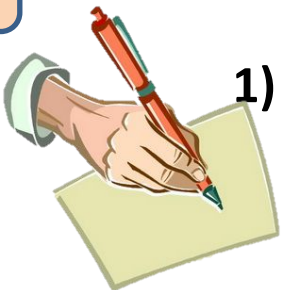


Проблема заключается в том, что рискованная премия за покупку акций по сравнению с безрисковыми ценными бумагами (облигациями) оказывается слишком большой для тех значений коэффициента несклонности к риску, которые предполагаются в стандартных экономических моделях.

**«Я не пойду на такое пари, потому что не буду так радоваться выигрышу \$200, как буду переживать от потери \$100»**



- 1) Неприятие потерь.** Люди воспринимают убыток алогично: степень сожаления от потери примерно в два с половиной раза больше, чем чувство удовлетворения от получения такой же суммы.
- 2) Близорукость.** Чем чаще мы оцениваем результаты инвестирования, тем больше вероятность увидеть убыток и

Временной горизонт	Доходность, %	Стандартное отклонение, %	Вероятность положительной доходности, %	Полезность
1 час	0,01	0,48	50,40	-0,488
1 день	0,04	1,27	51,20	-0,464
1 неделя	0,18	2,84	53,19	-0,404
1 месяц	0,80	5,92	56,36	-0,309
1 год	10,0	20,5	72,6	0,177
10 лет	159,4	64,8	99,9	0,997
100 лет	1 377,961	205,0	100,0	1,000

Таймфрэйм или торговый период — интервал времени, используемый для группировки котировок при построении элементов ценового графика.



Р. Тайлер вёл в «Journal of Economic Perspectives» рубрику «Аномалии», посвященную различным отклонениям от предсказаний классической экономической теории и их поведенческим объяснениям. В 1987—2006 гг. в серии вышло 20 статей, и все они — при непосредственном участии Талера, который внес тем самым заметный вклад в популяризацию поведенческих знаний в экономическом сообществе.

Присутствие точки отсчета в процессе принятия решений очевидно, однако ее обнаружение на практике весьма не тривиально.

Попыткой придать этому понятию операциональный смысл стала статья Б. Кесеги и Рабина (2006), в которой была предложена функциональная спецификация (описание требуемых характеристик системы (функциональность) и аксиоматизация (формулирование аксиом, построение аксиоматики (совокупность аксиом, лежащих в основе)) точки отсчета, но не метод ее выявления на практике.

Теория перспектив третьего поколения (Schmidt et al., 2008) также основана на спецификации точки отсчета, которая может быть переменной в задаче.



нулевой точки отсчета, которая является начальной точкой отсчета дорожных расстояний.



# Игра «Диктатор»



Участвуют два игрока, первый из которых («лидер») распоряжается фиксированной суммой денег – 19 тыс. руб, которую он должен разделить между собой и другим игроком («последователем»).

Первый игрок предлагает некоторую пропорцию дележа, с которой **второй либо соглашается (и тогда она реализуется), либо нет (и тогда оба игрока не получают ничего).**

Поскольку игра эта динамическая равновесие по Нэшу состоит в том, что первый игрок передает второму минимально возможную сумму денег, на что второй соглашается, поскольку это больше, чем ничего.

*Это предсказание, однако, радикальным образом не сбывается в экспериментальной практике лидеры в среднем предлагают от 40 до 50%, а последователи принимают эти доли. Напротив, предложение очень скромных долей (менее 20%) в большинстве случаев от*





Верно ли, что первым игроком, который делает главное предложение, движет именно желание поделиться со вторым, а не, допустим, опасение того, что его собственное предложение будет отклонено и сам первый игрок лишится выигрыша?

Участвуют два игрока, первый из которых («лидер») распоряжается фиксированной суммой денег – 19 тыс. руб, которую он должен разделить между собой и другим игроком («последователем»).

