

**С.С. ВИНОКУРОВ**

кандидат экономических наук, доцент кафедры  
общей экономической теории и истории экономической мысли  
Санкт-Петербургского государственного экономического университета

## **ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ «АНОМАЛИИ» И ИЗДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ**

В статье исследуется возможность обобщения основных результатов поведенческой экономики (влияние статус-кво на выбор, эффект эндаумента, транзакционная полезность, ментальное счетоводство, динамическая несостоятельность и проблема самоконтроля, влияние окружения и соображений о справедливости) на основе допущения небесплатности выбора и возможности отказаться от выбора в пользу статус-кво, используя формализацию концепции рационального невнимания. Показано, что учет издержек обработки информации позволяет объяснить, почему поведенческие искажения сохраняются в логике экономического выбора, даже если индивид стремится к максимизации полезности. Выявляется ряд деталей, имеющих значение для экономической политики.

**Ключевые слова:** *ограниченная рациональность, поведенческая экономика, nudging, рациональное невнимание.*

**УДК:** 330.131, 330.16

**EDN:** GMIPQL

**DOI:** 10.52180/2073-6487\_2023\_1\_40\_57

### **Введение**

В последние десятилетия изучение экономического поведения предоставило огромный массив данных, демонстрирующих систематические отклонения от неоклассической модели «экономического человека». Свою эффективность показали воздействия, направленные на изменения контекста принятия решения, – то, что с «легкой руки» Р. Талера и К. Санстейна было обозначено как «подталкивание» («nudge») [21].

Кажется, что это бросает вызов обычному представлению об экономическом выборе как о результате сравнения альтернатив на основе стабильных, полностью и непротиворечиво упорядоченных индивидуальных предпочтений. «Поведенческие» направления экономической науки, напротив, отводят принципиальную роль интуитивным приемам и методам принятия решений, когнитивным иска-

жениям, характеристикам информации, социальному окружению, обучению и т.п.

Ниже рассмотрена возможность объяснить классические «поведенческие аномалии» (влияние статус-кво на выбор, транзакционную полезность и эффект эндаумента, ментальное счетоводство, динамическую несостоятельность и проблемы самоконтроля, влияние окружения и соображений о справедливости) с точки зрения небесплатности выбора и возможности отказаться от него в пользу сохранения исходной позиции. В рамках анализа используется концепция рационального невнимания, введенная К. Симсом [16; 17]. Такое «объяснение» не имеет целью найти универсальное основание поведенческих отклонений, но нацелено на формализацию причин, по которым когнитивные искажения и поведенческие закономерности могут сохраняться в экономических решениях, влияя на их логику, даже если индивид стремится к максимизации получаемой полезности.

Изучение ограниченной рациональности позволило говорить и о новом типе регулирующего воздействия – о так называемом «подталкивании», и о новом типе рыночных несовершенств, требующих государственного вмешательства. Однако небесплатность выбора позволяет подозревать вменение индивиду дополнительных издержек, когда он вынужден пересматривать свое поведение, а также то, что индивид просто отказывается сравнивать свое нынешнее положение с прошлым, пассивно принимая изменения.

Ниже приведен краткий обзор концепции рационального невнимания, показана ее перспективность для объяснения ограниченно рационального поведения, представлен авторский подход к описанию выбора, проиллюстрированный на примере классических «поведенческих аномалий». В заключение рассмотрены нюансы, возникающие при анализе необходимости и результативности государственного вмешательства.

## **1. Концепция рационального невнимания**

Концепция рационального невнимания была сформулирована К. Симсом [16; 17]. Согласно ей, решения индивида определяются поиском баланса между их аккуратностью и издержками обработки информации. Аккуратность решений представляется вероятностью выбора той или иной альтернативы: чем ближе распределение вероятностей к равномерному, тем менее аккуратен выбор. Информация представляется как уменьшение энтропии К. Шеннона в результате изменения распределения вероятностей на множестве альтернатив.

Концепция рационального невнимания используется автором настоящей работы, поскольку позволяет формализовать стоимость осуществления выбора, не вводя каких-либо специфических приемов и методов, связанных с принятием решений в конкретных обстоятельствах. При этом она не выглядит чрезмерно упрощенной. Было показано, что в случае дискретного выбора, максимизация полезности с учетом издержек на обработку информации приводит к логистическому распределению вероятностей на множестве альтернатив, регулярно применяемому в эконометрике для моделирования такого рода выбора [14] и в нейроэкономической модели диффузии дрейфа (driftdiffusionmodel) (см., например: [8]).

К подходу, развиваемому в нашей статье, близки динамические версии рационального невнимания, в которых индивиду разрешается откладывать решение до того момента, как будет накоплено оптимальное количество информации (демонстрируя смещение (bias) в сторону статус-кво или инерцию), и выбирать поступающие сигналы [11; 12; 18] и версии, приближенные к модели диффузии дрейфа, когда предпочтение той или иной альтернативы должно достичь определенной силы, чтобы выбор был сделан [22]. В отличие от этих моделей мы остаемся в рамках сравнительной статики.

В отличие от подхода к моделированию ограниченной рациональности на основе заметности (saliency), где альтернатива должна быть достаточно заметной, для того чтобы быть выбранной, в частности, против статус-кво [4; 5], рациональное невнимание предполагает уточнение выбора в направлении альтернативы, приносящей большую полезность. Впрочем «заметность» (как и прочие поведенческие особенности) может рассматриваться как источник априорных вероятностей, т.е. вероятностей выбрать ту или иную альтернативу до обработки информации. Это позволяет, в частности, отказаться от попыток объяснения поведенческих аномалий с помощью аксиом, касающихся непосредственно предпочтений, как, например, в [9]. Наконец, в данной работе стоимость осуществления выбора рассматривается как самостоятельный существенный фактор поведения. Таким образом, выбранный подход отличается от объяснений «поведенческих аномалий» с помощью моделей двух- (или много-) этапного выбора [1].

