



**Цикл
просветительских
лекций
от лучших
экономистов
России и мира**

Андрей Бремзен

профессор РЭШ

Чему нас учит поведенческая экономика: как не совершать хотя бы некоторых ошибок, чтобы жить дольше и здоровее

в рамках Цикла лекций по экономике здоровья
Экономического лектория РЭШ-2018

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

ЛЕКТОРИЙ

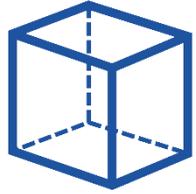
РЭШ



Как работают ЭКОНОМИСТЫ

- **Экономисты проводят эмпирические исследования: смотрят на данные и выявляют закономерности, в первую очередь – причинно-следственные связи.**
- **Но они занимаются не только этим. Ещё они строят теоретические (математические) модели, чтобы объяснить выявленные эмпирические эффекты или предсказать пока невыявленные.**
- **Наконец, экономисты могут сами генерировать данные для своих исследований проводя рандомизированные эксперименты в лабораториях или, если повезет, на местности.**

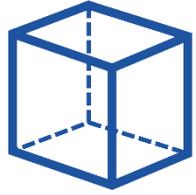




Теоретическая экономика

- Любая модель является упрощением реальности. Поэтому бессмысленно ставить вопрос: «верна ли данная модель?». Конечно, не «верна»!
- Но разные модели могут с разной степенью точности и убедительности описывать реальность.
- При этом важными положительными качествами любой модели является ее простота и универсальность.





Теоретическая экономика

Сегодня:

- Обсудим несколько моделей, завоевавших популярность у экономистов.
- Посмотрим, какие из них можно сделать **выводы** и научиться лучше принимать решения, в частности, про собственное здоровье.





Классическая экономическая теория

- Предполагает рациональность поведения экономических агентов. То есть, считается, что у агента есть рациональные предпочтения и ограничения на множестве благ которые он хочет потребить.
- И агент безошибочно выбирает самую лучшую для себя точку среди тех, которые он может себе позволить.

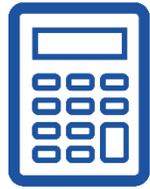




Классическая экономическая теория

- Конечно, оспорить можно любой из постулатов (как всегда в модели), но пока ничего более простого и универсального не предложено.
- И поэтому, когда мы наблюдаем явные отклонения от рационального поведения, мы пытаемся придумать изощренные предпочтения, которые его описывают.





Здоровье как экономическое благо

- Говорят, здоровье не купишь.
- Но можно, потратив ресурсы (деньги, время, усилия), изменить вероятность наступления тех или иных заболеваний. И даже, иногда, вылечить имеющиеся.
- Можно считать, что здоровье всё-таки экономическое благо, и люди могут выбирать масштаб его потребления. «Потребляя здоровье» мы отказываем себе в других привлекательных благах (trade-off).
- В экстремальном варианте мы все рискуем жизнью каждый день, ради денег или других благ.





Особенности здоровья как блага

- Часто инвестиции в здоровье требуются сейчас, а потребить его позднее.
- Это означает, что статические модели оптимизации не подходят для анализа.
- А подходят динамические, которые пригодны для анализа поведения в течение времени.
- К счастью, у математиков они есть!





Классическая динамическая модель

- Считается, что агент живет несколько периодов и у него есть запас ресурсов, которые он может распределять между потреблением в разные периоды.
- Для простоты можно считать, что ограничений ликвидности нет (можно легко сберегать или, наоборот, занимать ресурсы).
- В какой период лучше потреблять больше, а в какой – меньше? Раньше или позже?





