

Экономический журнал ВШЭ. 2017. Т. 21. № 4. С. 702–720.
HSE Economic Journal, 2017, vol. 21, no 4, pp. 702–720.

Нобелевская премия по экономике – 2017: вклад Ричарда Талера

Паниди К.А.

В статье рассматривается вклад Ричарда Талера в изучение экономического поведения людей и его отклонений от предсказаний классической экономической теории. Статья суммирует вклад нобелевского лауреата 2017 г. по нескольким направлениям: изучение системы «мысленных счетов», социальных предпочтений, эффекта владения и проблемы самоконтроля. Также она описывает тот значительный эффект, который имели исследования Талера на формирование нового вида экономической политики – либертарианского патернализма.

Ключевые слова: поведенческая экономика; ментальная бухгалтерия; справедливость; эффект владения; проблема самоконтроля; либертарианский патернализм.

Введение

В 2017 г. премия памяти Альфреда Нобеля в области экономики была присуждена экономисту Ричарду Талеру «за исследования экономических последствий ограниченной рациональности, социальных предпочтений и проблемы самоконтроля для индивидуальных решений людей и поведения рынков»¹.

Можно сказать, что развитие поведенческой экономики как отдельной области экономической науки началось в середине 1970-х годов с исследований когнитивных психологов Дэниела Канемана (лауреат премии памяти Альфреда Нобеля в области экономики 2002 г.) и Амоса Тверски, хотя попытки инкорпорировать психологические особенности в экономические модели делались и раньше. В своих работах они показали, что люди демонстрируют отклонения от классического представления о рациональности, и смогли систематизировать эти отклонения в виде так называемой «Теории перспектив» (*Prospect theory*). Несмотря на то, что данные о реальном поведении людей, полученные Канеманом и Тверски, вызвали серьезные споры в научной среде, расхождения с предска-

¹ Источник: пресс-релиз Нобелевского комитета (http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/press.html).

Паниди Ксения Андреевна – Ph.D., доцент, академический руководитель Совместной программы НИУ ВШЭ и РЭШ по экономике Факультета экономических наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». E-mail: kpanidi@hse.ru.

Статья поступила: 02.11.2017/Статья принята: 01.12.2017.

занятиями классической теории были слишком существенными, чтобы их игнорировать. Особенно это касалось того, как люди принимают решения в условиях риска и неопределенности.

Одновременно с этим развитие получила новая методология экономических исследований, которая до некоторого времени считалась невозможной для общественных наук, а именно – экономические эксперименты. За развитие этой методологии вместе с Канеманом в 2002 г. Нобелевскую премию получил Вернон Смит. В настоящий момент выделяют три основных типа экспериментов – лабораторные, полевые и натуральные [List, 2008]. Первые два типа экспериментов активно применял в своих исследованиях и Ричард Талер. В некотором смысле работы Талера можно считать концептуальным продолжением идей Канемана (многие работы написаны ими совместно) и методологическим продолжением вклада Вернона Смита.

Пожалуй, в современной поведенческой экономике трудно найти направления, где исследования Талера не оказали бы существенного влияния. Если Канеман и Тверски заложили фундамент поведенческой экономики, то вклад Ричарда Талера заключается скорее в доказательстве важности этих отклонений для реальных экономических решений агентов и движения рынков. В этой работе рассматриваются результаты исследований Талера по нескольким основным направлениям. Во-первых, это когнитивные искажения, которые сопровождают то, как люди воспринимают процесс покупки/продажи товаров и услуг. К ним можно отнести такие явления, как систему «мысленных счетов», эффект владения, а также представления о «справедливой» цене. Во-вторых, это исследования, относящиеся к парадоксам межвременных предпочтений и проблеме самоконтроля. В-третьих, это работы, посвященные тому, как можно влиять на экономический выбор людей, не применяя прямых денежных стимулов для желательного поведения или жестких ограничений для нежелательного. Это направление связано с развитием нового типа «мягкой» экономической политики, называемого либертарианским патернализмом, или политикой «подталкивания».

«Ментальная бухгалтерия»

Поскольку вклад Талера в развитие экономической науки во многом базируется на идеях, выдвинутых Канеманом и Тверски, то для начала необходимо кратко описать основные элементы их «Теории перспектив» (Prospect Theory). Эта теория имеет четыре основных компонента, которые и отличают ее от классического представления о функции полезности экономических агентов [Kahneman, Tversky, 1979]:

- **Точка отсчета.** Аргументом функции полезности агентов является не финальное состояние богатства, а его изменение относительно некоторой точки отсчета. После того, как точка отсчета сформирована, агент кодирует последствия всех имеющихся альтернатив как положительные (выгоды) и отрицательные (потери) отклонения от нее.
- **Избегание потерь.** Одинаковое в абсолютном выражении изменение богатства по сравнению с точкой отсчета приводит к большим абсолютным изменениям полезности, если речь идет о потерях, чем если она идет о выгодах.
- **Убывающая чувствительность к выгодам и потерям.** Предельная полезность выгод и потерь снижается с ростом выгод и потерь.

- **Искаженное восприятие вероятностей.** При принятии решений в условиях риска агенты склонны завышать вероятности, близкие к нулю, и занижать вероятности, близкие к единице.

Уже первый элемент этой теории (наличие точки отсчета) предполагает, что решения принимаются человеком в рамках некоторого контекста. Так, например, при принятии решения о смене работы человек может воспринимать новый уровень зарплаты как выгоду или потерю по сравнению с текущим уровнем, и в этом случае его точкой отсчета является статус-кво. В другой ситуации, например, при принятии решений о расходах на отпуск, человек может ориентироваться на то, сколько расходов несут другие люди, и в этом случае точка отсчета определяется в контексте социального сравнения. Кроме того, если классическая экономическая теория предполагала, что на решение агента влияет только финальный уровень богатства, который он получит в результате каждой из альтернатив, теория Канемана – Тверски постулирует, что при принятии экономических решений агенты мыслят более «локально». В некоторых контекстах, допустим, при выборе десерта в ресторане, они могут не принимать во внимание свои текущие сбережения, будущий заработок или доход от инвестиций [Kahneman, Tversky, 1984]. Таким образом, они по-прежнему могут максимизировать свою функцию полезности, но в рамках более узкого бюджетного ограничения, затрагивающего только некоторую часть их богатства. То, какое именно бюджетное ограничение будет участвовать в принимаемом решении, определяется системой «мысленных счетов», или «ментальной бухгалтерией» (*mental accounting*).

В своих исследованиях Ричарду Талеру удалось развить понятие «ментальной бухгалтерии», уточнить принципы, на которых она основана, а также показать, что она может иметь значимые последствия для реальных экономических решений людей.

Концепция «ментальной бухгалтерии» предполагает, что «мысленные счета» могут формироваться по трем признакам:

- **Источники поступления средств.** Например, потребители неодинаково воспринимают деньги, которые поступают в виде заработной платы, и деньги, которые поступают в виде бонусов или неожиданного выигрыша в лотерею. В зависимости от источника поступления предельная склонность к потреблению будет разной.