## **2. Издержки принятия решений и «поведенческие аномалии»**

Представим основную идею нашего подхода, заключающуюся в том, что бесплатность выбора может лежать в основе ограниченно рационального поведения, в формализованном виде. Затем обсудим ее применимость для классических «поведенческих аномалий»,

описанных в [19; 21], – влияния статус-кво на выбор, транзакционной полезности и эффекта эндаумента, ментального счетоводства, динамической несостоятельности и проблем самоконтроля, влияния окружения и соображений о справедливости.

## 2.1. Издержки осуществления выбора

Пусть  $X$  – множество доступных альтернатив, из которых индивид осуществляет выбор (будем полагать его конечным и дискретным), а  $p(x)$ ,  $x \in X$  – вероятность, с которой индивид выбирает альтернативу  $x$  из доступного множества  $\left(\sum_{x \in X} p(x) = 1\right)$ . Мы можем охарактеризовать неопределенность, связанную с выбором альтернативы, как функцию от  $p(x)$  и в качестве ее меры использовать энтропию К. Шеннона:  $H = -\sum_{x \in X} p(x) \ln p(x)$ .

Делая распределение  $p(x)$  менее равномерным, индивид уменьшает неопределенность. Мы можем это представить как получение информации по Шеннону (далее – просто информации):  $I = -\Delta H$ . Таким образом, концентрация выбора на определенной альтернативе означает получение информации и снижение неопределенности, связанной с выбором.

Вторая производная  $H$  по  $p(x)$  отрицательна. Поэтому для того, чтобы обеспечить рост предельных издержек, связанных с увеличением вероятности выбрать лучшую альтернативу, достаточно допустить постоянные издержки  $\lambda$ , необходимые для получения единицы информации.

Обработка информации позволяет индивиду повысить ожидаемую полезность выбора на величину, равную  $\Delta Eu = \sum_{x \in X} (p(x) - p_0(x)) u(x)$ , где  $p_0(x)$  – априорная вероятность выбрать альтернативу  $x$  (т.е. вероятность, с которой индивид выбирает альтернативу до анализа информации, например, в силу каких-то когнитивных или поведенческих искажений,  $\sum_{x \in X} p_0(x) = 1$ ).

Вероятность  $p(x)$  определяется задачей максимизации  $\Delta Eu - \lambda I$ , результатом чего будет такая логистическая функция распределения вероятностей над  $X$  [14], что вероятность выбрать альтернативу будет тем больше, чем больше ее ожидаемая полезность по отношению к издержкам обработки информации и чем больше вероятность выбрать ее до обработки информации.

Допустим теперь, что у индивида остается возможность отказаться от выбора вообще. Зафиксируем альтернативу  $x_0 \in X$  так, что при отказе от выбора, индивид получит полезность  $u(x_0)$ , не затратив

никаких издержек, связанных с обработкой информации. Поскольку информация не анализируется, индивид судит о выборе исходя из априорных вероятностей. Тогда ожидаемая полезность от осуществления выбора равна  $u_0 = \sum_{x \in X} p_0(x)u(x)$ , в то время как связанная с ним неопределенность равна  $H_0 = -\sum_{x \in X} p_0(x) \ln p_0(x)$ . Несмотря на то что в результате обработки информации (если она окажется вообще целесообразной) индивид уменьшит неопределенность и увеличит ожидаемую полезность выбираемой альтернативы, он не может судить об этом заранее и, следовательно, решается на выбор, только если  $u(x_0) < u_0 - \lambda H_0$ . Таким образом, мы учитываем не только возможность выбрать худшую альтернативу по ошибке, которая заложена в концепции рационального невнимания, но и возможность того, что индивид вообще откажется рассматривать лучшую альтернативу, желая избежать неопределенности, что, как представляется, лучше отражает поведенческие закономерности.

## 2.2. Поведенческие «аномалии»

### 2.2.1. Значение статус-кво

Из рассуждения, приведенного выше, непосредственно вытекает, что поведение зависит от того, какая альтернатива фиксирована «по умолчанию» и будет получена в случае отказа от выбора. Значит, чтобы статус-кво ( $x_0$ ) мог быть поставлен под вопрос, ожидаемая, исходя из априорных вероятностей выбрать ту или иную альтернативу, полезность выбора ( $u_0$ ) должна превышать текущую полезность  $u(x_0)$  на соответствующую величину:  $u_0 - u(x_0) > H_0$  (мы используем строгое неравенство, предполагая предпочтительность статус-кво при прочих равных условиях).

Предположим, что, меняя «архитектуру выбора», мы можем изменить статус-кво, сделав таковым  $x_1$ . Допустим также, что это – все доступные альтернативы, т.е.  $X = \{x_0, x_1\}$ . Ясно, что если  $u(x_1) - u_0 \geq -\lambda H_0$  индивид будет придерживаться нового статус-кво, независимо от того, каковы его действительные предпочтения.

Примечательно то, что при  $\min(u(x_0), u(x_1)) \geq u_0 - \lambda H_0$  индивид всегда принимает альтернативу по умолчанию, независимо от истинных предпочтений. Это означает, что наблюдаемое согласие индивида с изменениями не свидетельствует об истинных предпочтениях, которые были бы сформированы, если бы сравнение альтернатив не требовало усилий. Поэтому выглядит сомнительным аргумент сторонников «либерального патернализма» о том, что возможность возврата к прежней альтернативе после смены статус-кво обеспечивает не-ухудшение положения индивида в результате вмешательства.

