

# РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.88

JEL classification: A11, D03, D80

*Юрій Івашук*

## ВНЕСОК РІЧАРДА ТАЛЕРА В РОЗВИТОК ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ (Нобелівська премія з економіки 2017 р.)



*Обґрунтовано внесок Річарда Талера у розвиток поведінкової економіки. Зосереджено увагу на практичній цінності праць вченого, що пропонують включати в аналіз економічних рішень психологічно реалістичні припущення. Підкреслено зростаючу важливість вивчення стимулів, які фактично, а не теоретично впливають на вибір за умов невизначеності; розкрито яким чином обмежена раціональність, соціальні преференції та відсутність самоконтролю систематично позначаються на індивідуальних рішеннях, а також як вони визначають ситуацію на ринку.*

*Розглянуто концепцію ментальної бухгалтерії, що пояснює як люди спрощують процес прийняття фінансових рішень, створюючи окремі рахунки у своїй свідомості й тим самим фокусуючись на вузьких наслідках кожного окремого рішення, а не їхньому загальному ефекті. Показано, як небажання втратити може пояснити, чому люди вище цінують той же елемент, коли ним володіють, ніж коли його не мають. Розкрито стратегію «лібертаріанського патерналізму», що орієнтована на те, щоб спонукати людину до оптимального вибору.*

*Відзначено, що Р. Талер побудував міст між економічним і психологічним аналізом окремих рішень. Його емпіричні результати і теоретичні висновки відіграють важливу роль у створенні нової динамічної галузі поведінкової економіки, яка має глибокий вплив на багато сфер економічних і політичних досліджень.*

*Ключові слова: поведінкова економіка, концепція метальної бухгалтерії, теорія підштовхування, лібертаріанський патерналізм.*

© Юрій Івашук, 2019.

У 2017 р. економіст Річард Талер став лауреатом премії Альфреда Нобеля в галузі економіки. Це – третя Нобелівська премія, що присуджується представнику галузі поведінкової економіки. Її засновником вважають психолога Деніела Канемана, який отримав премію 2002 р. «за застосування психологічної методики в економічній науці, особливо – при дослідженні формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності», розділивши її з Верноном Смітом, одним із засновників експериментальної економіки. В 2013 р. разом з іншими премію отримав Роберт Шиллер – за біхевіористичну теорію фінансів, а буквально: «за емпіричний аналіз вартості активів».

Дослідження Р. Талера стосуються економічних наслідків обмеженої раціональності, соціальних переваг і проблеми самоконтролю індивідуальних рішень людей. Відомий як теоретик у сфері фінансової та економічної поведінки і автор так званої теорії підштовхування, або ж «керованого вибору» Р. Талер сформулював поняття «лібертаріанський патерналізм» – стратегію, орієнтовану на те, щоб спонукати людину до оптимального вибору, продиктованого розумом, а не почуттями або миттєвими бажаннями.

#### **Коротка бібліографічна довідка:**

Р. Талер народився 12 вересня 1945 р. в місті Іст-Орінджі (штат Нью-Джерсі, США). У 1967 р. він отримав ступінь бакалавра в Університеті Кейс Вестерн Резерв, що у Клівленді, а 1970 р. – ступінь магістра, в 1974 р. захистив докторську дисертацію в Рочестерському університеті.

Впродовж 1971–1978 рр. Р. Талер успішно займається викладацькою діяльністю у Вищій школі менеджменту при Рочестерському університеті. З 1978 по 1980 р. Р. Талер викладає у Вищій школі бізнесу і державного управління, а з 1980 по 1995 р. у Вищій школі менеджменту ім. Джонсона Корнельського університету. З 1995 р. працює в Чиказькому університеті. Нині він є почесним професором економіки і поведінкових наук, директором Центру досліджень в галузі ухвалення рішень «Школи бізнесу ім. Буту» Чиказького університету, науковим співробітником Національного бюро економічних досліджень, в котрому він, разом із Робертом Шиллером (нобелівським лауреатом 2013 р.), керує проектом «Поведінкова економіка», який фінансується Фондом Рассела Сейджа.