- **Цели расходования средств.** Потребители могут по-разному воспринимать деньги в зависимости от того, для каких целей они предназначены. В частности, деньги, которые откладываются на покупку автомобиля, не будут расходоваться на покупку кофе по дороге на работу, даже если это было бы оптимально с точки зрения суммарного бюджетного ограничения и имеющейся у индивида функции полезности.

- **Временные рамки.** Потребители могут формировать «счета» в рамках различных временных промежутков – например, счета за день, неделю, месяц или год.

Такая система мысленных счетов может служить как минимум трем разным целям. Во-первых, она упрощает принятие потребительских и финансовых решений. Разделяя средства по целям расходования, потребитель может ввести эвристические правила, которые позволяют сэкономить время на принятие решений.

Вторая цель ментальной бухгалтерии заключается в том, что она позволяет увеличить полезность от транзакции путем отнесения ее составных частей к соответствующим счетам. Например, две транзакции, каждая из которых приносит эмоциональную выгоду относительно некоторой точки отсчета, могут быть отнесены к разным счетам: выигрыши в две разные лотереи лучше рассматривать отдельно, так как из-за закона об

убывающей предельной чувствительности полезность от суммы выигрышей будет меньше. С другой стороны, трансакции, связанные с потерями, по той же причине выгоднее рассматривать как принадлежащие к одному счету².

В-третьих, ментальная бухгалтерия позволяет бороться с проблемой самоконтроля, которая приводит к принятию импульсивных решений, являющихся неоптимальными с точки зрения максимизации долгосрочной полезности. В частности, это касается импульсивного потребления благ, которые могут приносить полезность в настоящий момент, существенно ограничивая возможности для сбережений в будущем. Для того чтобы справиться с этой проблемой и повысить уровень сбережений, потребители могут использовать систему «мысленных счетов» и перемещать денежные средства на счета, где предельная склонность к потреблению является наименьшей: например, уменьшать количество наличных денег, увеличивая инвестиции в облигации.

В различных исследованиях были получены свидетельства того, что потребители действительно пользуются системой «мысленных счетов» и это может существенно влиять на их поведение. Так, например, в одной из работ рассматривается реакция потребителей на повышение цен на бензин [Hastings, Shapiro, 2013]. Авторы исходят из того, что если потребители принимают решение о покупке единицы одной из двух разновидностей бензина, принимая во внимание все свое богатство, как это предполагает классическая теория, то одинаковое повышение цен на обе разновидности и снижение общего дохода на ту же величину не должны приводить к различиям в потреблении, так как бюджетное ограничение в обоих случаях одинаково и, следовательно, одинаково решение максимизационной задачи. Однако их исследование на реальных данных показало, что повышение цены бензина высокого качества приводит к существенному росту потребления бензина более низкого качества. В то же время сопоставимое уменьшение общего дохода приводит к лишь небольшому замещению высококачественного бензина низкокачественным. Это поведение можно объяснить, если предположить, что потребители выделяют расходы на бензин в отдельный мысленный счет со своим «локальным» бюджетным ограничением. Тогда становится понятно, что если бюджет, выделяемый на покупку бензина, не меняется, то при увеличении цены высококачественного бензина потребитель перейдет в другую оптимальную точку. Одновременно, если при постоянных ценах изменится общий уровень дохода, но это не коснется количества денег, выделяемого на покупку бензина, то и изменений в потреблении этого блага не произойдет.

В работе [Kooreman, 2000] на голландских данных показано, что семьи, получающие пособие на ребенка, имеют большую склонность к потреблению детской одежды, если она оплачивается из детского пособия, чем из других источников дохода. Исследо-

² Для того чтобы это продемонстрировать, в одном из экспериментов Талер предлагал испытуемым сравнивать следующие ситуации: «Человек А получил письмо от IRS, сообщающее, что в результате небольшой арифметической ошибки в его налоговой декларации он должен доплатить еще 100 долларов. В тот же день он получил письмо по поводу налоговых органов штата, сообщающих, что он должен заплатить налог в 50 долларов. Человек В получил письмо от IRS, сообщающее, что в результате небольшой арифметической ошибки в его налоговой декларации он должен доплатить еще 150 долларов. Кто из этих людей будет больше недоволен ситуацией?» В большинстве случаев респонденты соглашались, что более недоволен будет человек А [Thaler, 1985].

вание [Milkman, Beshears, 2009] использует данные онлайн-магазина продуктов питания, на которых авторы показывают, что после получения скидочного купона номиналом в 10 долларов потребители покупают товары, которые, как правило, не входят в их стандартный продуктовый набор, а также увеличивают общий уровень расходов в этом магазине больше чем на величину скидки. Эти изменения в потребительском поведении трудно объяснить исходя из классической теории. Если же предположить, что случайные бонусы потребители мысленно относят к отдельному счету, например, на импульсивные покупки, а не складывают их с основным бюджетным ограничением, то этот результат становится понятен.

Важным следствием использования системы «мысленных счетов», на которое указал Талер, является то, что она способна объяснить так называемую «загадку премии за риск инвестиций в акции» (*equity premium puzzle*) [Benartzi, Thaler, 1995]. Это явление заключается в том, что исторически наблюдается большое расхождение между реальной годовой доходностью акций (около 7%) и государственных облигаций (около 1%). Для того чтобы объяснить эту разницу с помощью того факта, что инвесторы в среднем избегают риска, необходимо предположить, что их коэффициент относительной несклонности к риску составляет порядка 30, в то время как в реальности он составляет примерно 1. Талер совместно со своей коллегой Шломо Бенартци предложили объяснение для этой загадки, основанное на психологии. Они предположили, что инвесторы используют систему «мысленных счетов», где каждый счет открывается в момент совершения инвестиции. Закрытие счета происходит в тот момент, когда инвестор в следующий раз проверяет стоимость своего инвестиционного портфеля. В момент закрытия счета инвестор мысленно фиксирует выгоды, если стоимость портфеля возросла по сравнению с исходной, или же потери, если она уменьшилась. Кроме того, инвесторы обладают описанным выше свойством избегания потерь. Если временной горизонт инвестиций слишком короток, то вероятность того, что стоимость портфеля к моменту следующей проверки снизится, достаточно высока, и таким образом, инвестор будет нести частые «мысленные» потери. В результате индивид согласится на инвестиции, только если премия за риск будет достаточно высока. Бенартци и Талер подсчитали, что если коэффициент избегания потерь инвестора составляет 2,77, что вполне соответствует традиционным его оценкам [Tversky, Kahneman, 1992], а инвесторы проверяют стоимость своего портфеля 1 раз в год, то годовая премия за риск должна составлять 6,5%. Таким образом, они показали, что понимание психологических особенностей инвесторов может быть важным для предсказания реальных явлений финансового рынка. Это дало толчок к развитию области поведенческих финансов как отдельного направления экономической науки.