### 2.2.2. Транзакционная полезность и эффект эндаумента

Представленная выше интерпретация значения статус-кво позволяет объяснить случаи, когда индивид учитывает такие обстоятельства сделки, какие не должен был бы принимать в расчет, будучи полностью рациональным. Это может быть неожиданная выгода предложения обычно «ненужного» блага, учет уже понесенных расходов, которые невозможно «отыграть», изменение ценности альтернативы, в зависимости от того, находится ли она во владении индивида.

Допустим, что альтернатива выбору – нулевая полезность, а две предлагаемые индивиду на выбор альтернативы  $x_1, x_2$  приносят полезность больше нуля. Индивид соглашается на выбор между ними, когда ожидаемая полезность выбора превышает издержки обработки информации  $u_0 > \lambda H_0$ . Предположим, что априорная вероятность отказаться и от  $x_1$  и от  $x_2$ , если выбор между ними осуществляется, равна нулю. Мы можем предположить также, что вероятность выбрать  $x_2$  в результате сопоставления больше, чем вероятность выбрать  $x_1$  (при достаточно малом значении  $\lambda$  мы можем допустить даже, что  $x_2$  выбирается почти наверняка). Пусть теперь альтернатива  $x_1$  отдана во владение индивида. Тогда он будет сравнивать ее с  $x_2$ , только если  $u_0 > H_0 + u(x_1)$ , поскольку теперь  $x_1$  оказывается альтернативой по умолчанию. Следовательно, при  $H_0 + u(x_1) \geq u_0 > H_0$  индивид может отдавать предпочтение  $x_2$ , когда он не обладает ни одной альтернативой, но, получив во владение  $x_1$ , не будет обменивать ее на  $x_2$ . Таким образом, возникает эффект эндаумента.

Представим теперь, что исходному состоянию с нулевой полезностью противопоставляется только альтернатива  $x_1$ . До начала обработки информации индивид оценивает вероятность ее выбора как  $p_0(x_1)$  (соответственно с вероятностью  $1 - p_0(x_1)$  он сохранит начальное состояние с нулевой полезностью). Тогда индивид не будет даже рассматривать возможность получения  $x_1$ , пока  $p_0 u(x_1) \leq \lambda H_0$ . Пусть теперь, в силу обстоятельств, априорная вероятность выбрать  $x_1$  повышается, так что  $p'_0(x_1) > p_0(x_1)$  (заметим, что соответствующая энтропия, связанная с выбором  $H'_0$ , может оказаться как больше, так меньше  $H_0$ ). Теперь индивид может начать рассматривать альтернативу  $x_1$  (и с какой-то вероятностью выбирать ее), если  $p'_0 u(x_1) > \lambda H'_0$ . Поскольку полезность  $x_1$  не меняется, мы имеем дело с транзакционной полезностью, которая, однако, имеет вполне реальное содержание – повышение вероятности выбрать  $x_1$  (заметим, что в нашем примере  $u(x_1) > 0$ , если  $\lambda H'_0 > 0$ , в противном случае ожидаемая полезность выбора не компенсирует издержек обработки информации) и, возможно, снижение неопределенности.

Важно отметить, что в рассмотренных случаях индивид не несет ущерба в сравнении с исходным состоянием. Таким образом, ни эффект

эндаумента, ни наличие транзакционной полезности не представляют собой угрозу сами по себе. Однако легко представить иную ситуацию.

Допустим, что  $u(x_1) < 0$ , в то время как  $u(x_2) > 0$ . Как и прежде, это – все доступные альтернативы, не считая сохранения исходного состояния с нулевой полезностью. При достаточно большом  $u(x_2)$  (или сильной привлекательности сделки, выраженной в высокой априорной вероятности выбрать  $x_2$ ) индивид соглашается на выбор, так как ожидаемая полезность с учетом издержек на обработку информации оказывается больше нуля, при этом он может ошибиться и выбрать  $x_1$ . (Другой сценарий может состоять в том, что  $x_1$  достается индивиду в качестве приза, подарка и т. п.). Индивид может вернуться в исходное состояние с нулевой полезностью (вернуть товар или выбросить вредный подарок), но делает это путем осуществления нового выбора (например, он должен убедиться, что от  $x_1$  точно «не будет толка»). Тогда он будет рассматривать отказ от  $x_1$  только если  $\lambda H_0 < (1 - p_0(x_1))u(x_1)$ , где  $H_0$  – начальная энтропия, связанная со сравнением  $x_1$  и нуля. Таким образом, индивид может смириться с навязанным или ошибочно приобретенным «антиблагам», если приносимый им ущерб невелик. На деле же это может выглядеть как учет в выборе уже понесенных невозвратных потерь или уже упущенных возможностей, лишь бы не признавать сделку неудачной или приз/подарок бесполезным.

### 2.2.3. Ментальное счетоводство

Наличие «ментального счетоводства», на первый взгляд, подрывает саму идею рационального выбора, коль скоро индивид не заботится о выравнивании предельных полезностей потребляемых благ на один рубль, а оперирует отдельными «счетами». Более того, он может быть готов скорее занять средства, чем взять их из другого «ментального счета», или «пустить на ветер» случайно высвободившиеся средства, вместо того чтобы перераспределить их на другой счет.

Пусть индивиду доступно  $K$  благ, которые он разбивает на  $M$  категорий или «ментальных счетов» ( $M < K$ ). Предположительно, такая разбивка должна делать принятие решений более эффективным с учетом издержек обработки информации, однако для демонстрации интересующих нас эффектов не существенно, как именно она произведена. Так, если речь идет о дополнительных суммах или возникших потерях, то решение о том, расходы на какие альтернативы увеличить или сократить, связано с необходимостью обработки информации, и для небольших сумм индивиду было бы выгодно в том или ином виде отказаться от выбора (например, ожидая пока не накопятся существенные неизрасходованные средства или долги, или вовсе избавившись от «лишних» средств).