#### **Науковий пошук і відкриття**

На початку 1970-х рр. Р. Талер під керівництвом Ш. Роузена працює над докторською дисертацією під назвою «Ціна порятунку життя: ринкова оцінка», у якій розглядає питання про недоліки неокласичної теорії поведінки економічних суб'єктів. У роботі Р. Талер наводить опитування, що включає два запитання, а саме: 1) припустимо, що ви наражаєтесь на небезпеку заразитися рідкісною смертельною хворобою з вірогідністю 1 до 1000. У випадку зараження Ви за тиждень помрете швидко і безболісно. Яку максимальну суму грошей ви готові заплатити, щоб зменшити ризик зараження і смерті до нуля?; 2) Вчені проводять дослідження з метою вивчення тієї ж хвороби. Їм потрібні добровольці, які ризикують заразитися з тією ж вірогідністю 1 до 1000. За яку мінімальну суму грошей ви погодитесь взяти участь в цьому дослідженні?

Згідно з неокласичною теорією, відповіді людей на обидва запитання мають бути практично однаковими. Однак неодноразово перевірений результат здивував Р. Талера: відповідаючи на друге запитання, респонденти називали суму близько 10 000 дол. США, а на перше – близько 200 дол. США [10]. Невідповідність у відповідях респондентів, виявлена Талером, згодом дозволила йому сформулювати так званий «ефект володіння» (endowment effect), згідно з яким люди цінують наявні у них товари більше, ніж такі ж товари, які належать іншим.

Оскільки науковий внесок Р. Талера в розвиток економічної науки значною мірою базується на ідеях, висунених Д. Канеманом і А. Тверські, доцільно коротко описати основні елементи їх «Теорії перспектив» (Prospect Theory), згідно з якою процес прийняття рішень складається з двох етапів. Перший етап – «етап обробки інформації» (editing phase), а другий – «етап оцінення» (evaluation phase). На етапі обробки здійснюється попередній аналіз альтернатив і подання їх у більш зручному для суб'єкта, спрощеному вигляді. На другому етапі оцінюються вже приведені до єдиного вигляду альтернативи з метою виявлення найпривабливішої. Оцінення цінності проспекту (лотереї) здійснюється за шкалами  $w$  і  $p$ : шкала  $w$  дає змогу надати у відповідність кожному значенню ймовірності  $p$  (stated probability) певну вагу (decision weight), що подано на рис. 1.

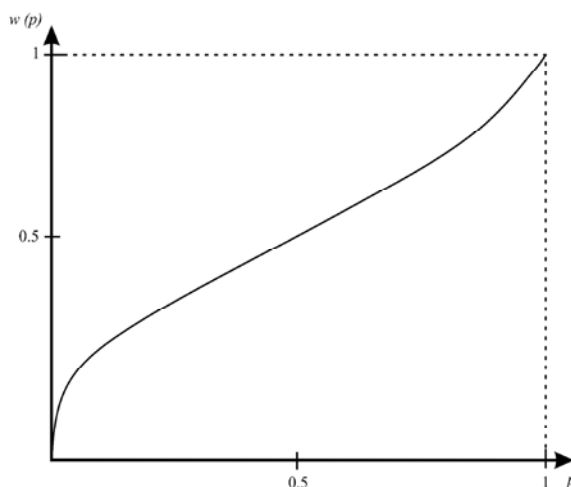


Рис. 1 Вагова функція вірогідності

Якщо б у теорії перспектив був стяг, то на думку Д. Канемана, на ньому має бути зображено графік, поданий на рис. 2, на якому відображено психологічну цінність виграшів і втрат, які є «носіями» цінності в теорії перспектив. Горизонталь відображає зміни матеріального добробуту, а вертикаль показує задоволення, результат цих змін. Отже, шкала  $v$  ставить у відповідність кожному результату  $x$  значення  $v(x)$ , яке характеризує суб'єктивну цінність виграшу. При цьому результати визначаються відносно базової точки (reference point), яка є точкою відліку для значень шкали. Ось чому  $v$  фактично вимірює цінність відхилення від базової точки, або ж визначає виграш і програш.