Первый игрок предлагает некоторую пропорцию дележа, с которой **второй соглашается. Сделка реализуется.**

Как следует из почти 200 экономических экспериментов и анализа свыше 20 000 решений, в этом случае предложения первых игроков вторым оказываются менее щедрыми (в среднем от 20 до 30% пирога), но все равно значительно отличными от нуля, а в ряде случаев даже более щедрыми, чем предсказывается и в большинстве поведенческих теорий.





# Концепция подталкивания

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

В МИРЕ  
ПРОДАНО БОЛЕЕ  
750 000  
ЭКЗЕМПЛЯРОВ



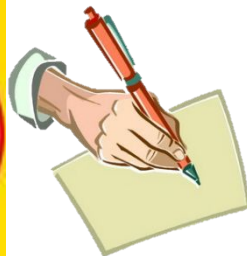
## *Nudge*

Ричард Талер, Касс Санстейн

Архитектура выбора

Как улучшить наши решения  
о здоровье, благосостоянии и счастье

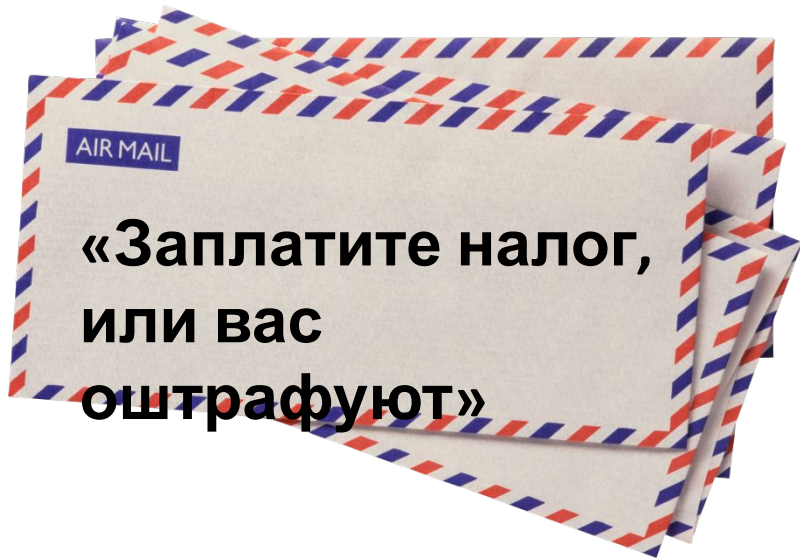
ozon.ru



□ Человек — не совершенная машина для принятия решений, именно поэтому он может совершать ошибки, действовать неоптимально и даже себе во вред.



□ Поведенческая экономика может подсказать, каким образом надо сконфигурировать среду для принятия решений, чтобы эти решения были оптимальны для самого человека, даже если он изначально<sup>9</sup> не



В прошлом году  
большинство ваших коллег  
заплатили налог вовремя



**Вашу машину  
арестуют,  
если вы не  
заплатите  
налог**



## **Пример эффекта наделенности**

Ведь это не абстрактная машина, а своя собственная, родная, в известном смысле — продолжение меня самого.

Поэтому психологическая цена утраты этой своей машины (WTA), скорее всего, будет настолько велика, что перекроет любые издержки по своевременной уплате налога, включая субъективные издержки заполнения налоговой декларации