Социальные предпочтения

Изучение системы «ментальной бухгалтерии» затронуло другие важные аспекты. Например, поскольку для мысленных счетов характерно наличие «точки отсчета», в сравнении с которой исходы кодируются как выгоды и потери, возник вопрос о том, как формируется эта величина. Одним из предположений Талера было то, что довольно часто в качестве точки отсчета выступает некоторая цена, которая считается «справедливой». В работе [Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986a] авторы провели эксперимент, в котором участникам предлагалось ответить на вопрос, какую цену они готовы были бы заплатить за бу-

тылку холодного пива в жаркий день в двух случаях – когда пиво продается в баре отеля и когда пиво продается в обычном супермаркете. Ответы оказались различны – за пиво в отеле участники готовы были заплатить 2,65 долл., в то время как за пиво в супермаркете – только 1,50 долл. Авторы исследования предположили, что на ответы респондентов могли повлиять соображения о том, какая цена считается справедливой в зависимости от контекста.

Аналогичным образом, повышение цены товара или услуги рассматривается как несправедливое (т.е. необходимость уплатить эту цену будет воспринята как эмоциональная потеря по сравнению со справедливой ценой), если оно следует сразу после того, как спрос на них вынужденно повышается: например, если магазин повышает цены на лопаты для уборки снега сразу после снегопада [Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986b]. Также снижение заработной платы работникам рассматривается как несправедливое, если компания продолжает получать прибыль, и как приемлемое, если оказывается, что компания несет убытки.

Кроме того, Талер с соавторами провели ряд экспериментов, показавших, что поведение людей может не соответствовать предпосылке об эгоизме, лежащей в основе классического представления о рациональности. Ранее в работе [Güth et al., 1982] была проведена игра «Ультиматум», в которой одному из двух участников предлагается разделить некоторую сумму денег с другим участником. Если второй участник соглашается забрать предложенную сумму, то этот дележ реализуется. Если же второй участник отказывается, то оба игрока получают ноль. Равновесное решение игры состоит в том, что первый игрок предлагает второму наименьшую положительную сумму (например, 1 цент), а второй игрок ее принимает, так как любая положительная сумма увеличивает его благосостояние, и тем самым решение принять ее является оптимальным. Результаты этого эксперимента показали, что в большинстве случаев решения игроков были далеки от равновесных. Первый игрок часто предлагал до половины исходной суммы второму игроку. Это исследование показало, что на решения игроков могут влиять соображения справедливости. Однако игра «Ультиматум» не позволяла выявить, чем обусловлена щедрость первого игрока – только лишь стратегическими мотивами (чтобы его предложение не отвергли) или же в этом был задействован альтруизм. В исследовании [Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986a] авторы предложили другой эксперимент – игру «Диктатор», которая отличалась от предыдущей тем, что второй игрок не мог отвергнуть предложение первого участника. Таким образом, для первого участника не было необходимости действовать стратегически, и его поведение могло быть полностью эгоистичным. Однако этого не произошло. Когда участникам предложили на выбор два варианта распределений 20 долларов – справедливый (10 : 10) и несправедливый (18 : 2), 76% игроков выбрали первую опцию. Несмотря на то, что этот результат кажется совершенно интуитивным, он находился в серьезном противоречии с предсказаниями классической теории.

Впоследствии игры «Диктатор» и «Ультиматум», благодаря своей простоте, проводились в большом количестве экспериментов [Camerer, 2013; Engel, 2011] и дали толчок к развитию новых теорий экономического поведения, включающих понятия справедливости и реципрокности. Для того чтобы объяснить поведение игроков в этих играх, в известных работах [Fehr, Schmidt, 1999; Bolton, Ockenfels, 2000] исследователи ввели в функцию полезности агентов компоненту, связанную с избеганием неравенства: агенты получают положительную полезность от своего собственного выигрыша и отрицательную

полезность, если их выигрыш сильно отклоняется от того, что получает второй игрок (или же от среднего выигрыша всех остальных игроков). В работе [Dufwenberg, Kirchsteiger, 2004] рассматривается другое объяснение – игроки действуют по принципу «взаимности», отвечая «добром» на щедрые предложения, которые сигнализируют о хороших намерениях первого игрока.

Эффект «владения»

Еще одним вкладом Ричарда Талера является описание так называемого эффекта владения. Этот эффект заключается в том, что готовность платить за товар, которым индивид еще не владеет (*willingness-to-pay, WTP*), как правило, ниже, чем сумма, которую потребует владелец товара за то, чтобы с ним расстаться (*willingness-to-accept a loss, WTA*).

Изначально эффект владения был показан в эксперименте [Knetch, Sinden, 1984], где участники были случайным образом разделены на две группы, и первой группе раздали лотерейный билет, в то время как во второй группе каждый участник получил 2 доллара. Тем, кто получил лотерейный билет, было предложено обменять его на 2 доллара. Тем же, кто получил 2 доллара, было предложено обменять их на лотерейный билет. Если считать, что распределение участников было действительно случайным, то можно было ожидать, что их предпочтения относительно желания сыграть в лотерею распределятся равномерно. Тогда в конце эксперимента в обеих группах доля тех, кто предпочтет лотерейный билет, должна была быть одинаковой. В реальности же половина из тех, кому было предложено заплатить за лотерейный билет, согласились это сделать. Среди тех, кто уже владел лотереей, продавать ее отказались 76% участников.

Впоследствии этот эксперимент был модифицирован, и участникам в одной группе раздали кружки, а в другой шоколадки [Kahneman et al., 1991]. Стоимость обоих товаров была одинаковой. Кроме того, в пилотном эксперименте исследователи убедились, что если участникам предложить выбрать один из двух товаров, то предпочтения распределяются примерно пополам. Тем не менее в основном эксперименте после того, как участникам наделяли одним из товаров и только потом предлагали обменяться с экспериментатором, результат оказывался другим – в каждой группе наблюдалось только 10% обменов. Это означало, что по какой-то причине многие участники основного эксперимента действовали не в соответствии со своими предпочтениями. Классическая теория предсказывала, что владение товаром не должно само по себе менять предпочтения индивида относительно него.

Однако этот эксперимент не позволял в явном виде измерить, отличается ли ценность блага для индивидов в зависимости от того, наделены они им или нет. Поэтому в последующем эксперименте исследователи раздали участникам кружки и предложили меню цен. Для каждой цены участник в роли «продавца» должен был указать, предпочтет ли он оставить кружку у себя или же обменять ее на указанную сумму денег. Участники-«покупатели» не имели кружки, но должны были ответить на аналогичный вопрос. В результате оказалось, что медианный денежный эквивалент, приписываемый кружке, был примерно в два раза выше для продавцов по сравнению с покупателями. Также на основе полученных функций спроса и предложения исследователи установили, что равновесный уровень «продаж» кружек на таком рынке составит всего 4 единицы вместо 11, которые предсказывала классическая теория, если предположить, что ценность кружки распреде-

лена равномерно для всех 22 участников. Кроме того, исследователи провели еще один эксперимент, где вместо кружек в качестве товара раздавались специальные токены, денежная ценность которых различалась для каждого участника, но являлась для них экзогенно заданной в начале эксперимента (*induced value*)³. В этом эксперименте значимых отличий ценности токенов для продавцов и покупателей не наблюдалось, т.е. поведение индивидов совпадало с предсказанием классической теории. Таким образом, различия в ценности кружки не могли быть объяснены всего лишь плохим пониманием инструкций.