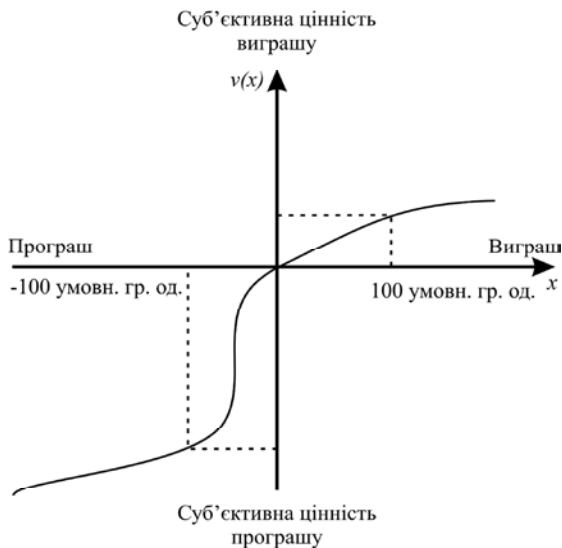


Рис. 2. Гіпотетична функція цінності

Нааявність точки відліку припускає, що рішення приймаються людиною в рамках певного контексту. Наприклад, при ухваленні рішення про зміну роботи людина може сприймати новий рівень зарплати як вигоду або ж як втрату в порівнянні з поточним рівнем, і в цьому випадку його точкою відліку є статус-кво. В іншій ситуації, наприклад, при ухваленні рішень про витрати на відпустку, людина може орієнтуватися на те, скільки витрачають інші люди, і в цьому випадку точка відліку визначається в контексті соціального порівняння.

До того ж, якщо неокласична економічна теорія припускала, що на рішення економічного суб'єкта впливає лише остаточний рівень багатства, який він отримає внаслідок кожної з альтернатив, теорія Канемана-Тверські стверджує, що при ухваленні економічних рішень суб'єкти мислять «локальніше». Наприклад, у низці випадків при виборі десерту в ресторані, вони можуть не брати до уваги свої поточні заощадження, майбутній заробіток або дохід від інвестицій [3].

### Концепція «ментальної бухгалтерії»

З погляду раціонального суб'єкта цінність грошової одиниці не залежить від того, з якого джерела вона отримана (заробітна плата, дивіденд від акцій або виграш в лотереї) і на які цілі витрачена, натомість реальні люди займаються «ментальним обліком», закріплюючи за певними видами доходів певні види витрат.

Перш ніж збагнути сутність ментального обліку, Р. Талеру довелося здійснити низку емпіричних спостережень, за результатами яких він дійшов висновку, що люди групують свої витрати за різними категоріями (житло, продукти харчування, одяг, розваги і т. д.), і з кожною категорією пов'язаний певний ментальний рахунок [8]. Цінність, яку людина приписує певній сумі грошей, залежить від рахунку, на який вона подумки зарахована, тобто цінність однієї грошової одиниці може бути більшою від цінності іншої. Наприклад, люди зберігають гроші на депозитному рахунку і

водночас збільшують кредитну заборгованість, вдаючись в магазинах до розрахунків з використанням кредитної картки [6]. Це виглядає доволі дивно, тим паче, що відсоткова ставка за кредитами зазвичай вища за процентну ставку за депозитом.

Концепція «ментальної бухгалтерії» припускає, що «уявні рахунки» можуть формуватися за трьома ознаками:

1. *Джерела надходження коштів.* Припустимо, що споживачі неоднаково міркують про гроші, які дістаються їм у вигляді заробітної плати, та ті, які вони отримують у вигляді бонусів або несподіваного виграшу в лотерею. Гранична схильність до споживання бути відрізнитися залежно від джерела надходження.

2. *Цілі витрачання коштів.* Споживачі можуть думати про гроші залежно від того, для яких цілей вони призначені. Зокрема, гроші, які відкладаються на купівлю автомобіля, не витратяться на купівлю кави по дорозі на роботу, навіть якщо б це було оптимальним з погляду сумарного бюджетного обмеження і наявної у індивіда функції корисності.

3. *Часові межі.* Споживачі можуть формувати «рахунки» у межах різних часових проміжків – наприклад, рахунки за день, тиждень, місяць або рік.

Така система уявних рахунків може слугувати як мінімум трьом різним цілям. По-перше, вона спрощує ухвалення споживчих і фінансових рішень. Розділяючи засоби відповідно до цілей витрачання, споживач може запровадити евристичні правила, які дозволяють заощадити час на ухвалення рішень.

Друга мета ментальної бухгалтерії полягає в тому, що вона дозволяє збільшити корисність від трансакції шляхом віднесення її складових частин до відповідних рахунків. Наприклад, дві трансакції, кожна з яких приносить емоційну вигоду відносно певної точки відліку, можуть бути віднесені до різних рахунків: виграші в дві різні лотереї краще розглядати окремо, оскільки з огляду на закон про спадаючу граничну корисність, корисність від суми кожного наступного виграшу буде менша. З іншого боку, трансакції, пов'язані з втратами, з тієї ж причини вигідніше розглядати як такі, що належать до одного рахунку.