Дисконтирование

- **Есть основания полагать, что людям свойственно дисконтировать будущее.**
То есть, одно и то же благо для вас ценнее сейчас, чем через год (а через год – чем через два и т.д.).
- **Это разумное предположение по ряду причин.**
Но из него не следует, что все ресурсы в динамической модели следует потребить в первый же день.
- **Во-первых, в силу закона убывающей предельной полезности.**
- **Во-вторых, потому что на ресурс может набежать %, если его сберегать, и завтра удастся потребить больше.**



Классическое дисконтирование

- **Каждый следующий период мы ценим меньше, чем предыдущий.**
То есть, потребление любого блага в нем (например, здоровья) входит в нашу «целевую функцию» с каким-то коэффициентом, меньшим единицы.
- **Обычно его обозначают буквой «дельта».**
То есть, потребление через два периода входит с коэффициентом дельта в квадрате, три – дельта в кубе и т.д.
Такое дисконтирование называется **экспоненциальным**.
- **Можно показать, что если ресурсы растут темпами, соответствующими вашему параметру дельта, то их надо равномерно размазывать по времени.**



Рациональное дисконтирование

- **Ключевое свойство** экспоненциального дисконтирования – раз оптимизировав поток потребления агент не будет потом его пересматривать.
 - ▶ То есть, уже в самом начале он выпишет такую «программу», от которой потом не станет отклоняться.
 - ▶ Например, ещё в школе решит, будет ли он курить или нет, принимая во внимание издержки и выгоды от обоих вариантов.
 - ▶ (Или выберет «курить до 30 лет, а потом бросить»)
И потом не будет жалеть о своем выборе.

- **Заметим, что тут дело не в информации!**





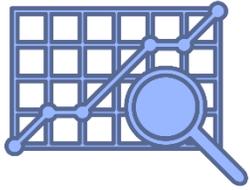
Критика и новая теория

- Видно, что традиционная теория не всегда адекватно описывает поведение, не только по отношению к здоровью.

Людам часто свойственно жалеть о сделанном ранее выборе:

- ▶ некоторые жалеют, что раньше слишком мало сберегали,
- ▶ некоторые – что слишком много ленились и малого достигли,
- ▶ некоторые – наоборот, что слишком много работали и мало проводили времени с семьей или детьми.

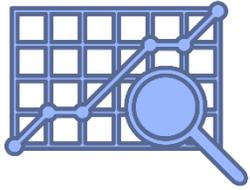
- Поэтому возникла новая теория дисконтирования.



Гиперболизм

- Видимо, агентам свойственно дисконтировать следующий период по сравнению с текущим сильнее, чем соседние два периода в будущем.
- Завтра по сравнению с сегодня я дисконтирую больше, чем послезавтра по сравнению с завтра.
- Но завтра наступит новое сегодня!





Гиперболизм

Я всегда задаю студентам письменные домашние задания, которые надо сдавать в воскресенье, в 22.00 (загружать в интернет). Часто это объемные эссе.

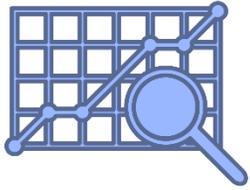
22:00

Декабрь

31

Воскресенье

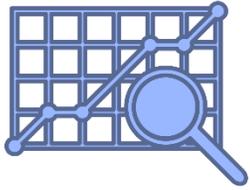
- В прошлом году я дождался своего часа – воскресенье пришлось на 31 декабря. Я вижу время загрузки.
- Из 49 студентов сколько загрузили до **31 декабря**?
- А сколько до **20.00** 31 декабря?



Гиперболизм

- Из 49 студентов только трое загрузили до 31 декабря.
- Из оставшихся 46 только 17 – до 20.00.
- Один опоздал и загрузил в 22.25, несмотря на санкции за опоздание.

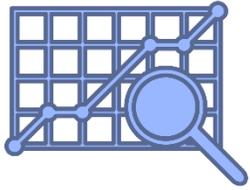




Гиперболизм

- Вряд ли в сентябре (когда были объявлены дедлайны по всем домашним работам) хоть один собирался работать над эссе вечером 31 декабря.
- Значит, мы корректируем планы, причем потом жалеем о том, что сделали (или не сделали) раньше.
- Можно ли как-то помочь?

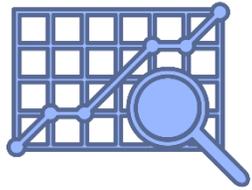




Гиперболизм

- Люди, судя по всему, склонны к гиперболическому дисконтированию.
- Но это еще полбеда – многим людям свойственно не знать об этой своей склонности.
- Они ведут себя так, как будто не понимают, что завтра им захочется опять отложить неприятное, но нужное действие на послезавтра, и так далее.