Более интересный случай – когда возникает «эффект залипания» и средства, высвобождаемые на одних счетах (например, из-за изменения цен), перераспределяются внутри этих же счетов, а не перераспределяются на другие. Пусть дополнительные средства образуются на «счете»  $t \in M$ . Тогда распределение высвободившихся средств внутри этого «счета» ожидаемо приносит выигрыш  $u_0^m - \lambda H_0^m$ . Перераспределение между категориями альтернатив требует выбора категории и альтернативы внутри нее и приносит ожидаемый выигрыш  $u_0^{M,K} - \lambda H_0^{M,K}$  (мы предполагаем для простоты, что издержки, обработки единицы информации  $\lambda$  одинаковы). Заметим, что неопределенность выбора между «ментальными счетами» больше (если «счетов» хотя бы два), чем внутри данного счета, поскольку этот счет входит в число «ментальных счетов», между которыми происходит перераспределение (таким образом,  $H_0^{M,K} > H_0^m$ ). Тогда выбор внутри «ментального счета»  $t$  предпочтителен, пока  $\frac{u_0^{M,K} - u_0^m}{H_0^{M,K} - H_0^m} \leq \lambda$ .

#### 2.2.4. Гиперболическое дисконтирование и самоконтроль

Рассмотрим распределение бюджета между потреблением двух периодов. В первом случае индивид будет выбирать между соседними периодами – текущим ( $t = 0$ ) и следующим ( $t = 1$ ), а во втором выбор происходит между потреблением в периоды  $t = 0$  и  $t = 2$ . Допустим, что  $U_0$  – полезность, получаемая индивидом за два периода «по умолчанию», одинакова в обоих случаях. Индивид мог бы увеличить получаемую полезность, распределив свой бюджет оптимально между периодами. Пусть  $U_1, U_2$  – максимальные полезности за два периода в первом и втором случае соответственно. Чтобы согласиться на поиск оптимального решения, индивид должен ожидать, что увеличение полезности покроет затраты на обработку информации. Предположим, для упрощения, что индивид выбирает с ненулевой априорной вероятностью только оптимальное распределение или начальное состояние. Тогда  $u(c_t) > \left[ \frac{1}{p_0(U)} (\lambda H_0 + (1 - p_0(U_0)) U_0) - u(c_0) \right] \beta^{-t}$ , где  $c$  – потребление соответствующего периода при оптимальном распределении бюджета. Выражение в квадратных скобках складывается из начальной энтропии, связанной с решением, и полезности за два периода, получаемой «по умолчанию», с учетом того, что с априорной вероятностью  $p_0(U_0)$  индивид сохранит неизменным распределение бюджета между двумя периодами. С априорной вероятностью  $p_0(U)$  индивид выберет оптимальное распределение бюджета, и в этом случае его полезность будет складываться из  $u(c_0)$  и  $\beta^t u(c_t)$ .

Заметим теперь, что если речь идет об  $U_1$  (т.е. о распределении между соседними периодами времени), индивид должен потреблять меньше в период  $t = 0$ , чем при  $U_2$  (т.е. распределении между текущим периодом и  $t = 2$ ). Это значит, что выражение, приведенное выше в неравенстве в квадратных скобках, оказывается меньше в случае  $U_2$ , а нижняя граница увеличивается менее чем в  $\beta^{-1}$  раз по сравнению с выбором между  $U_0$  и  $U_1$ . Иными словами, при распределении бюджета между текущим периодом и отдаленным будущим индивид готов начать рассматривать более предпочтительное распределение своего бюджета при меньших процентных ставках (если ожидаемые выгоды вообще покрывают затраты на принятие такого решения), чем при распределении бюджета между ближайшими периодами. Так происходит из-за того, что в принципе речь идет о перераспределении во времени меньшего количества потребления. Напротив, в случае, когда перераспределение происходит между соседними периодами, более или менее отстоящими во времени, то в случае более отстоящих во времени периодов речь идет о более низкой сумме полезностей «по умолчанию» ( $U_0$ ) в этих периодах.

В результате мы получаем эффект, по своей сути аналогичный гиперболическому дисконтированию, а именно – требование меньшей компенсации за отказ от текущего потребления по мере увеличения горизонта планирования. Однако теперь эффект связан не с временной несогласованностью предпочтений, а с пороговыми значениями будущей полезности, которая оправдывает выбор. Поскольку длительная перспектива, при прочих равных, предполагает менее значительное перераспределение полезности, индивид согласен рассматривать более низкую доходность (в расчете на единицу времени). Вместе с тем, при данной доходности, существует горизонт планирования, за которым выигрыш от оптимизации потребления не покрывает издержек на обработку информации.

Проблемы «прокрастинации» и «самоконтроля» возникают естественным образом. При данной доходности удаленные промежутки времени не рассматриваются индивидом, поскольку выходят за горизонт планирования, и индивид «прокрастинирует», поскольку масштабы возможного перераспределения потребления слишком малы, чтобы тратить на него усилия. При сокращении временного промежутка в какой-то момент индивид начинает рассматривать удаленные периоды. Однако по мере дальнейшего приближения будущего во времени, в какой-то момент он может снова перестать рассматривать будущее, поскольку доходность (возможность увеличения будущего потребления за счет текущего) становится недостаточной для покрытия издержек на обработку информации, – и индивид испытывает «проблемы с самоконтролем».

