ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

2015.02.001. ТИРОЛЬ Ж. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, ПСИХОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА.
TIROLE J. Rationalité, psychologie et économie // Problèmes écon. – P., 2014. – N 3097. – P. 46–51.

Ключевые слова: теория игр; «дилемма заключенных»; теория информации; поведенческая экономика; нейроэкономика; теория информации.

В статье лауреата Нобелевской премии по экономике (2014)[1] показано значение сближения поведенческой экономики и общей экономической теории.

В основе современного микроэкономического анализа лежат теория игр и теория информации. Теория игр разрабатывалась с 1920-х годов сначала математиками французом Ф.Э. Борелем (F.É. Borel) и американцем Дж. фон Нейманом (J. von Neumann), а затем представителями социальных наук, в частности экономистами. Теория игр прогнозирует, описывает, анализирует и оценивает выбор стратегии агентами, преследующими различные цели, например, участниками олигополистического рынка или политиками в ходе предвыборной борьбы.

Для иллюстрации возможностей и ограничений теории игр автор обращается к «дилемме заключенных». В ней участвуют два обладающих определенной информацией игрока, каждый из которых может независимо от решения другого выбрать стратегию сотрудничества (C) или оппортунистическую стратегию (D). При этом оба игрока могут получить выгоды от кооперативного пове-

[1] Ж. Тироль удостоен премии «за вклад в анализ рыночной власти и регулирования». См.: Лауреатом Нобелевской премии по экономике стал Жан Тироль. – Режим доступа: http://www.interfax.ru/business/401511. – *Прим. реф.*

дения, но ведут себя оппортунистически. Однако эксперименты показывают, что в 15–25% случаев агенты выбирают сотрудничество (с. 47). Несмотря на простоту, эта игра позволяет представить различные ситуации. Так, до создания ОПЕК каждая страна – экспортер нефти была заинтересована в увеличении добычи, что приводило к нежелательному для производителей снижению цен. Установив квоты на добычу нефти (стратегия C) и систему наказаний в случае их превышения (стратегии D), ОПЕК получила возможность увеличить доходы своих членов. Подобная ситуация показывает, что интерес игроков (индивидов, предприятий, государств) к реализации договоренностей подкрепляется принуждением с угрозой репрессий, нацеленных на то, чтобы избежать уклонения от исполнения договоренностей.

Эта игра лежит в основе программы борьбы против создания картелей. Такая программа (давно действующая в США), недавно запущенная в Европе, приносит определенные плоды. Она обеспечивает квазинеприкосновенность любому предприятию, сообщающему властям о существовании сговора, участником которого оно является. Программа позволяет дестабилизировать сговор, воссоздав «дилемму заключенных», тогда как внутреннее соглашение между членами картеля предполагало ее нейтрализацию.

Другим примером применения «дилеммы заключенных» является борьба с потеплением климата. Каждая страна заинтересована в том, чтобы не сокращать выбросы парниковых газов, но последствия такого эгоистического поведения разрушительны. Чтобы избежать «трагедии общего достояния»[1], необходимо международное соглашение, ограничивающее использование подобной стратегии.

Суть теории информации, которая в зависимости от области применения называется также теорией стимулов, теорией контрактов, теорией сигнала или теорией принципал-агент, состоит в том, что она рассматривает частичную информацию, которой обладают

[1] Идея «трагедии общего достояния» содержится в работах Д. Юма. Во многих городках Новой Англии существовали общинные пастбища, на которых все могли выпасать овец без ограничений. Как только численность скота на пастбище превышает его потенциальную емкость, «неотъемлемая логика общего достояния беспощадно создает трагедию». См.: Якунина И.В., Першин В.Е. Режимы управления общим достоянием как механизм защиты окружающей среды. – Режим доступа: http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/01/rus_11.pdf

индивиды, принимающие решения, как стратегическое благо. Она включает два основных понятия: моральный риск, когда некоторые совершаемые агентом действия не поддаются проверке со стороны других агентов; анти-выбор, когда агент обладает информацией, которую он может утаивать или которой может манипулировать. Например, в случае испольной аренды индивид, производящий сельскохозяйственную продукцию, вероятно, знает о продуктивности земель больше, чем их владелец, но он также может работать не очень интенсивно, так что владелец этого не заметит. Подобный подход применяется также при анализе сетевых предприятий, финансов компаний, управления организациями и т.д.

