

Выбор потребителя в контексте поведенческой экономики Ричарда Талера

Мстислав Платонович Афанасьев (e-mail: mstafan@hse.ru), д. э. н., профессор департамента государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ, заслуженный экономист Российской Федерации (г. Москва)

Наталья Николаевна Шаш (e-mail: SHash@rea.ru), д. э. н., профессор кафедры финансового менеджмента РЭУ им. Г. В. Плеханова (г. Москва)

Аннотация

В рецензии на книгу Р. Талера «Новая поведенческая экономика» представлены основные концептуальные идеи поведенческой экономики. Описана архитектура выбора потребителя в процессе принятия всех типов экономических решений. Сделан вывод, что подход Талера может найти применение в макроэкономике и государственной деятельности, особенно в сфере денежной, бюджетной и налоговой политики.

Ключевые слова:

поведенческая экономика, архитектура выбора потребителей, экономические решения, экономическое поведение

JEL: B31, D12

Законмерно, что в 2017 г. Нобелевская мемориальная премия по экономике была присуждена замечательному американскому экономисту Ричарду Талеру (Richard H. Thaler, р. 1945). Он неоднократно номинировался на эту престижную премию и по логике вещей уже должен был получить ее в 2002 г. вместе со своим коллегой Д. Канеманом. Однако это случилось только сейчас.

Своим наставником Р. Талер считает А. Тверски (1937–1996), одного из выдающихся ученых современности в области поведенческой экономики (*behavioral economics*). В настоящее время Р. Талер, выпускник Рочестерского университета (штат Нью-Йорк), является профессором Школы бизнеса им. Бута Чикагского университета. Кроме того, он был президентом Американской экономической ассоциации (авторам как членам этой ассоциации его награждение весьма приятно).

В своей новой обобщающей работе «Новая поведенческая экономика», оригинальная версия которой на английском языке вышла еще в 2015 г., Р. Талер излагает и популяризирует новаторские выводы своих многолетних научных исследований, цель которых — «объединить психологию и экономику» [1, с. 48]. «Экономическое образование, которое получают нынешние студенты, — пишет Р. Талер, — дает огромные знания в области поведения Рационалов, но при этом в жертву приносится интуитивное знание о человеческой натуре и социальных взаимодействиях. Выпускники экономических факультетов перестали понимать, что живут в мире, заселенном просто людьми» [1, с. 106].

Рецензия на книгу: Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Пер. с англ. А. Прохоровой. М.: Эксмо, 2017. 368 с.

Данная монография весьма объемна и состоит из восьми разделов и 33 глав. Материал изложен в хронологической последовательности. Это этапы исследовательской работы автора с 1970 г. по настоящее время. Мы с уверенностью можем определить этот интереснейший труд как творческую, научную автобиографию яркого экономиста Р. Талера. Он погружает читателя в свою креативную лабораторию, увлекательно рассказывая, как собирались данные, как возникали новые идеи, как формировалась доказательная база, кто помогал и поддерживал его активную научную деятельность на протяжении более полувека. Его откровенное утверждение в том, что «поведенческая экономика — интереснее и любопытнее, чем обычная» [1, с. 23]. Далее на многочисленных примерах (кейсах) он формирует и раскрывает свое понимание поведенческой экономики, которая следует трем важнейшим действиям ученого: наблюдать, собирать материал, высказываться.

Приведенные в работе остроумные, грустные или комичные примеры и частные случаи действий и реакций людей в магазинах и на рынках, в быту и на работе, в офисе и на отдыхе, на крупных промышленных гигантах и в финансовых фирмах призваны показать, что общая экономическая теория в отношении конкретных индивидуумов не действует в полной мере. «Каждый из этих примеров, — утверждает Р. Талер, — иллюстрирует модель поведения, которая не соответствует экономической теории» [1, с. 34]. По его мнению, большинство экономических теорий не исходят из эмпирических наблюдений, а берут за аксиому выводы теории рационального выбора. Поведенческая экономика, напротив, ставит другие задачи: 1) найти и описать аномалии, касающиеся экономического поведения, 2) обеспечить развитие теории, обогащая формальное экономико-математическое моделирование, 3) способствовать изменению мира «к лучшему» [1, с. 15]. Острие талеровской критики направлено против концепции изначальной и универсальной рациональности поведения человека (потребителя), как он ее понимает. Однако, на наш взгляд, это существенное упрощение. Ведь, открыв самый доступный и уважаемый учебник по микроэкономике, например учебник Х. Вэриана, можно легко обнаружить, что «экономическая модель потребительского выбора сводится к выбору людьми наилучшего набора из числа доступных (подчеркнуто нами. — Авт.)» [2, с. 91]. Более того, доступных в данное время и в данном месте, а совсем не универсальных.