И тот и другой эффект более возможен при большем  $U_0$ , однако большее значение  $U_0$  означает меньший ущерб от них. Иными словами, главной жертвой динамической несостоятельности поведения становятся индивиды, «по умолчанию» распределяющие потребление во времени достаточно, но не слишком «неоптимально».

### 2.2.5. Влияние окружения и когнитивные искажения

Примеры влияния окружения (будь то социальное окружение или информационное), как кажется, опровергают предпосылку методологического индивидуализма. Хотя индивид может и не заботиться о благосостоянии других, он может учитывать их поведение как источник информации, часто не отдавая себе отчет, насколько этот источник надежен и насколько надежны его наблюдения.

Среда, в которой находится индивид, формирует сигналы, которые задают предрасположенность к выбору той или иной альтернативы, а также могут быть более или менее сложны с точки зрения анализа сопутствующей информации. Таким образом, можно определить сигналы, создаваемые «окружением»  $s$ , как набор априорных вероятностей  $p_0^s(x)$  и соответствующие им издержки на единицу обрабатываемой информации  $\lambda^s$ .

Представим, что  $u(a) > u(b)$ , но при этом более частому выбору альтернативы  $a$  соответствует «окружение»  $A$ , а в «окружении»  $B$  индивид чаще выбирает  $b$ .

Пусть отказ от выбора приносит нулевую полезность, в обоих «окружениях» ожидаемая полезность выбора больше ожидаемых издержек обработки информации (т.е. индивид всегда выбирает), и статус-кво выбирается с нулевой априорной вероятностью (т.е. его сохранение не рассматривается при осуществлении выбора). В обеих средах выбор происходит в соответствии с логистическими функциями, так что

$$\frac{p^s(a)}{p^s(b)} = \frac{p_0^s(a)e^{u(a)/\lambda^s}}{p_0^s(b)e^{u(b)/\lambda^s}}, \quad s = \{A, B\}.$$

Тогда смена предпочтений при смене окружения происходит вследствие соответствующего изменения отношения априорных вероятностей и недостаточно высоких значений полезностей относительно издержек обработки информации ( $u/\lambda^s$ ).

Заметим, что эту логику можно применить как к социальному окружению, так и к «когнитивному». Так, к примеру, индивид может выводить априорные вероятности как из распространенности того или иного выбора в своем социальном окружении, так и из доступности альтернатив для припоминания.

### 2.2.6. Справедливость

Справедливость можно трактовать как отказ от действий, которые уменьшают полезность другого относительно статус-кво, хотя понимание статус-кво в суждениях о справедливости может отличаться от актуального в пользу некоторого гипотетического состояния или статус-кво, имевшего место в прошлом. Так или иначе, предположим, что два индивида разделяют некоторое представление, согласно которому их полезности должны быть по крайней мере  $u_0^1$ ,  $u_0^2$ . Если индивид не совершает действий, уменьшающих полезность другого индивида, относительно этого статус-кво, то другой индивид не противодействует ему, пытаясь восстановить статус-кво, и пассивно принимает изменение (как в 2.2.1.). Если полезность, получаемая другим индивидом, уменьшается в такой мере, что он начинает рассматривать возможность восстановления статус-кво (такое рассмотрение покрывает издержки на обработку информации), то он может с какой-то вероятностью согласиться с изменением или попытаться вернуться в прежнее состояние. Но это означает, что последствия «несправедливых» действий связаны с большей неопределенностью для осуществляющего их индивида (поскольку реакция другого индивида может быть различной), чем последствия справедливых действий (поскольку другой индивид пассивно принимает их результат). Замечательно то, что из-за возрастающей неопределенности индивид может избегать «несправедливых» действий, даже если не ожидает наказания за них.

## 3. Издержки принятия решений и регулирование

Прогресс в области поведенческой экономики привел к пониманию, что общественное благосостояние может быть улучшено путем изменения условий принятия решений в направлении, облегчающем индивидуальное следование своим истинным предпочтениям. Особенно привлекательно, что это не требует ни дорогостоящего воздействия на стимулы индивидов, ни ограничения их свобод. Двумя программными статьями в этом вопросе стали работы К. Камерера и соавторов и Р. Талера и К. Санстейна, опубликованные в 2003 г. [6; 20]. Впрочем, позитивно настроенные исследователи предлагают использовать достижения поведенческой экономики еще более агрессивно и «атаковать» фундаментальные проблемы, связанные с несовершенствами рынка и ограниченной способностью людей принимать решения – путем информирования, обучения и убеждения [3], а то и модификации налогообложения [7] и антимонопольного регулирования [2]. Скептически настроенные авторы подвергают сомнению «чистоту эксперимента», утверждая, что на поведение людей может влиять сам факт изменения условий принятия решений, воспринятый ими как

сигнал о качестве предлагаемых альтернатив или одобряемом выборе [10], а также высказывая более общие опасения относительно компетентности и добросовестности государства, получающего возможность манипулировать выбором людей через изменение параметров, воздействие которых они могут не осознавать, а также возникающих в связи с этим перераспределительных эффектов [11; 15].

Из проведенного анализа можно заключить, что наличие «поведенческих аномалий» само по себе не позволяет судить о необходимости или вредности регулирования. Действительно, ориентируясь на априорные вероятности ( $p_0$ ) выбрать ту или иную альтернативу, индивид недооценивает привлекательность выбора, поскольку в процессе выбора он сможет обрабатывать информацию оптимально, максимизируя разницу между ожидаемым выигрышем и издержками ее обработки. Это говорит о том, что индивид упускает небольшие возможности улучшения своего благосостояния, а производители благ, лишь немного лучших, чем присутствующие на рынке, будут игнорироваться невнимательным потребителем. Однако регулирование, направленное на подталкивание индивида к выбору, изменение его окружения или статус-кво, предполагает знание его истинных предпочтений и его издержек обработки информации. Это возможно, когда речь идет о сугубо технических аспектах решений, но кажется нереалистичным в более общем случае. Конечно, речь может идти о достижении иных целей, помимо увеличения полезностей для невнимательных индивидов, например, о сокращении издержек, связанных с производством или работой системы социального обеспечения, но окончательное суждение зависит от выбранной функции благосостояния.