Развитие теории информации в последние 30 лет позволило выделить основные принципы действия механизмов побуждения и контроля. В частности, удалось сформулировать несколько простых правил, которые должны лежать в основе разработки и исполнения любого контракта. Так, сторона, составляющая контракт, должна понимать, что при наличии у другой стороны информационных преимуществ в контракте необходимо предусмотреть предоставление ей самой некоторых выгод. Контракт должен быть надежным, т.е. основываться на технических элементах (бухгалтерских или поведенческих), поддающихся наблюдению и проверке третьими лицами (например, судьей), а также на совокупности вознаграждений и наказаний. Или же контракт должен быть объектом отношений между двумя сторонами, при которых повторяющееся оппортунистическое поведение одной из них порождает недоверие другой стороны, что приводит к разрыву отношений доверия и сотрудничества. Контракт должен содержать динамическую составляющую: в течение срока его действия неизбежно происходят непредвиденные события, поэтому необходимо предусмотреть возможности пересмотра контракта и даже его прекращения, включив в него правила расчета возмещений.

Теория игр и теория информации широко используются не только в различных областях экономики, но и в политических науках, социологии, психологии и праве.

В XX в. экономическая наука строилась на гипотезе рациональности индивида, принимающего решения, несмотря на то что иногда он попадает в трудное положение из-за неполноты информации или манипуляций других агентов. Но в последние 20 лет в

поведенческую экономику и нейроэкономику прочно вошла психология. Этот методологический поворот обусловлен необходимостью лучше понять человеческое поведение, поскольку реальное поведение «человека экономического» и «человека политического» часто не соответствует гипотетическому.

У всех людей, подчеркивает автор, есть несколько черт, отличающих их от абстрактных рациональных индивидов. Одной их таких черт является предпочтение настоящего будущему. Этой проблемой занимались еще греческие философы, а также А. Смит, но в XX в. она исчезла из экономических исследований. Сегодня ситуация изменилась.

Нейронауки также исследуют этот феномен, когда изучают, что происходит в мозге человека, сталкивающегося с межвременным выбором. Так, в ходе эксперимента было установлено, что при принятии решения, касающегося немедленного получения 10 евро или 15 евро через полгода, активизируются различные зоны мозга.

Другая широко распространенная черта – трудности с пересмотром сложившихся представлений. Согласно стандартным микро- и макроэкономическим моделям агенты пересматривают свои представления с момента получения новой информации. Но на практике индивиды часто ошибаются. Среди черт индивидов, отличающих их от рациональных субъектов чистой теории, автор называет также чрезмерный оптимизм, неприятие потерь, иногда полезную, но чаще контрпродуктивную роль эмоций при принятии решений, избирательную память и т.д.

В исследованиях поведения часто ставится вопрос о доверии. В рамках экономической теории доверие рассматривается в контексте проблемы несовершенной информации о надежности и предпочтениях других. С течением времени любой агент вынужден пересматривать свои представления. Взаимодействуя с другими агентами, он учится узнавать их и оценивать степень их надежности. Но процесс переоценки очень сложен, и в настоящее время выявлено, что в нем участвует гормональный фактор. Экономисты Э. Фер (E. Fehr) и М. Косфельд (M. Kosfeld) с соавторами, вводя добровольцам гормон окситоцин в ходе экспериментальной игры под названием «игра доверия», доказали, что этот гормон позволяет усилить чувство доверия к другому человеку.

