S. Titman // Journal of Finance. – 2001. – Vol. 56. – Pp. 699–720.

45. *Kahneman D.* Prospect theory: an analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – № 2. – Pp. 263–291.

46. *Kast F.* Under-Savers Anonymous: Evidence on Self-Help Groups and Peer Pressure as a Savings Commitment Device / F. Kast, S. Meier, D. Pomeranz // Harvard Business School Working Paper №12-060. – 2012. – 63 p.

47. *Katona G.* Psychological analysis of economic behavior / G. Katona. – New York, McGrow-Hill, 1951. – 347 pp.

48. *Keynes J.M.* The General Theory of Employment / J. M. Keynes // The Quarterly Journal of Economics. – 1937. – Vol. 51. – № 2. – Pp. 209–223.

49. *Lepper M.R.* Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the "overjustification" hypothesis / M.R. Lepper, D. Greene, R.E. Nisbett // Journal of Personality and Social Psychology. – 1973. – Vol. 28. – № 1. – Pp. 129–137.

50. *Ly K.* A Practitioner's Guide To Nudging / K. Ly, N. Mažar, M. Zhao, D. Soman. – Rotman School of Management University of Toronto, 2013. – 28 pp.

51. *Madrian B.* The Power of Suggestion: Inertia in 401(K) Participation and Savings Behavior / B. Madrian, D. Shea // Quarterly Journal of Economics. – 2001. – Vol. 116. – Is. 4. – Pp. 1149–1187.

52. *Miller M.* Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares / M. Miller, F. Modigliani // Journal of Business. – 1961. – Vol. 34. – Pp. 411–433.

53. Prize in Economic Sciences 2002: Press Release. URL: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/press-release/. (date of access: 03/20/2022).

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

54. *Sabiou I.M.* Classical Economics: Lost and Found / I.M. Sabiou, V.L. Smith // The Independent Review. – 2020. – Vol. 25. – № 1. – Pp. 79–90.

55. *Schimmelpfennig R.* Cultural Evolutionary Behavioral Science in Public Policy / R. Schimmelpfennig, M. Muthukrishna. URL: https://www.templetonworldcharity.org/blog/cultural-evolutionary-behavioral-science-public-policy. (date of access: 08/03/2022).

56. *Shah S.* Nudging for good Using behavioral science to improve government outcomes / S. Shah, J. O'Leary, J. Guszcza, J. Howe // Deloitte Insights, 2020. – 85 p.

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

58. *Smith V.L.* Constructivist and Ecological Rationality in Economics / V.L. Smith. – Les Prix Nobel 2002, 502561.

59. *Sulistianingtyas V.* A Perspective of Theory of Planned Behavior and Attribution Theory for PBB P2 Taxpayer Compliance in Probolinggo / V. Sulistianingtyas, R. Rosidi, I. Subekti // Journal of Accounting and Business Education. – 2018. – Vol. 2(2). – Pp. 320–347.

60. *Thaler R.H.* From cashews to nudges: The evolution of behavioral economics / R.H. Thaler // American Economic Review. – 2018. – Vol. 108. – № 6. – Pp. 1265-87.

61. *Thaler R.H.* Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness / R.H. Thaler, C.R. Sunstein. – Yale University Press, New Haven, CT, 2008. – 293 pp.

62. The catering theory of dividends: the moderating role of firm characteristics, corporate governance factors and corporate ownership // Universidad DE Salamanca. Neves M. – 2009. – 185 p.

63. The House of Lords Behaviour Change Report. – London, 2011. – 111 pp.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

64. The Prize in Economic Sciences 2017: Press release. URL: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/press-release/. (date of access: 03/20/2022).

65. *Tversky A.* Availability: A heuristic for judging frequency and probability / A. Tversky, D. Kahneman // Cognitive Psychology. – 1973. – № 5. – Pp. 207–232.

66. *Twite G.* Capital structure choices a nd taxes: evidence from the Australian dividend imputation tax system / G. Twite // International Review of Finance. – 2001. – Vol. 2 – Pp. 217-234.

67. *Von Eije H.* Dividends and share repurchases in the European Union / H. Von Eije, W. Megginson // Journal of Financial Economics. – 2008. – Vol. 89. – Pp. 347–374.

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Учебное издание

Ларионова Наталия Ивановна,
Варламова Юлия Андреевна,
Одинцова Юлия Леонидовна,
Кабашева Ирина Александровна

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm

https://право.информ2000.рф/index.htm
Бесплатная электронная библиотека по праву и экономике

Подписано в печать 27.06.2022.

Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 6,5
Уч.-изд. л. 4,3. Тираж 100 экз. Заказ 47/6

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37
тел. (843) 233-73-59, 233-73-28

Вернуться в каталог учебников по общим проблемам экономики
https://право.информ2000.рф/economika/economika.htm