Тем не менее наш анализ поведенческих отклонений с помощью концепции рационального невнимания позволяет ввести в рассмотрение ряд новых деталей.

Во-первых, осуществление выбора влечет за собой издержки на анализ информации, которые могут лечь не на ту сторону, для которой эти издержки минимальны. В этом смысле «архитектура выбора», облегчающая рациональные решения, может как недопроизводиться (когда она не создается, хотя издержки на обработку данного количества информации, понесенные сторонами взаимодействия, уменьшились бы), так и *перепроизводиться* (когда «архитектура выбора» создается, хотя суммарные издержки на обработку данного количества информации растут) стороной, инициировавшей выбор. Представим спрос на благо  $x$  (в целях сокращения будем обозначать количество блага этой же буквой) как функцию от цены  $p$  и реального благосостояния потребителя  $M$ :  $x = x(p, M(\bar{p}, \lambda I))$ . Реальное благосостояние индивида, в свою очередь, зависит от уровня цен  $\bar{p}$  и расходов на обра-

ботку информации ( $\lambda I$ ), которые понес индивид, решая покупать благо  $x$ , и принимая прочие решения. Производитель может уменьшить эти издержки, сделав выбор  $x$  выбором «по умолчанию» или создав среду, в которой благо выбирается с пренебрежимо малыми издержками на обработку информации. Однако для этого производитель должен «предугадать» выбор потребителя, обработав соответствующую информацию за него. Пусть благо  $x$  «некачественное» ( $dx/dM < 0$ ). В этом случае продавцу блага нет смысла прикладывать усилия для того, чтобы облегчить потребителю выбор (даже напротив). Даже если такие действия продавца не будут связаны с издержками для него, они сами по себе не будут выгодны, поскольку повлекут за собой сокращение спроса. В этом случае «архитектура выбора», способствующая принятию рациональных решений, будет недопроизводиться. Наоборот, допустим, что благо «высококачественное» ( $dx/dM$  много больше нуля). При определенных условиях, производитель может предпочесть заменить своими усилиями усилия потребителя по обработке информации, даже если он обрабатывает информацию менее эффективно, чем потребитель. В этом смысле можно сказать, что «архитектура выбора», способствующая принятию рациональных решений, перепроизводится, поскольку тот же объем информации теперь обрабатывается с большими издержками. Важно, что недостаточное создание благоприятной «архитектуры выбора» будет концентрироваться среди благ низкого качества, в то время как избыточное – среди качественных. Также можно заметить, что, облегчая или затрудняя потребителю осуществление рационального выбора, производители качественных и некачественных благ оказывают внешние эффекты друг на друга (через воздействие на благосостояние индивида, зависящее от совокупных усилий по обработке информации), что может вести к дальнейшим потерям эффективности. При этом информационные издержки будут взаимодействовать с уровнем цен, поскольку оба фактора входят в качестве аргумента в  $M(\bar{p}, \lambda I)$ .

Во-вторых, рациональное невнимание может привести к ограничению конкуренции на рынке. При этом следует ожидать, что под ударом окажутся блага, незначительно отличающиеся по своему качеству от уже присутствующих на рынке. Блага, идентичные потребляемым индивидом, просто воспроизводят статус-кво. Блага, которые обещают значительное увеличение получаемой полезности, оправдывают усилия по обработке информации. Однако искусственная поддержка не слишком больших улучшений не обязательно приведет к желаемым результатам. С одной стороны, повысившееся качество присутствующих на рынке благ сделает улучшения, бывшие прежде существенными, не столь значительными, и теперь невнимание потребителей может блокировать инновации, которые были наиболее продуктивными. С другой стороны, если не все производители могут перестро-

иться на выпуск блага, более ценимого потребителями, может произойти захват рынка производителем, предлагающим улучшения, которые не стоят внимания потребителя. А это позволит производителю в будущем вновь понизить качество. Если производителям сложно повысить полезность предлагаемых благ, а появление существенных улучшений, которые потребители самостоятельно заметят, весьма вероятно, – сохранение на рынке худших благ в течение какого-то времени может оказаться вторым лучшим.

В-третьих, на макроэкономическом уровне рациональное невнимание может быть источником «залипания», когда экономические субъекты не будут реагировать на изменения конъюнктуры или стимулы в определенном диапазоне, и резких изменений, когда изменения и стимулы выходят за этот диапазон. Источником этих колебаний будут в первую очередь те субъекты, для которых издержки обработки информации довольно существенны, однако их текущее благосостояние достаточно велико, чтобы реагировать на малейшую возможность его повысить.

В-четвертых, информационные издержки могут быть источником неравенства: индивиды, для которых обработка информации тяжела, при прочих равных, готовы сохранять менее выгодный статус-кво.

Наконец, объяснение поведенческих отклонений через призму концепции рационального невнимания позволяет взглянуть на проблему изменения или сохранения норм как на выбор между более рациональным общественным устройством и издержками преодоления неопределенности, связанной с изменениями. Существенную роль в принятии или отторжении изменений играют разделяемые индивидами представления о статус-кво, с которым они соотносят свое положение.