Теории игр и информации находят в психологии неожиданные, но в конечном итоге естественные сферы применения. Психологи и физиологи уже несколько столетий настаивают на существовании такого явления, как манипулирование собственными представлениями. Индивиды чаще всего стремятся подавлять, забывать или иначе интерпретировать неблагоприятную для себя информацию. Но рождение «новой теории информации», или «теории поведенческой информации» (théorie de l'information comportementale), автор связывает с публикацией в 2000 г. двумя тулузскими студентами Х. Каррильо (J. Carrillo) и Т. Мариотти (T. Mariotti) статьи, в которой воспроизводились хорошо известные в психологии и физиологии проблемы манипуляции собственными представлениями.

В заключение автор подводит итоги своего совместного с Р. Бенабу (R. Bénabou) (Принстонский университет) исследования по экономике и психологии. Он отмечает, что в первой статье, опубликованной в 2002 г., самоманипулирование было представлено как равновесие в игре между различными «я» индивида, в ходе которой он может попытаться «забыть» плохие новости, ослабляющие его веру в себя. Индивид манипулирует своими представлениями и одновременно может осознавать, что его память избирательна.

Чтобы понять самоманипулирование, необходимо прежде всего выяснить, почему индивид хочет обманывать самого себя, т.е. причины появления «спроса» на подобное действие. Ж. Тироль и Р. Бенабу назвали три причины, по которым индивид испытывает потребность в самообмане: страх перед недостатком силы воли, который может в будущем привести к затягиванию с принятием решения; положительный эффект предвидения (игнорирование негативных аспектов будущего обеспечивает более счастливое существование, но влечет за собой неэффективные решения); «расходование» веры в себя (индивиды хотят чувствовать себя умными, красивыми, благородными и т.д.).

В качестве способов осуществления самоманипулирования были выявлены: манипуляция памятью (стратегии сознательного подавления или повторения); отказ воспринимать некоторые типы информации; выбор действий, предупреждающих об этих чертах характера.

Совместные исследования проводились и по другим направлениям, связанным с изучением представлений, касающихся взаимосвязи между силой воли индивида и персональными правилами, влияния коллективного сознания на политический выбор, проблем идентичности.

И.Ю. Жилина

2015.02.002. КЛЕРК Д. ГЭРИ БЕККЕР – КРЕСТОНОСЕЦ «ЧЕЛОВЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО».
CLERC D. Gary Becker, le croisé de l'«homo oeconomicus» // Alternatives écon. – P., 2014. – N 331. – P. 76–77.

Ключевые слова: Г. Беккер; экономические теории; модель «человека экономического»; теория человеческого капитала; экономика преступности; экономика домашнего хозяйства.

В статье французского экономиста критически оценивается научное наследие Г. Беккера (1930–2014), одного из наиболее оригинальных современных либеральных экономистов, стоявшего у истоков ряда новых направлений экономической теории (теории человеческого капитала, экономики преступности, экономики домашнего хозяйства и др.).

Если кто-нибудь догадается поставить памятник «экономическому человеку», пишет автор, то ему, несомненно, надо придать черты Г. Беккера. Этот экономист в своих исследованиях исходил из того, что такие характеристики «экономического человека», как рациональность и максимизация полезности, определяют решения любого человека во всех жизненных сферах. Показав, что, принимая то или иное решение в любой области, индивид выбирает (не всегда осознанно) вариант, приносящий ему наибольшую пользу, Г. Беккер распространил модель рационального поведения на самые разнообразные аспекты жизни (семейные отношения, преступность, образование и т.д.).

Хотя многие коллеги-экономисты критиковали подход Г. Беккера, а К.Э. Боулдинг (K.E. Boulding) охарактеризовал «попытку экономической науки поглотить все остальные социальные науки» как «экономический империализм», Г. Беккер получил Нобелевскую премию (1992) именно за «распространение микроэко-