По-третє, ментальна бухгалтерія дає змогу боротися з проблемою самоконтролю, яка призводить до ухвалення імпульсивних рішень, що є неоптимальними з погляду максимізації довгострокової корисності. Зокрема, це стосується імпульсивного споживання благ, які можуть приносити корисність в даний момент, істотно обмежуючи можливості для заощаджень в майбутньому. Для того, щоб впоратися з цією проблемою і підвищити рівень заощаджень, споживачі можуть використати систему «уявних рахунків» і переміщати грошові кошти на рахунки, де гранична схильність до споживання є найменшою: наприклад, зменшувати кількість готівки, збільшуючи інвестиції в облігації.

У різних дослідженнях були отримані підтвердження про те, що споживачі дійсно послуговуються системою «уявних рахунків» і це може істотно впливати на їхню поведінку. Наприклад, дослідники Мілкман і Бішерс [5] використали дані онлайн-магазину продуктів харчування, згідно з якими після отримання купона на знижку номіналом в 10 доларів споживачі купують товари, які зазвичай не входять до їхнього стандартного продуктового набору, а також збільшують загальний рівень витрат в цьому магазині більше, ніж на величину знижки. Ці зміни в споживчій поведінці

важко пояснити, виходячи з неокласичної теорії. Якщо ж припустити, що випадкові бонуси споживачі подумки відносять до окремого рахунку, наприклад, на імпульсивні покупки, а не порівнюють з основним бюджетним обмеженням, то цей результат стає зрозумілим.

### **Лібертаріанський патерналізм як стратегічний підхід до економічної політики**

Зазвичай люди не завжди спроможні суворо дотримуватися власних інтересів (надто довгострокових) і схильні до помилок, що мають чималу вартість. За цих умов роль держави в рамках «лібертаріанського патерналізму», запропонованого Р. Талером і К. Санстейном, полягає в наданні допомоги індивідам через «підштовхування» їх до прийняття кращого для них самих рішення.

Аби уникнути спричинення шкоди свободі вибору, ця допомога має головним чином обмежитися правильною організацією процедури вибору і визначенням продуманого варіанту вибору за замовчуванням. Наявність опції «виходу» або легкості зміни варіанту за замовчуванням виключає, за задумом авторів, можливість примусу і запобігає порушенню прав і свобод громадян.

Існує чималий спектр заперечень щодо теоретичних і практичних характеристик цієї концепції, як от: розмитість поняття «патерналізму» та його інструментів; абсолютизація мети максимізації індивідуального добробуту на шкоду іншим мотиваціям, наприклад, етичним; протиріччя між запереченням моделі homo economicus і прагненням використовувати цю модель як норму поведінки; прагнення «забезпечити мінімальне втручання», що вступає в протиріччя зі спробою сформувати переваги індивідів [7].

Окрім цього, прагнення трактувати всі відхилення від раціональної моделі ухвалення рішень як помилки породжує проблему виявлення істинних переваг, що зі свого боку формує неправдоподібну ситуацію усвідомленого роздвоєння в поведінці всіх економічних агентів [2]. Залишається невирішеним питання щодо самого існування «оптимального» рішення, а також наявності точного знання про нього у дослідників і представників держави, які беруть над нами опіку в рамках реалізації цієї політики.

Популярність різних форм поведінкового патерналізму зростає головним чином завдяки швидким і видимим змінам при використанні його інструментів на практиці, не зважаючи на чисельні методологічні та концептуальні прогалини. Наочним прикладом цього є успішне застосування ідей поведінкової економіки в галузі пенсійних заощаджень в США. Впродовж 1978–2010 рр. число громадян США, які досі працюють, маючи доволі високий ризик різкого падіння рівня життя після виходу на пенсію через неадекватно низькі заощадження, збільшилося від 31% до 53%.

Для вирішення цієї проблеми Р. Талер і С. Бенартці запропонували запровадити нову програму заощадження, (SMarT, Save More Tomorrow), що включає в себе три основні компоненти [1]:

1. *Автоматична підписка.* Кожен працівник за умовчанням включений до програми заощаджень з певною долею сталого доходу. Отож, працівникові не треба робити вибір щодо того, зголошуватися чи не зголошуватися на ощадний план.