## **Заключение**

Мы рассмотрели возможность интерпретировать «поведенческие аномалии» с помощью концепции рационального невнимания. Нашей задачей был поиск экономической логики, которая, как может казаться, регулярно нарушается ограниченно рациональными индивидами. Если принять во внимание издержки осуществления выбора и допустить возможность отказаться от него в пользу статус-кво, отклонения от модели совершенно рационального индивида становятся вполне объяснимы путем сопоставления затрат и выгод.

Конечно, приведенные в статье объяснения классических «поведенческих аномалий» – влияния статус-кво, транзакционной полезности, эффекта эндаумента, ментального счетоводства, проблем самоконтроля и динамической несостоятельности, влияния окружения

и соображений справедливости, следует рассматривать, скорее, как демонстрацию возможностей предложенного подхода и приглашение к развитию более строгих построений, согласующихся с эмпирическими данными. Такое развитие представляется желательным, дабы сделать дальнейший поиск поведенческих факторов и способов работы с ними более направленным.

Возможность подвести экономическую логику под «поведенческие аномалии» привлекательна и потому, что позволяет рассматривать соответствующую политику в более традиционном ключе. «Подталкивание» может привести к улучшениям, когда удешевляет принятие рациональных решений, однако это требует знания индивидуальных предпочтений и издержек обработки информации. В то же время поведенческие факторы привносят свои нюансы в проблемы формирования среды принятия решений, ограничения конкуренции, действенности макроэкономических стимулов, борьбы с бедностью и неравенством и адаптации социальных норм к меняющейся действительности, и поэтому в этой области еще предстоит большой объем исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Данилов В.И. За пределами классической рациональности: двухэтапная рационализация // Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 2. С. 12–35.
2. Шаститко А. Поведенческий антитраст // Экономическая политика. 2014. № 6. С. 76–91.
3. Bhargava S., Loewenstein G. Behavioral economics and public policy 102 // Beyond nudging. American Economic Review. 2015. Vol. 105. No. 5. Pp. 396–401. DOI: 10.1257/aer.p20151049.
4. Bordalo P., Gennaioli N., Shleifer A. Salience theory of choice under risk // The Quarterly journal of economics. 2012. Vol. 127. No. 3. Pp. 1243–1285. DOI: 10.1093/qje/qjs018.
5. Bordalo P., Gennaioli N., Shleifer A. Salience in experimental tests of the endowment effect // American Economic Review. 2012. Vol. 102. No. 3. Pp. 47–52. DOI: 10.1257/aer.102.3.47.
6. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric Paternalism” // University of Pennsylvania law review. 2003. Vol. 151. No. 3. Pp. 1211–1254. DOI: 10.2307/3312889.
7. Farhi E., Gabaix X. Optimal taxation with behavioral agents // American Economic Review. 2020. Vol. 110. No. 1. Pp. 298–336. DOI: 10.1257/aer.20151079.
8. Fehr E., Rangel A. Neuroeconomic Foundations of Economic Choice – Recent Advances // Journal of Economic Perspectives. 2011. Vol. 25. No. 4. Pp. 3–30. DOI: 10.1257/jep.25.4.3.
9. Gerasimou G. Asymmetric dominance, deferral, and status quo bias in a behavioral model of choice // Theory and Decision. 2016. Vol. 80. No. 2. Pp. 295–312. DOI: 10.1007/s11238-015-9499-7.

10. Gigerenzer G. On the supposed evidence for libertarian paternalism // Review of philosophy and psychology. 2015. Vol. 6. No. 3. Pp. 361–383. DOI 10.1007/s13164-015-0248-1.
11. Hausman D. M., Welch B. Debate: To nudge or not to nudge // Journal of Political Philosophy. 2010. Vol. 18. No. 1. Pp. 123–136. DOI: 10.1111/j.1467-9760.2009.00351.x.
12. Hébert B., Woodford M. Rational inattention and sequential information sampling. National Bureau of Economic Research. 2017. No. w23787. DOI: 10.3386/w23787.
13. Maćkowiak B., Matějka F., Wiederholt M. Dynamic rational inattention: Analytical results // Journal of Economic Theory. 2018. Vol. 176. Pp. 650–692. DOI: 10.1016/j.jet.2018.05.001.
14. Matějka F., McKay A. Rational inattention to discrete choices: A new foundation for the multinomial logit model // American Economic Review. 2015. Vol. 105. No. 1. Pp. 272–298. DOI: 10.1257/aer.20130047.
15. Mitchell G. Libertarian paternalism is an oxymoron // Northwestern University Law Review. 2004. Vol. 99. No. 3. Pp. 1245–259.
16. Sims C. Implications of rational inattention // Journal of monetary Economics. 2003. Vol. 50. No. 3. Pp. 665–690. DOI: 10.1016/S0304-3932(03)00029-1.
17. Sims C. Rational inattention: Beyond the linear-quadratic case // American Economic Review. 2006. Vol. 96. No. 2. Pp. 158–163. DOI: 10.1257/000282806777212431.
18. Steiner J., Stewart C., Matějka F. Rational Inattention Dynamics: Inertia and Delay in Decision-Making // Econometrica. 2017. Vol. 85. No. 2. Pp. 521–553. DOI: 10.3982/ECTA13636.
19. Thaler R. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. WW Norton & Company, 2015.
20. Thaler R., Sunstein C. Libertarian paternalism // American economic review. 2003. Vol. 93. No. 2. Pp. 175–179. DOI: 10.1257/000282803321947001.
21. Thaler R., Sunstein C. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press\*, 2008.
22. Woodford M. Stochastic choice: An optimizing neuroeconomic model // American Economic Review. 2014. Vol. 104. No. 5. Pp. 495–500. DOI: 10.1257/aer.104.5.495.