Вероятно, методологические основы поведенческой экономики Р. Талера следует искать в дихотомии «абстрактного и конкретного» [см. 3, с. 34–37]. «Мейнстримовская» микроэкономика ему представляется слишком оторванной от реальных людей и их проблем. Поэтому он считает, что нужно изучать конкретное экономическое поведение людей. Р. Талер в своей книге настаивает — именно «людей», а не рациональных потребителей, домашних хозяйств и тому подобных понятий, которыми оперирует современная макроэкономика.

Р. Талер — непревзойденный мастер именно индуктивного исследования, построенного на наблюдениях, опросах и экспериментах. Однако приведем классическую цитату У. С. Джевонса: «Нельзя сказать, чтобы индуктивный процесс имел большую важность, чем дедуктивный... потому что последний процесс безусловно необходим для существования первого» [4, с. 121]. Среди ярких тезисов Р. Талера есть утверждения, что для людей «потеря ощущается сильнее, чем прибыль», «все экономические решения принимаются, исходя из предположения об издержках альтернативной возможности» [1, с. 47, 69]. Р. Талер в своей работе раскрывает понятия «транзакционная полезность», «ментальный учет», пишет о «проблеме самоконтроля» [1, с. 71, 85, 112] и т. д.

Поведенческий подход в экономических исследованиях оказался широко применим, дав положительные результаты даже в сфере экономики спорта и организации пенсионного обеспечения. Этот подход оказал огромное влияние на анализ финансовых рынков, прежде всего потому, что здесь накоплен огромный массив эмпирических данных. Однако, как полагает Р. Талер, он не нашел еще широкого применения в макроэкономике

и государственной деятельности, особенно в сфере денежной, бюджетной и налоговой политики. Мало пока затронута поведенческими исследованиями сфера развития предпринимательства и ряд других отраслей экономики и управления.

Изучая творчество Р. Талера и опираясь на концепцию научных революций Т. Куна [5], можно сделать вывод, что, вероятно, идеи Р. Талера произвели тот парадигматический сдвиг, который и предвещает научную революцию, когда большое количество аномальных случаев уже не может быть объяснено в рамках существующей парадигмы. Как написал Р. Талер в своей книге, научное открытие рождается обнаружением аномалии. Наверное, экономические дисциплины стоят на пороге своей новой научной революции, которая была подготовлена не в последнюю очередь трудами Р. Талера.

В заключение следует отметить, что поведенческая экономика становится тем инструментом, который существенно повышает ценность научных исследований в современной науке в целом.

Библиография / References

1. Талер Р. Новая поведенческая экономика. М.: Эксмо, 2017 [Thaler R. H. Misbehaving. The Making of Behavioral Economics. New York; London: W. W. Norton & Company, 2015].
2. Varian H. R. Microeconomic Analysis. New York; London: W. W. Norton & Company, 2015.
3. Mill J. S. A System of Logic. University Press of the Pacific, Honolulu, 2002.
4. Jevons W. S. Elementary Lessons in Logic: Deductive and Inductive. London: MacMillan and Co, 1870.
5. Kuhn T. S. The Structure of Scientific Revolutions. Second Edition. Chicago University Press, 1970.

M. P. Afanasiev, N. N. Shash

Consumer's Choice in the Context of Richard Thaler's Behavioral Economics

Authors' affiliation:

Mstislav P. Afanasiev (e-mail: mstafan@hse.ru), National Research University Higher School of Economics, Moscow 101000, Russian Federation

Nataliya N. Shash (e-mail: SHash@rea.ru), Plekhanov Russian University of Economics, Moscow 117997, Russian Federation

Abstract

The review on the R. Thaler's book "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics" in the Russian translation presents the main conceptual ideas of behavioural economy. The architecture of a consumer's choice in the course of economic decision-making processes of all types is described. The authors draw the conclusion that Thaler's approach can be applied to macroeconomic and the government activities, especially in the sphere of monetary, budgetary and tax policy.

Keywords:

behavioural economics, architecture of consumer's choice, economic decision, economic behavior

JEL: B31, D12