Этот эксперимент позволили дать более формальное определение понятию эффекта владения как наличию разницы в денежном эквиваленте, приписываемом благу со стороны продавцов и покупателей (*WTA-WTP disparity*).

Позже наличие разницы между этими величинами было задокументировано во многих других лабораторных и полевых экспериментах, как со студентами, так и с обычными людьми, и с профессиональными продавцами. При этом наблюдается, например, что последние в гораздо меньшей степени подвержены эффекту владения [List, 2003].

Изначально объяснение этого феномена, предложенное Талером и соавторами, заключалось в свойстве избегания потерь, которое является одним из основных элементов описанной выше теории перспектив Канемана – Тверски. Тот факт, что продавец обладает товаром, а покупатель нет, означает, что у этих индивидов отличаются точки отсчета. Покупатель, приобретая товар, получит эмоциональную выгоду от него, в то время как продавец, расставаясь с товаром, будет находиться в контексте потерь. Поскольку потери имеют более сильное эмоциональное влияние, чем равные по величине выгоды, денежная компенсация товара, необходимая продавцу, будет выше, чем готовность покупателя платить. Можно было бы предположить, что этот эффект должен работать симметрично и в отношении денег, с которыми расстается покупатель и которые приобретает продавец. Однако в работе [Kahneman et al., 1990] было показано, что этот эффект проявляется именно в отношении товаров, но не денег.

Также позже было уточнено, что эффект владения проявляется из-за того, что индивиды не только владеют благом сейчас, но и ожидают владеть им в будущем (иными словами, их точка отсчета определяется не статус-кво, а рациональными ожиданиями относительно владения благом). В частности, если агент понимает, что у него не будет возможности продать товар даже при желании это сделать, он начинает ценить его выше, чем если знает, что такая возможность будет [Ericson, Fuster, 2011].

Если само наличие разницы между *WTA* и *WTP* можно считать стилизованным фактом, то относительно причин этого эффекта исследователи далеки от консенсуса. Эффект избегания потерь не является единственным его объяснением.

Одними из первых альтернативных объяснений, проверенных в отношении этого эффекта, были те, которые связаны с самим способом проведения эксперимента. В частности, если экспериментальные инструкции не указывают, какое поведение будет оптимальным, если в эксперименте используются такие способы выявления предпочтений агентов, при которых им становится не выгодно обманывать, или же если агентам предлагается пройти несколько тренировочных раундов перед основным экспериментом, эффект владения может существенно уменьшиться или же исчезнуть совсем (см., например,

³ Токены – это условное благо (обычно в форме монеты), которое не имеет ценности за пределами эксперимента, однако в рамках эксперимента может быть обменено на реальные деньги.

[Plott, Zeiler, 2005; 2007; 2011]). Иными словами, в некоторых исследованиях эффект удавалось «выключить» или «включить», применяя те или иные экспериментальные процедуры.

Существуют и другие объяснения эффекта владения [Morewedge, Giblin, 2015]. Например, некоторые исследования подчеркивают, что завышение (занижение) ценности, приписываемой благу, может являться стратегическим преимуществом для продавцов (покупателей) в ситуации переговоров [Huck et al., 2005]. Например, если в переговорах участвуют два агента, которые делят некоторое благо, то в случае провала переговоров (т.е. несогласия), каждый из них получает свой текущий уровень полезности (статус-кво). Если один из агентов подвержен эффекту владения, т.е. ценит принадлежащее ему благо выше, чем другой, то это повышает его переговорную силу и, таким образом, создает преимущество, что в конечном счете приведет к аккумуляции большего количества ресурсов у такого агента. Авторы показывают, что агенты, подверженные эффекту владения, будут иметь больше шансов выжить в неоднородной популяции.

Несмотря на противоречия, связанные с объяснением механизма эффекта владения, этот эффект был обнаружен на некоторых реальных рынках. Современные исследования показывают, что он проявляется на рынке недвижимости. На этом рынке существуют некоторые аномалии, которые сложно объяснить с точки зрения классической экономики. Например, в работе [Genesove, Mayer, 2001] показано, что владельцы недвижимости систематически устанавливают более высокие цены на нее для того, чтобы компенсировать чувство потери, даже если это снижает вероятность продажи недвижимости. Исследования на рынке автомобилей показывают, что в случае покупки нового автомобиля по системе trade-in покупатели предпочитают опцию, где за их старую машину предлагается более высокая сумма, даже если в целом это приведет к чистым денежным потерям из-за более высокой цены новой машины [Oster, Morton, 2006].

Проблема самоконтроля

Талер также рассматривал проблему межвременных предпочтений. Классический подход к проблеме межвременного выбора предполагает, что агенты ценят более отдаленные во времени исходы меньше, чем приближенные к настоящему моменту, и это выражается в дисконтировании будущих исходов. Классическая теория предполагает, что то, в какой степени более отдаленный исход меньше ценится по сравнению с более ранним, определяется только лишь временной дистанцией между ними. Иными словами, если любые два исхода отделены друг от друга промежутком, например, в 1 месяц, то фактор дисконтирования между ними будет одинаков. Например, таким свойством обладает традиционно используемая в экономических моделях экспоненциальная форма дисконтирования.

Одним из следствий этого предположения является то, что агент будет (1) способен составить оптимальный план потребления с учетом дисконтированной полезности в каждый будущий момент времени, и (2) всегда будет придерживаться этого плана, если никакие внешние обстоятельства его выбора не меняются и функция полезности в каждый момент одинакова. Таким образом, предпочтения агента будут динамически состоятельными.

Однако еще в работе [Strotz, 1956] было отмечено, что некоторые наблюдаемые в реальности формы поведения людей не соответствуют предположению о динамической

состоятельности. В частности, индивиды иногда предпочитают ограничивать собственные возможности для будущего потребления (*precommitment*), что уменьшает их благосостояние с точки зрения классического подхода. Одним из объяснений этого явления было то, что фактор дисконтирования между нынешним периодом и будущим может отличаться от аналогичной величины между двумя будущими периодами. Иными словами, агенты могут непропорционально дисконтировать настоящий момент по сравнению с будущими, что приводит к динамической несостоятельности их поведения. Это может быть проиллюстрировано следующим примером. Предположим, агенту предлагается на выбор два варианта: (а) одно яблоко сегодня и (б) два яблока завтра. Предположим, что агент предпочитает вариант (а). В другой ситуации ему предлагаются следующие альтернативы: (с) одно яблоко через год и (д) два яблока через год и один день. Если этот же агент предпочтет опцию (д), то очевидно, что его поведение не будет динамически состоятельным: с долгосрочной точки зрения ему лучше отложить получения выгоды на 1 день и получить дополнительное яблоко, однако как только выбор необходимо сделать в настоящий момент, агент меняет выбор в пользу меньшей, но немедленной выгоды.