Гиперболизм

- Но к счастью, есть и такие, которые понимают, что они гиперболики.
- И вот им как раз мы можем помочь!
С помощью того, что называется по-английски

commitment device



Гиперболизм – выход есть!

- Как рынок, так и государство могут предложить помощь гиперболикам.
- Конечно, только тем, кто согласится ее принять, осознавая свой гиперболизм.

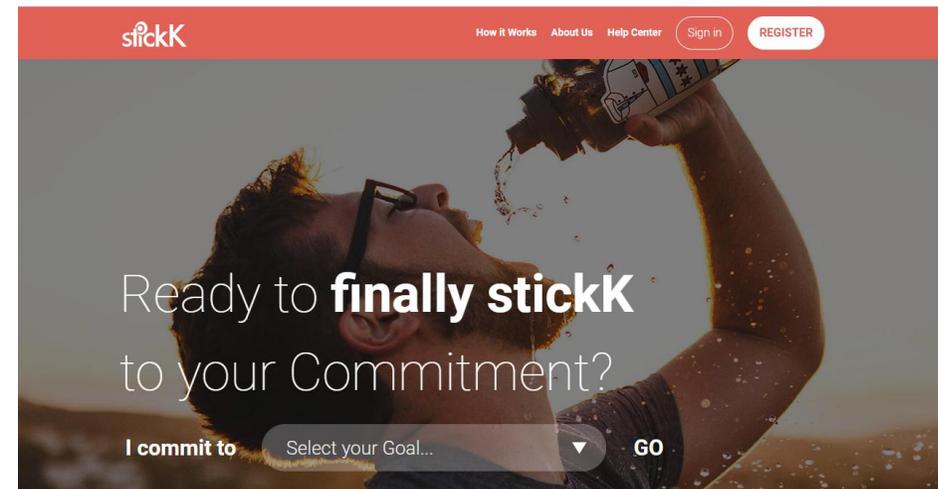




Рыночная помощь

stickk.com – сайт для гиперболиков, осознающих свои проблемы.

- Можно поставить перед собой любую цель и внести любую сумму денег на ее достижение. Например, бросить курить к 1 января или сбросить 10 кг к отпуску.
- И выбрать сумму денег, которую у вас отберут, если вы не достигнете цели. И отдадут другу – на благотворительность, а лучше – врагу.



Государственная помощь

- Современная экономическая мысль продвигает идею презумпции относительной эффективности рынка по сравнению с государственным регулированием.
- То есть, по умолчанию считается, что государству вмешиваться не надо, пока не доказано обратное.



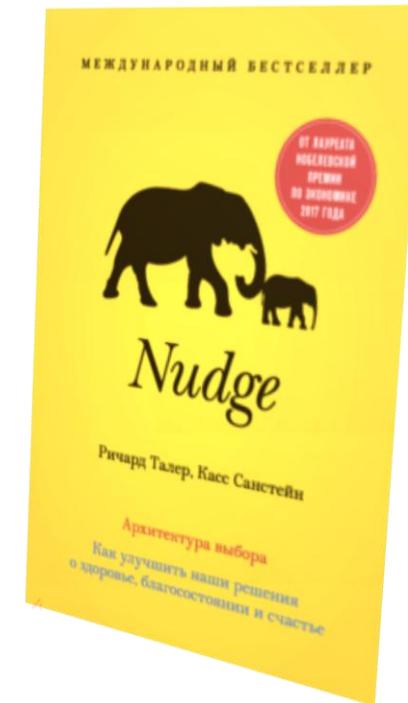
Государственная помощь

- Провалы рынка, при которых считается, что государственная помощь оправданна, обычно сводятся к комбинации следующих трех:
 - Внешние эффекты (экстерналии)
 - Монополизация
 - Асимметрия информации
- Поведенческая экономика добавляет еще и четвертый:
 - Внутренние эффекты (интерналии)



Либеральный патернализм

- Государственная политика может помогать нам сделать правильный выбор, не ограничивая его.
- Оказывается, очень важен статус-кво.
- Значительная доля населения мыслит недостаточно рационально, и это можно использовать без вреда и с надеждой помочь сознательным гиперболикам.