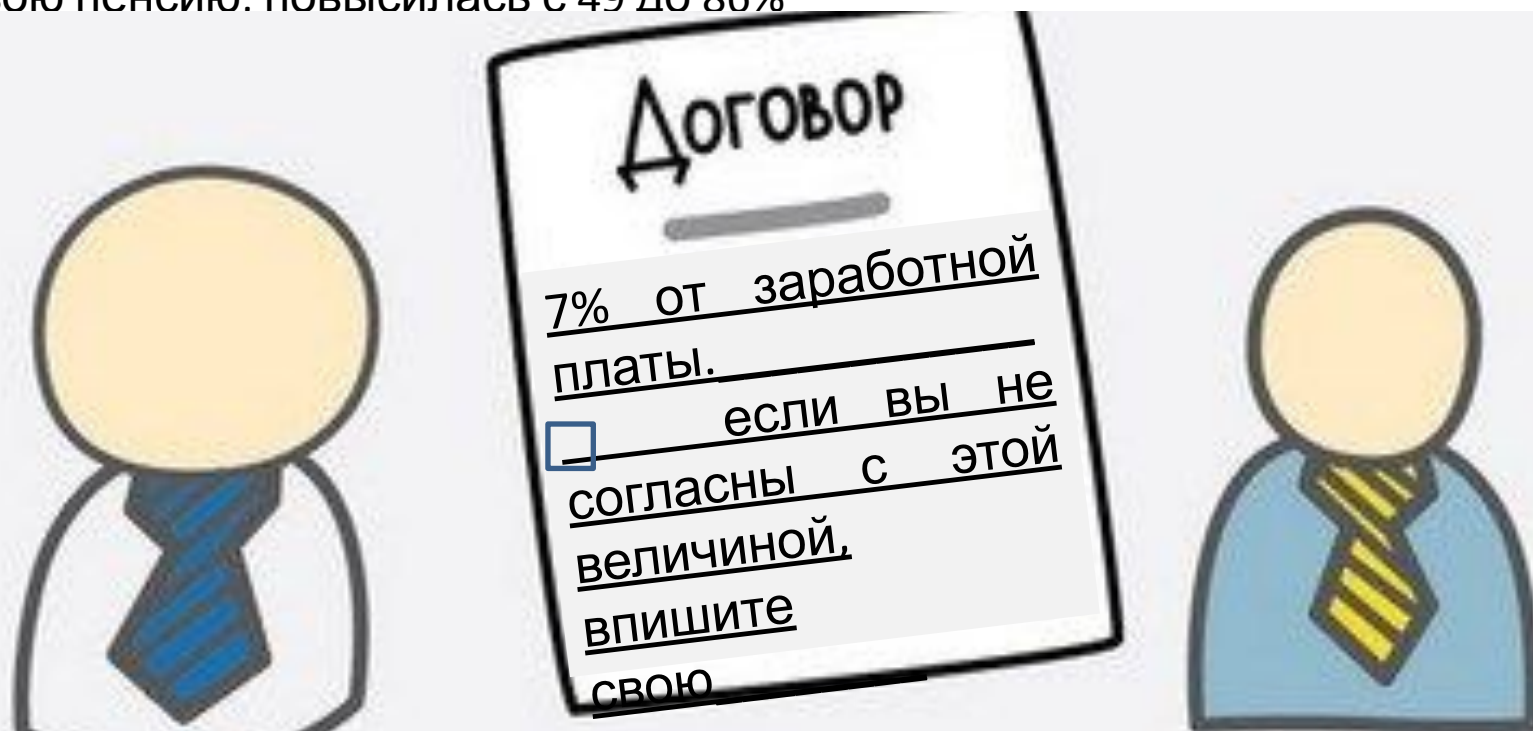


Идея мысленной бухгалтерии очень важна для принятия широкого класса мелких решений, которые в совокупности значат очень много.

*Пример:*

Предпочтение настоящего потребления будущему приводят к тому, что работающие люди систематически склонны потреблять почти все свои доходы и неоправданно мало откладывать на пенсию.

Как можно побудить людей добровольно повысить норму пенсионных сбережений? В результате внедрения в США системы автоматического согласия с пенсионными сберегательными планами доля работников, сберегающих на свою пенсию, повысилась с 49 до 86%



Политика по добровольному донорству органов.

Нидерланды - 27,5%, а в Бельгии — 98%; в Германии - 12% жителей в соседней Австрии — 99,8%, то есть практически каждый

Нидерланды и Германия — в медицинской политике представление о человеке как безусловном «хозяине» своего тела — соответственно и после смерти его органы нельзя было использовать для донорства без явного согласия.