2. *Автоматичні інвестиції.* Кожен працівник за умовчанням зголошується на деякий заздалегідь розроблений консервативний інвестиційний план.

3. *Автоматичне підвищення долі заощаджень при рості доходу.* Якщо заробітна плата працівника підвищилася, автоматично відрахована на заощадження доля доходу також зростає на заздалегідь задану величину.

Таким чином, навіть якщо працівник внаслідок різних когнітивних спотворень, проблеми самоконтролю або уникнення втрат відкладатиме ухвалення рішення щодо оптимального для себе ощадного плану, це не матиме критичного впливу на його реальні заощадження, оскільки фактично заощаджувати він починає вже з моменту прийому на роботу. Важливою умовою цієї програми є те, що кожен працівник має право від неї відмовитися або ж змінити умови отримання заощаджень, тобто вона не встановлює жодних зовнішніх обмежень щодо вибору людини.

Тестування ефективності цієї програми за участі Талера і Бенартці відбулося в одній із компаній [1]. Дані експерименту засвідчили, що лише за 4 роки учасники програми збільшили ставку заощаджень з 3,5% до 13,6% доходу. Окрім цього, 80% учасників вважали за краще залишатися в програмі навіть після четвертого підвищення доходу. Аналогічні результати були отримані також в іншому експерименті [4], де доля учасників після введення автоматичної підписки зросла з 49% до 86%. Результати були настільки вражаючими, що 2006 р. в США на законодавчому рівні був прийнятий Акт захисту пенсій (Pension Protection Act), який надав працедавцям, котрі пропонують систему автоматичної підписки на ощадний план, істотні вигоди, звільнивши їх від необхідності дотримання деяких інших вимог. Завдяки цьому до 2011 р. 56% працедавців перейшли на автоматичну підписку, що за деякими оцінками дало змогу збільшити заощадження для 4,1 млн. осіб [1].

### Література

1. *Benartzi S. Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis / S. Benartzi, R. Thaler // Science 339. – 2013. – P. 1152–1153.*
2. *Gerardo I. Preference purification and the inner rational agent: A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics / Infante Gerardo // Journal of Economic Methodology. – № 23. – 2016. – P. 33–37.*
3. *Kahneman D. Choices, values, and frames / D. Kahneman, A. Tversky // American Psychologist. – № 39. – 1984. – P. 341–350.*
4. *Madrian B. The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior / B. Madrian, D. Shea, // The Quarterly Journal of Economics. – 116. – 2001. – P.1149–1187.*
5. *Milkman K. Mental accounting and small windfalls: Evidence from an online grocer / K. Milkman, J. Beshears // Journal Econom. Behav. Organ. – 2009. – № 71. – P. 384–394.*
6. *Thaler R. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. / R. Richard, C. Sunstein // Yale University Press, New Haven. – № 4. – 2008. – P. 293.*
7. *Sen A. Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory Amartya K. Sen Philosophy and Public Affairs. – № 6. – 1977. – P. 317–344.*
8. *Thaler R. Mental Accounting and Consumer Choice / R. Thaler // Marketing Science, Vol. 3. – 1985. – P. 199–214.*

9. Thaler R. *Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving* / R. Thaler, S. Benartzi // *Journal of Political Economy*. – № 112. – P. 164–187.
10. Thaler R. *Toward a Positive Theory of Consumer Choice* / R. Thaler // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – № 1. – 1980. – P. 39–60.

#### References

1. Benartzi S. (2013). Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis. *Science*, № 339, p. 1152–1153. [in English].
2. Gerardo I. (2016). Preference purification and the inner rational agent: A critique of the conventional wisdom of behavioural welfare economics. *Journal of Economic Methodology*, № 23, p. 33–37. [in English].
3. Kahneman D. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, № 39, p. 341–350. [in English].
4. Madrian B. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, № 116, p. 1149–1187. [in English].
5. Milkman K. (2009). Mental accounting and small windfalls: Evidence from an online grocer. *Journal Econom. Behav. Organ*, № 71, p. 384–394. [in English].
6. Thaler R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press, New Haven, № 4, p. 293. [in English].
7. Sen A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, № 6, p. 317–344. [in English].
8. Thaler R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, Vol. 3, p. 199-214. [in English].
9. Thaler R. (2000). *Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving*. *Journal of Political Economy*, № 112, p.164–187. [in English].
10. Thaler R. (1980). *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, № 1, p. 39-60. [in English].

Редакція отримала матеріал 4 лютого 2019 р.