В работе 1981 г. Талер описал эксперимент, который показал, что классическая модель экспоненциального дисконтирования, действительно, не отражает реальное поведение людей. В частности, он предложил участникам указать, какое количество денег им нужно предложить в будущем (от 1 месяца до 10 лет), чтобы они согласились отложить получение некоторой суммы в настоящем. Так, в качестве начальной суммы участникам предлагалось 250 долларов. При этом медианный эквивалент для этой же суммы через 1 месяц составил 300 долларов, что предполагает кумулятивную ставку дисконтирования в 219%. Одновременно, денежный эквивалент через 1 год составлял 400 долларов (кумулятивная ставка дисконтирования 120%), а эквивалент через 10 лет составляет всего 1000 долларов (ставка дисконтирования 19%). Из этих данных можно наблюдать, что ставка дисконтирования резко снижается, когда речь идет о более длительных промежутках. В этой работе Талер не дает теоретических объяснений этого результата, однако они являются, пожалуй, первым экспериментальным свидетельством того, что ставки дисконтирования между отдаленными во времени периодами могут быть существенно ниже, чем между более близкими к настоящему. Таким образом, межвременные предпочтения реальных людей, возможно, лучше описываются дисконтированием не в экспоненциальной, а в гиперболической форме.

Эмпирическое свидетельство Талера показало важность проблемы динамической несостоятельности для реального поведения людей. Поэтому в последующие годы модель гиперболического дисконтирования получила широкое распространение в поведенческой экономике. В работе [Liabson, 1997] используется упрощенная форма этой модели, которая получила название «квазигиперболического» дисконтирования. Эта модель предполагает, что межвременная функция полезности агента модифицируется следующим образом:

$$U(c_0, c_1, c_2, \dots) = u(c_0) + \beta(\delta u(c_1) + \delta^2 u(c_2) + \dots),$$

где $\delta \in [0, 1]$ – коэффициент дисконтирования стандартной модели, а $\beta \in [0, 1]$ – коэффициент дисконтирования, который определяет то, насколько непропорциональный вклад вносит в общую дисконтированную полезность потребление именно текущего периода.

Например, если коэффициент β равен нулю, то мы получаем экстремальный случай, когда для агента будет важно только текущее потребление. Если же этот коэффициент равен единице, то модель сводится к стандартной дискретной форме экспоненциального дисконтирования.

С помощью этой модели анализируется проблема самоконтроля, возникающая во многих областях, таких как курение, соблюдение диет, импульсивное потребление [Loewenstein, Prelec, 1992; Liabson, 1997]. То, каким образом эта модель позволяет объяснить динамическую несостоятельность предпочтений, можно проиллюстрировать простым примером. Предположим, что жизнь агента состоит из трех периодов $T \in \{0, 1, 2\}$, и, находясь в периоде 0, агент планирует поход в спортивный клуб в периоде 1, что имеет издержки $C > 0$. Если этот поход состоится, то в периоде 2 агент получит выгоду от здорового образа жизни в размере $B > 0$. Если стандартный коэффициент дисконтирования агента составляет δ , то агент запланирует пойти в клуб, если $U_1(gym) = -\delta C + \delta^2 B > 0$, иначе говоря, если выполнено условие $B > C/\delta$. Очевидно, что когда наступит момент 1, агент пойдет в клуб при таком же условии и, таким образом, его предпочтения будут динамически состоятельными. Если же предположить, что верна модель гиперболического дисконтирования, то агент запланирует пойти в клуб, если $U_1(gym) = -\beta\delta C + \beta\delta^2 B > 0$, т.е. если выполнено условие $B > C/\delta$. Но как только момент 1 станет текущим, решение агента пойти в клуб будет определяться следующим неравенством:

$$U_1(gym) = -C + \beta\delta B > 0, \text{ или } B > C/\beta\delta.$$

Таким образом, если выгоды от здорового образа жизни окажутся в интервале между C/δ и $C/\beta\delta$, то предпочтения агента окажутся динамически несостоятельными – находясь в периоде 0, он запланирует пойти в клуб, однако изменит свое решение, оказавшись в периоде 1.

Альтернативным подходом к анализу проблемы самоконтроля является модель, предложенная в работе [Thaler, Shefrin, 1981], в которой решения индивида рассматриваются как результат взаимодействия разных «субличностей» (*selves*). Каждый период существует краткосрочная субличность, максимизирующая только полезность, получаемую в текущий момент. Одновременно существует долгосрочная субличность («планировщик»), получающая полезность от уровня потребления краткосрочных и способная на него влиять. Таким образом, в модели используется подход «принципал – агент». Планировщик может использовать различные стратегии для увеличения долгосрочной полезности. В частности, он может либо напрямую ограничить потребление будущих краткосрочных агентов (например, снизив количество наличных денег, которые краткосрочный агент может потратить), либо ввести издержки от краткосрочного потребления, превышающего оптимальное с точки зрения принципала. Обе описанные стратегии наблюдаются в реальности [Cho, Rust, 2017].

Либертарианский патернализм как новый вид экономической политики

Описанные выше примеры ограниченной рациональности показывают, что индивиды могут действовать не в соответствии со своими долгосрочными интересами. Это подтверждается исследованиями, в которых, по словам самих респондентов, они хотели бы сбросить вес или бросить курить, но при этом не совершают действий, направленных на достижение этих целей, продолжая придерживаться неоптимального решения с долгосрочной точки зрения [CDC, 2011].

Это ставит важный вопрос о том, может ли экономическая политика помочь людям принимать более адекватные решения. Существенный вклад Талера заключается в изучении именно этого вопроса [Benartzi, Thaler, 1995; 2007; Thaler, Benartzi, 2004; Benartzi et al., 2007]. Совместно с другими исследователями он предложил концепцию политики либертарианского патернализма, или «подталкивания» (*nudge*, от англ. «подталкивать»). В некотором смысле она является промежуточным звеном между политикой, не предполагающей никакого вмешательства в выбор индивида, и политикой, напрямую ограничивающей нежелательный выбор. Концепция либертарианского патернализма заключается в том, чтобы, не ограничивая выбор как таковой, с помощью мягких методов подталкивать индивида к принятию более «правильных» для него решений. Классическим примером, иллюстрирующим этот подход, является донорство органов. В исследовании [Johnson, Goldstein, 2003] было показано, что страны с похожим культурным профилем, качеством медицины и уровнем альтруизма, тем не менее, могут существенно отличаться по количеству тех, кто дает свое согласие на донорство органов в случае своей внезапной гибели. Например, в Австрии 99% населения согласны стать донорами, в то время как в Германии таких всего 12%. Исследователи пришли к выводу, что основные отличия заключаются всего лишь в том, как организован процесс изъявления согласия на донорство. В некоторых странах введена система «opt-in», при которой каждый человек по умолчанию считается несогласным стать донором и должен активно выразить свое согласие, если это соответствует его предпочтениям. В других же странах действует система «opt-out», в которой все население считается по умолчанию согласным на донорство, однако за каждым остается право активно выразить свое несогласие. В результате в странах первой группы наблюдается очень низкое число согласных.