В других — таких, как Бельгия и Австрия, Франция, Польша, Венгрия и др. — исходили из постулата общественного интереса, поэтому в медицинских завещаниях опция по умолчанию — «я согласен быть донором органов».



Как побудить людей уберечь себя от опасностей и снизить скорость на таких дорогах?

Решение: нарисовать зауженные полосы движения: скажем, вместо 3,5 — всего 2,9 м. Любой автомобилист за рулем инстинктивно вписывается в полосу — эта привычка выработана у каждого с годами и закрепляется с каждой минутой, проведенной за рулем.



Знание особенностей вынесения суждений людьми позволяет помочь принять правильное решение и в других случаях, например, при проблемах с соблюдением взятых на себя обязательств по срокам

(selfcommitment)

Пример: коллега по университету, уже принятый на работу, никак не мог собраться с силами и завершить подготовку своей докторской диссертации. Талер предложил ему очень простой контракт: в начале каждого месяца этот человек выписывает на имя доверителя чек на 100 долл.



Подобный прием добровольно взятых на себя обязательств, конечно, ограничивает свободу выбора человека, — но ради его же собственного блага. Именно поэтому такие условия и приемлемы, и действенны.



# Общие черты



1. В механизмах используется знание об экономическом поведении людей, которые реагируют на стимулы, с одной стороны, и подвержены поведенческим искажениям и сдвигам — с другой.
2. Общественно полезны: вряд ли кто-то будет спорить, что спасение жизней именно таково, и в этой бесспорности — отличие и преимущество политики подталкивания от многих других видов экономической политики.
3. Не требуют существенных бюджетных издержек: достаточно правильно понять, какие стимулы действуют на человека, принимающего решения в конкретном контексте.
4. В них не используются механизмы прямого принуждения, такие как санкции или штрафы за «неправильные» решения. Все решения человек принимает сам, просто в тех условиях, в которые он поставлен дизайнером общественного механизма, его решения, скорее всего, будут оптимальными с общественной точки зрения.



**«Либертарианский патернализм»:** вмешательство в процесс принятия индивидуальных решений допустимо, если решения принимаются человеком на добровольной основе и воздействие на эти решения применяется ради его блага.

### Проблемы

1. Подталкиванием, можно назвать манипулированием, то есть использованием знания о человеке для ограничения его воли.
2. Нет гарантии, что решение, предложенное общественным планировщиком, действительно оптимально с точки зрения самого человека
3. Распространение и применение поведенческих знаний может использоваться не только в общественных интересах, но и в эгоистических частных.
  - Наличие такого частного манипулирования и их осознание требуют новой общественной реакции: например, разработки новых мер государственного контроля, развития программ финансовой грамотности и прочих инструментов, на которые требуется тратить дополнительные общественные ресурсы.



• либертарианский патернализм не только открывает новые



Невзирая на либертарианские опасения, в современных обществах почти сложился консенсус в отношении того, что подталкивание — это правильная вещь, которая облегчает жизнь людям.

С начала 2000-х годов возникают государственные и окологосударственные организации, известные как «Центры подталкивания» (Nudge units), созданные специально для разработки технологии поведенческого подталкивания в разных ситуациях.

Британский Behavioural Insights Team — возник при правительстве Т. Блэра в Лондоне в 2004 г., при поддержке самого Талера, В целом поведенческие методы применяются для проведения публичной политики более чем в 150 странах (Whitehead et al., 2014). Нет сомнений, что в обозримом будущем эти методы получат распространение и в России.

В наши дни уже можно с определенностью утверждать, что доктрина либертарианского патернализма, разработанная и внедренная в публичную политику с подачи Талера, привела к системной и глобальной трансформации наших представлений о публичной политике в начале XXI в.



**CabinetOffice**  
Behavioural Insights Team