Пересадка органов

- Если здоровый человек трагически погибает (например, в автомобильной аварии) его почка ещё несколько часов живет и ее можно успеть пересадить нуждающемуся пациенту.
- Должно ли государство требовать согласия от вас или родственников?

Не требовать – тоталитаризм, а вдруг вы не согласны?

Требовать – большая работа...

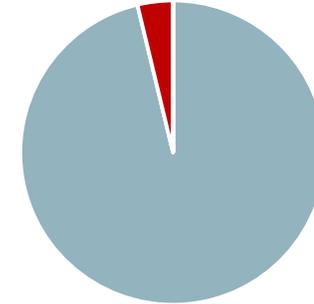
После трагедии времени уже нет.



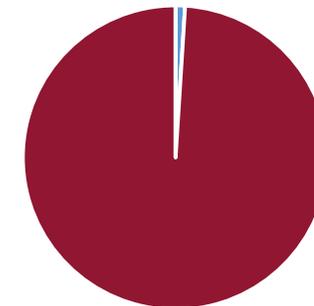
Как увеличить количество согласий?



- В Германии органы готовы отдать **12%** населения



- А в Австрии - **99%**





Как помочь бросить курить

- Если бы люди были рациональны («дельта»), такая помощь бы не требовалась.
- Либо они хотят бросить курить, либо не хотят.
- Но я знаю немало людей, и среди них есть экономисты, которые бы хотели бросить курить.
- Как им помочь?

Запретить покупать сигареты иначе как по почте, с отсрочкой доставки



Как помочь бросить курить

- Или ввести лицензию на курение, которая дорого стоит.
- Скомпенсировав акцизы



Тогда те, кто хотят бросить, получают такую возможность, а те, кто не хотят – купят лицензию.

Вопрос к слушателям

- **Что вы покупали за последний год для того, чтобы снизить шансы погибнуть или повысить шансы жить подольше?**



Della Vigna and Malmendier

Три возможности платить за тренажерный зал:

- За каждое посещение
- Месячный абонемент
- Годовой абонемент

Ежемесячные контракты
автоматически продлеваются
Ежегодные – нет

Как вы думаете, что
обнаружилось в данных?



Della Vigna and Malmendier

- Те, кто покупал месячный абонемент, платили на **70%** больше, чем те, кто покупал разовые билеты.
- Те, кто покупал месячный абонемент, с вероятностью на **17%** большей, чем те, кто покупал годовой, сохраняли контракт через год.

Рациональные потребители так бы себя не вели!





Аддиктивное поведение

Аддиктивным называется благо, для которого верны следующие два свойства:

- чем больше единиц блага вы уже употребили, тем тяжелее вам отказаться от следующей единицы;
- чем больше единиц блага вы уже употребили, тем меньше ваша «полезность» при фиксированном количестве употребленного блага в будущем.

Может ли аддикция быть рациональной?

Как это узнать?



Gruber and Kőszegi

- В США акцизы на табак определяются на уровне штата.
- Время от времени они пересматриваются (в сторону увеличения).
- Между моментом, когда они уже пересмотрены (и об этом объявлено) и моментом, когда новые акцизы вступают в силу, проходит время.

Как должно меняться поведение потребителей в промежуточный период?



Заключение

- **Экономисты пытаются, среди прочего, строить убедительные модели поведения экономических агентов.**
- **Потом проверять эти модели на данных «с полей» или из лаборатории.**
- **В частности, разработана удачная модель гиперболического дисконтирования, которая помогает понять, почему люди принимают решения, о которых потом сожалеют.**
- **И как им помочь этого не делать...**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

ЛЕКТОРИЙ

РЭШ

**Российская
экономическая
школа**

**www.nes.ru
lectorium@nes.ru**

Яндекс Дзен