Этот пример свидетельствует о том, что всего лишь «правильный» выбор опции по умолчанию может существенно изменить ситуацию. Талер предложил применить этот принцип для решения важных экономических вопросов, например, для повышения уровня сбережений. Одним из основных аргументов Талера в пользу этого принципа являлось то, что индивиды, подверженные различным когнитивным искажениям, не будут выбирать оптимальный уровень сбережений, несмотря на то, что ученые-экономисты предполагают обратное. Например, они не прилагают серьезных усилий к тому, чтобы изучить существующие планы, а когда необходимо принять решение по сберегаемой доле дохода, часто выбирают характерные числа, такие как 5 и 10% [Herwitt Associates, 2002]. В работе [Thaler, Benartzi, 2007] авторы приводят статистику, согласно которой даже на самые привлекательные сберегательные планы, существующие в Америке (401(k)) или в Великобритании, подписывается только половина из всех, кому они доступны. Также опросы показывают, что две трети из тех, кто подписан на сберегательный план, считают, что

выбранная ими доля сберегаемого дохода слишком мала [Choi, Liabson, Madrian, Metrick, 2002].

Для решения этой проблемы Талер и его коллега Шломо Бенартци предложили ввести новую программу сбережений (SMarT, Save More Tomorrow), включающую в себя три основных компонента [Benartzi, Thaler, 2013]:

- **Автоматическая подписка.** Каждый работник по умолчанию включен в программу сбережений с некоторой заданной сберегаемой долей дохода. Таким образом, работнику не нужно делать выбор относительно того, подписываться или не подписываться на сберегательный план.

- **Автоматические инвестиции.** Каждый работник по умолчанию подписывается на некоторый заранее разработанный консервативный инвестиционный план.

- **Автоматическое повышение доли сбережений при росте дохода.** Если заработная плата работника повысилась, автоматически отчисляемая на сбережения доля дохода также возрастает на заранее заданную величину.

Таким образом, даже если работник в результате различных когнитивных искажений, проблемы самоконтроля или избегания потерь будет откладывать принятие решения по оптимальному для себя сберегательному плану, это не будет иметь критического влияния на его реальные сбережения, так как, по сути, сберегать он начинает уже с момента приема на работу. Важным условием этой программы является то, что каждый работник вправе от нее отказаться или же изменить условия сбережений, т.е. никаких внешних ограничений на выбор человека она не вводит.

Талер и Бенартци протестировали эффект от этой программы в рамках эксперимента, проведенного в одной из компаний [Benartzi, Thaler, 2004]. В результате эксперимента оказалось, что участники программы всего за 4 года увеличили ставку сбережений с 3,5 до 13,6% дохода. Также 80% участников предпочли оставаться в программе даже после четвертого повышения дохода. Аналогичные результаты были получены и в другом эксперименте [Madian, Shea, 2001], где доля участников плана возросла с 49 до 86% после введения автоматической подписки.

Эти результаты были настолько впечатляющими, что в 2006 г. в США на законодательном уровне был принят акт (Pension Protection Act), который предоставил работодателям, предлагающим систему автоматической подписки на сберегательный план, существенные льготы, освободив их от необходимости соблюдения некоторых других требований [CRS, 2006]. В результате к 2011 г. 56% работодателей перешли на автоматическую подписку, что, по некоторым оценкам, позволило увеличить сбережения для 4,1 млн человек [Benartzi, Thaler, 2013].

Исследования Талера также привели к тому, что политика либертарианского патернализма стала активно развиваться на уровне отдельных стран и касалась уже не только вопроса сбережений. Среди важных сфер ее применения можно выделить повышение количества учащихся в колледжах, энергосбережение, стимулирование уплаты налогов и вакцинации от гриппа [Benartzi et al., 2017]. США и Великобритания были одними из первых государств, сформировавших специальные исследовательские центры, в задачу которых входит поиск новых инструментов воздействия на экономический выбор людей. Сейчас такие центры существуют и во многих других странах.

Идея либертарианского патернализма вызвала споры об этической стороне этой политики. Некоторые исследователи отмечают, что у этого подхода существует несколь-

ко проблем [Abbandonato, 2013]. Первая проблема заключается в том, что регулятору сложно выявить, какое поведение люди действительно считают оптимальным для себя. Например, потребление вредных продуктов питания не всегда является следствием проблемы самоконтроля, а может являться результатом того, что человек стремится сэкономить время на приготовление еды. Вторая проблема состоит в том, что даже при условии доступности этой информации регулятор, по мнению некоторых исследователей, не имеет права скрыто манипулировать выбором людей. В отличие от налогов или законодательных запретов, которые являются публичной информацией, «подталкивания» гораздо сложнее заметить. А если эти манипуляции сделать наблюдаемыми, они могут перестать выполнять свою функцию [Bovens, 2009]. Кроме того, эта политика лишает людей возможности совершать ошибки и учиться на них. Сторонники либертарианского патернализма, однако, считают, что эти проблемы не являются существенными [Sunstein, 2015]. Во-первых, мы всегда делаем выбор в рамках той или иной среды, поэтому избежать «подталкиваний» полностью не удастся в любом случае. Во-вторых, эта политика предполагает, что у индивида всегда остается возможность отказаться от того поведения, которое стимулирует государство, и изменить свой выбор с минимальными издержками, что частично компенсирует неспособность регулятора достоверно определить оптимальное для всех поведение.

Заключение

Исследования Ричарда Талера не только расширили представления экономистов о том, как люди принимают решения, но и оказали существенное влияние на экономическую политику в разных странах. Вместо базирования на теоретических предпосылках об экономическом поведении Талер посвятил свои исследования изучению того, как мы в реальности воспринимаем различные аспекты экономических решений, такие как цены и бюджетные ограничения. Применение этого анализа к финансовым рынкам заложило основы поведенческих финансов. Также он привел эмпирические свидетельства того, что классическая теория временного дисконтирования может не описывать того, как люди в реальности делают межвременной выбор, что проявляется в проблеме самоконтроля. Его исследования привели к формированию направления в поведенческой экономике, занимающегося анализом социальных предпочтений, концепций справедливости, доверия, реципрокности и альтруизма. Предложенная им политика либертарианского патернализма, несмотря на вызываемые ей разногласия и споры об этичности манипулирования решениями людей, тем не менее, во многих странах занимает свое место как эффективный с точки зрения издержек инструмент воздействия на экономическое поведение.

* *

*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Abbandonato A. Review of Mark D. White's *The Manipulation of Choice: Ethics and Libertarian Paternalism*. New York: Palgrave Macmillan, 2013 [Erasmus Journal of Philosophy and Economics, 6 (2), pp. 78–83].