\*Йельский университет (США) признан нежелательной организацией в России.

## REFERENCES

1. Danilov V.I. Beyond Classical Rationality: Two-Stage Rationalization // Journal of the New Economic Association. 2015. No. 2. Pp. 12–35. (In Russ.).
2. Shastitko A. Behavioral Antitrust // Economic Policy. 2014. No. 6. Pp. 76–91. (In Russ.).
3. Bhargava S., Loewenstein G. Behavioral economics and public policy 102 // Beyond nudging. American Economic Review. 2015. Vol. 105. No. 5. Pp. 396–401. DOI: 10.1257/aer.p20151049.
4. Bordalo P., Gennaioli N., Shleifer A. Salience theory of choice under risk // The Quarterly journal of economics. 2012. Vol. 127. No. 3. Pp. 1243–1285. DOI: 10.1093/qje/qjs018.
5. Bordalo P., Gennaioli N., Shleifer A. Salience in experimental tests of the endowment effect // American Economic Review. 2012. Vol. 102. No. 3. Pp. 47–52. DOI: 10.1257/aer.102.3.47.
6. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric Paternalism” // University of Pennsylvania law review. 2003. Vol. 151. No. 3. Pp. 1211–1254. DOI: 10.2307/3312889.

7. *Farhi E., Gabaix X.* Optimal taxation with behavioral agents // *American Economic Review*. 2020. Vol. 110. No. 1. Pp. 298–336. DOI: 10.1257/aer.20151079.
8. *Fehr E., Rangel A.* Neuroeconomic Foundations of Economic Choice – Recent Advances // *Journal of Economic Perspectives*. 2011. Vol. 25. No. 4. Pp. 3–30. DOI: 10.1257/jep.25.4.3.
9. *Gerasimou G.* Asymmetric dominance, deferral, and status quo bias in a behavioral model of choice // *Theory and Decision*. 2016. Vol. 80. No. 2. Pp. 295–312. DOI: 10.1007/s11238-015-9499-7.
10. *Gigerenzer G.* On the supposed evidence for libertarian paternalism // *Review of philosophy and psychology*. 2015. Vol. 6. No. 3. Pp. 361–383. DOI 10.1007/s13164-015-0248-1.
11. *Hausman D. M., Welch B.* Debate: To nudge or not to nudge // *Journal of Political Philosophy*. 2010. Vol. 18. No. 1. Pp. 123–136. DOI: 10.1111/j.1467-9760.2009.00351.x.
12. *Hébert B., Woodford M.* Rational inattention and sequential information sampling. National Bureau of Economic Research. 2017. No. w23787. DOI: 10.3386/w23787.
13. *Maćkowiak B., Matějka F., Wiederholt M.* Dynamic rational inattention: Analytical results // *Journal of Economic Theory*. 2018. Vol. 176. Pp. 650–692. DOI: 10.1016/j.jet.2018.05.001.
14. *Matějka F., McKay A.* Rational inattention to discrete choices: A new foundation for the multinomial logit model // *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. No. 1. Pp. 272–298. DOI: 10.1257/aer.20130047.
15. *Mitchell G.* Libertarian paternalism is an oxymoron // *Northwestern University Law Review*. 2004. Vol. 99. No. 3. Pp. 1245–1259.
16. *Sims C.* Implications of rational inattention // *Journal of monetary Economics*. 2003. Vol. 50. No. 3. Pp. 665–690. DOI: 10.1016/S0304-3932(03)00029-1.
17. *Sims C.* Rational inattention: Beyond the linear-quadratic case // *American Economic Review*. 2006. Vol. 96. No. 2. Pp. 158–163. DOI: 10.1257/000282806777212431.
18. *Steiner J., Stewart C., Matějka F.* Rational Inattention Dynamics: Inertia and Delay in Decision-Making // *Econometrica*. 2017. Vol. 85. No. 2. Pp. 521–553. DOI: 10.3982/ECTA13636.
19. *Thaler R.* *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. WW Norton & Company, 2015.
20. *Thaler R., Sunstein C.* Libertarian paternalism // *American economic review*. 2003. Vol. 93. No. 2. Pp. 175–179. DOI: 10.1257/000282803321947001.
21. *Thaler R., Sunstein C.* *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press\* 2008.
22. *Woodford M.* Stochastic choice: An optimizing neuroeconomic model // *American Economic Review*. 2014. Vol. 104. No. 5. Pp. 495–500. DOI: 10.1257/aer.104.5.495.

Дата поступления рукописи: 05.12.2022 г.

\*Йельский университет (США) признан нежелательной организацией в России.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

**Винокуров Степан Степанович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург, Россия  
stepan\_vinokurov@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

**Vinokurov Stepan S.** – Cand. Sci. (Econ.), associate professor, Department of general economics and history of economic thought, Saint Petersburg State University of Economics (UNECON), Saint Petersburg, Russia  
stepan\_vinokurov@mail.ru

BEHAVIORAL “ANOMALIES” AND THE COST OF DECISION-MAKING

The author explores the possibility of generalizing the main results of behavioral economics (importance of the status-quo and notions of justice for decision-making, endowment effect, transactional utility, mental accounting, dynamic inconsistency and the lack of self-control, social preferences) based on the assumption of costly choices and the ability to refuse choice and maintain the status-quo, using the formalization of the rational inattention concept. The author shows that costly choices may explain why behavioral biases remain within economic logic, even in the case of a utility-maximizing individual. Some remarks on economic policy are made as a result.

**Keywords:** *bounded rationality, behavioral economics, nudging, rational inattention.*

**JEL:** D01, D11, D83, D9.