- Benartzi S., Beshears J., Milkman K.L., Sunstein C.R., Thaler R.H., Shankar M., Tucker-Ray W., Congdon W.J., Galing S.* Should Governments Invest More in Nudging? // *Psychological Science*. 2017. 28(8). P. 1041–1055.
- Benartzi S., Thaler R.H., Utkus S.P., Sunstein C.R.* The Law and Economics of Company Stock in 401(k) Plans // *Journal of Law and Economics*. 2007. 50. P. 45–79.
- Benartzi S., Thaler R.H.* Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle // *The Quarterly Journal of Economics*. 1995. 110(1). P. 73–92.
- Benartzi S., Thaler R.* Behavioral Economics and the Retirement Saving Crisis // *Science*. 2013. 339(6124). P. 1152–1153.
- Benartzi S., Thaler R.* Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior // *Journal of Economic Perspectives*. 2007. 21(3). P. 81–104.
- Bolton G.E., Ockenfels A.* ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition // *The American Economic Review*. 2000. 90(1). P. 166–193.
- Bovens L.* The Ethics of Nudge // *Preference Change / T. Grune-Yanoff, S.O. Hansson (eds.)*. 2009. Dordrecht: Springer.
- Camerer C.F.* Experimental, Cultural, and Neural Evidence of Deliberate Prosociality // *Trends in Cognitive Sciences*. 2013. 17(3). P. 106–108.
- CDC.* Quitting Smoking Among Adults – United States, 2001–2010: MMWR Morbidity and Mortality Weekly Report, CDC, 1513-9. 2011.
- Cho S., Rust J.* Precommitments for Financial Self-Control? Micro Evidence from the 2003 Korean Credit Crisis // *Journal of Political Economy*. 2017. 125(5). P. 1413–1464.
- Choi J.J., Liabson D., Madrian B.C., Metrick A.* Tax Policy and the Economy, vol. 16. MIT Press, 2002. P. 67–114.
- Dufwenberg M., Kirchsteiger G.* A Theory of Sequential Reciprocity // *Games and Economic Behavior*. 2004. 47(2). P. 268–298.
- Engel C.* Dictator Games: A Meta Study // *Experimental Economics*. 2011. 14(4). P. 583–610.
- Ericson K.M.M., Fuster A.* Expectations as Endowments: Evidence on Reference-Dependent Preferences from Exchange and Valuation Experiments // *The Quarterly Journal of Economics*. 2011. 126(4). P. 1879–1907.
- Fehr E., Schmidt K.M.* A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation // *The Quarterly Journal of Economics*. 1999. 114(3). P. 817–868.
- Genesove D., Mayer C.* Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market // *The Quarterly Journal of Economics*. 2001. 116(4). P. 1233–1260.
- Güth W., Schmittberger R., Schwartz B.* An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1982. 3(4). P. 367–388.
- Hastings J.S., Shapiro J.M.* Fungibility and Consumer Choice: Evidence from Commodity Price Shocks // *The Quarterly Journal of Economics*. 2013. 128(4). P. 1449–1498.
- Herwitt Associates. Investing in Round Numbers. Unpublished Paper. 2002.
- Huck S., Kirchsteiger G., Oechssler J.* Learning to Like What You Have: Explaining the Endowment Effect // *The Economic Journal*. 2005. 115(505). P. 689–702.
- Johnson E.J., Goldstein D.* Do Defaults Save Lives? // *Science*. 2003. 302(5649). P. 1338–1339.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H.* Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias // *The Journal of Economic Perspectives*. 1991. 5(1). P. 193–206.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H.* Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // *Journal of Political Economy*. 1990. 98(6). P. 1325–1348.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H.* Fairness and the Assumptions of Economics // *The Journal of Business*. 1986a. 59(4). P. S285–S300.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H.* Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market // *The American Economic Review*. 1986b. 76(4). P. 728–741.
- Kahneman D., Tversky A.* Choices, Values, and Frames // *American Psychologist*. 1984. 39(4). P. 341–350.

- Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. 47(2). P. 263–291.
- Knetsch J., Sinden J.A.* Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value // *The Quarterly Journal of Economics*. 1984. 99(3). P. 507–521.
- Kooreman P.* The Labeling Effect of a Child Benefit System // *The American Economic Review*. 2000. 90(3). P. 571–583.
- Laibson D.* Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // *The Quarterly Journal of Economics*. 1997. 112(2). P. 443–477.
- List J.A.* Does Market Experience Eliminate Market Anomalies? // *The Quarterly Journal of Economics*. 2003. 118(1). P. 41–71.
- List J.A.* Introduction to Field Experiments in Economics with Applications to the Economics of Charity // *Experimental Economics*. 2008. 11(3). P. 203–212.
- Loewenstein G., Prelec D.* Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation // *The Quarterly Journal of Economics*. 1992. 107(2). P. 573–597.
- Madrian B.C., Shea D.F.* The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior // *The Quarterly Journal of Economics*. 2001. 116(4). P. 1149–1187.
- Milkman K.L., Beshears J.* Mental Accounting and Small Windfalls: Evidence from an Online Grocer // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2009. 71(2). P. 384–394.
- Morewedge C.K., Giblin C.E.* Explanations of the Endowment Effect: An Integrative Review // *Trends in Cognitive Sciences*. 2015. 19(6). P. 339–348.
- Oster S., Morton F.S.* Bias and Loss Aversion in the Market for Autos: Working Paper. 2006.
- Plott C.R., Zeiler K.* Exchange Asymmetries Incorrectly Interpreted As Evidence of Endowment Effect Theory and Prospect Theory? // *The American Economic Review*. 2007. 97(4). P. 1449–1466.
- Plott C.R., Zeiler K.* The Willingness to Pay – Willingness to Accept Gap, the «Endowment Effect», Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations: Reply // *The American Economic Review*. 2011. 101(2). P. 1012–1028.
- Plott C.R., Zeiler K.* The Willingness to Pay–Willingness to Accept Gap, the «Endowment Effect», Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations // *The American Economic Review*. 2005. 95(3). P. 530–545.
- Purcell P.* Summary of the Pension Protection Act of 2006. CRS Report for Congress. 2006.
- Strotz R.H.* Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization // *The Review of Economic Studies*. 1955. 23(3). P. 165–180.
- Sunstein C.* The Ethics of Nudging // *Yale Journal of Regulation*. 2015. 32(2).
- Thaler R.H.* Mental Accounting and Consumer Choice // *Marketing Science*. 1985. 4(3). P. 199–214.
- Thaler R.H., Shefrin H.M.* An Economic Theory of Self-Control // *Journal of Political Economy*. 1981. 89(2). P. 392–406.
- Thaler R.H., Benartzi S.* Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving // *Journal of Political Economy*. 2004. 112(S1). P. S164–S187.
- The Prize in Economic Sciences 2017 – Press Release. Nobel Media AB 2014. Nobelprize.org. 2017.
- Tversky A., Kahneman D.* Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. 5. P. 297–323.

Nobel Prize in Economics – 2017: Richard Thaler's Contribution

Ksenia Panidi

¹ National Research University Higher School of Economics,
20, Myasnitskaya ul., Moscow, 101000, Russian Federation.
E-mail: kpanidi@hse.ru

This paper considers Richard Thaler's contribution into the exploration of economic behavior and its deviations from the predictions of the classical economic theory. The paper summarized the 2017 Nobel laureate in economics contribution in several areas: the study of mental accounting system, social preferences, endowment effect and the self-control problem. It also describes the effect that Thaler's research had on the introduction of a new type of economic policy – the libertarian paternalism.

Key words: behavioral economics; mental accounting; fairness; endowment effect; self-control problem; libertarian paternalism; nudging.

JEL Classification: B21, G41, D91, C9.

* *
*

References

- Abbandonato A. (2013) Review of Mark D. White's *The Manipulation of Choice: Ethics and Libertarian Paternalism*. New York: Palgrave Macmillan [*Erasmus Journal of Philosophy and Economics*, 6 (2), pp. 78–83].
- Benartzi S., Beshears J., Milkman K.L., Sunstein C.R., Thaler R.H., Shankar M., Tucker-Ray W., Congdon W.J., Galing S. (2017) Should Governments Invest More in Nudging? *Psychological Science*, 28, 8, pp. 1041–1055.
- Benartzi S., Thaler R.H., Utkus S.P., Sunstein C.R. (2007) The Law and Economics of Company Stock in 401(k) Plans. *Journal of Law and Economics*, 50, pp. 45–79.
- Benartzi S., Thaler R.H. (1995) Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 1, pp. 73–92.
- Benartzi S., Thaler R. (2013) Behavioral Economics and the Retirement Saving Crisis. *Science*, 339, 6124, pp. 1152–1153.

- Benartzi S., Thaler R. (2007) Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21, 3, pp. 81–104.
- Bolton G.E., Ockenfels A. (2000) ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. *The American Economic Review*, 90, 1, pp. 166–193.
- Bovens L. (2009) The Ethics of Nudge. *Preference Change* (eds. T. Grune-Yanoff, S.O. Hansson), Dordrecht: Springer.
- Camerer C.F. (2013) Experimental, Cultural, and Neural Evidence of Deliberate Prosociality. *Trends in Cognitive Sciences*, 17, 3, pp. 106–108.
- CDC (2011) *Quitting Smoking Among Adults – United States, 2001–2010*. MMWR Morbidity and Mortality Weekly Report, CDC, 1513-9.
- Cho S., Rust J. (2017) Precommitments for Financial Self-Control? Micro Evidence from the 2003 Korean Credit Crisis. *Journal of Political Economy*, 125, 5, pp. 1413–1464.
- Choi J.J., Liabson D., Madrian B.C., Metrick A. (2002) *Tax Policy and the Economy*, vol. 16. MIT Press, pp. 67–114.
- Dufwenberg M., Kirchsteiger G. (2004) A Theory of Sequential Reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 47, 2, pp. 268–298.
- Engel C. (2011) Dictator Games: A Meta Study. *Experimental Economics*, 14, 4, pp. 583–610.
- Ericson K.M.M., Fuster A. (2011) Expectations as Endowments: Evidence on Reference-Dependent Preferences from Exchange and Valuation Experiments. *The Quarterly Journal of Economics*, 126, 4, pp. 1879–1907.
- Fehr E., Schmidt K.M. (1999) A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 3, pp. 817–868.
- Genesove D., Mayer C. (2001) Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market. *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 4, pp. 1233–1260.
- Güth W., Schmittberger R., Schwartz B. (1982) An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 4, pp. 367–388.
- Hastings J.S., Shapiro J.M. (2013) Fungibility and Consumer Choice: Evidence from Commodity Price Shocks. *The Quarterly Journal of Economics*, 128, 4, pp. 1449–1498.
- Herwitt Associates (2002) *Investing in Round Numbers*. Unpublished Paper.
- Huck S., Kirchsteiger G., Oechssler J. (2005) Learning to Like What You Have: Explaining the Endowment Effect. *The Economic Journal*, 115, 505, pp. 689–702.
- Johnson E.J., Goldstein D. (2003) Do Defaults Save Lives? *Science*, 302, 5649, pp. 1338–1339.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H. (1991) Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5, 1, pp. 193–206.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H. (1990) Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98, 6, pp. 1325–1348.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H. (1986a) Fairness and the Assumptions of Economics. *The Journal of Business*, 59, 4, pp. S285–S300.
- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.H. (1986b) Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*, 76, 4, pp. 728–741.
- Kahneman D., Tversky A. (1984) Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39, 4, pp. 341–350.
- Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47, 2, pp. 263–291.
- Knetsch J., Sinden J.A. (1984) Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value. *The Quarterly Journal of Economics*, 99, 3, pp. 507–521.
- Kooreman P. (2000) The Labeling Effect of a Child Benefit System. *The American Economic Review*, 90, 3, pp. 571–583.
- Laibson D. (1997) Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 2, pp. 443–477.

- List J.A. (2003) Does Market Experience Eliminate Market Anomalies? *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 1, pp. 41–71.
- List J.A. (2008) Introduction to Field Experiments in Economics with Applications to the Economics of Charity. *Experimental Economics*, 11, 3, pp. 203–212.
- Loewenstein G., Prelec D. (1992) Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 107, 2, pp. 573–597.
- Madrian B.C., Shea D.F. (2001) The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 4, pp. 1149–1187.
- Milkman K.L., Beshears J. (2009) Mental Accounting and Small Windfalls: Evidence from an Online Grocer. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 71, 2, pp. 384–394.
- Morewedge C.K., Giblin C.E. (2015) Explanations of the Endowment Effect: An Integrative Review. *Trends in Cognitive Sciences*, 19, 6, pp. 339–348.
- Oster S., Morton F.S. (2006) *Bias and Loss Aversion in the Market for Autos*. Working Paper.
- Plott C.R., Zeiler K. (2007) Exchange Asymmetries Incorrectly Interpreted As Evidence of Endowment Effect Theory and Prospect Theory? *The American Economic Review*, 97, 4, pp. 1449–1466.
- Plott C.R., Zeiler K. (2011) The Willingness to Pay – Willingness to Accept Gap, the «Endowment Effect», Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations: Reply. *The American Economic Review*, 101, 2, pp. 1012–1028.
- Plott C.R., Zeiler K. (2005) The Willingness to Pay–Willingness to Accept Gap, the «Endowment Effect», Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations. *The American Economic Review*, 95, 3, pp. 530–545.
- Purcell P. (2006) *Summary of the Pension Protection Act of 2006*. CRS Report for Congress.
- Strotz R.H. (1955) Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *The Review of Economic Studies*, 23, 3, pp. 165–180.
- Sunstein C. (2015) The Ethics of Nudging. *Yale Journal of Regulation*, 32, 2.
- Thaler R.H. (1985) Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4, 3, pp. 199–214.
- Thaler R.H., Shefrin H.M. (1981) An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, 89, 2, pp. 392–406.
- Thaler R.H., Benartzi S. (2004) Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy*, 112, S1, pp. S164–S187.
- The Prize in Economic Sciences 2017 – Press Release* (2017) Nobel Media AB 2014. Nobelprize.org.
- Tversky A., Kahneman D. (1992) Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, pp. 297–323.