

Молодое вино в старых мехах, или Пределы поведенческой экономики как науки о человеческом поведении

Алексей Владимирович Белянин

НИУ ВШЭ и AlmaU

albelix@yandex.ru

24 января 2026

НКС по правовым, психологическим и социально-экономическим
проблемам общества ООН РАН и НИИ Доверия, Достоинства и
Права

О чем пойдет речь

Экономический подход к анализу поведения

Примеры ограничений

Выводы

Аннотация

Поведенческая экономика — неотъемлемая часть современной экономической науки, которая добилась немалых успехов в объяснении таких аспектов поведения, которые сложно объяснить в рамках стандартных подходов. Тем не менее, ряд вопросов, которые не объясняет стандартная теория, не может объяснить и поведенческая наука. Причины такой неспособности несколько: это и молодость науки, и не уверенность в достоверности результата, и желание построить защитный пояс вокруг хорошо знакомых теорий. Однако без разработки более широких подходов к принятию решений от экономического анализа поведения сложно ожидать новых прорывов.

О чем пойдет речь

1. Поведенческая экономика — плоть от плоти стандартной неоклассической экономической науки, которая в широком смысле также есть наука о поведении.
'We're all behavioral economists now' (Angner, 2018).
2. Основное отличие поведенческой экономики — расширение предпосылок моделей поведения с учетом эмпирических фактов и результатов смежных наук, прежде всего психологии.
'[Behavioral economics] is not only built on the premise that economic *methods* are great, but also that most mainstream economic *assumptions* are great. It does not abandon the correct insights of neoclassical economics, but supplements these insights with the insights to be had from realistic new assumptions.' (Rabin, 2002)
3. В ряде случаев, это работает.
4. Однако в долгосрочной перспективе, это расширение носит косметический характер, и не решает существенные проблемы, стоящие перед наукой о человеческом поведении.

Традиционная экономическая теория (neoclassical economics)

1. В основе представление о человеке как об эгоистичном максимизаторе собственной выгоды.
2. Формальные модели, близкие по точности высказываний к естественным наукам.
3. Основная задача науки — найти равновесие для индивида, фирмы, отрасли, государств.
4. Критерий качества моделей — предсказательная сила, а не реализм предпосылок (Friedman, 1951).
5. Охватывает все отрасли человеческой жизни (Becker, 1967).

Поведенческая экономика — плоть от плоти традиционной

- Вся экономическая наука в некотором смысле слова поведенческая, ибо изучает поведение.
- Рациональная модель человека, максимизирующего полезность, просто не обязательно по денежной метрике (money metric utility)
- Позитивный подход (Friedman 1951) as if: основной критерий не реализм предпосылок, а успешность предсказаний.
- Цель поведенческих моделей — улучшить качество этих предсказаний

At the core of behavioral economics is the conviction that increasing the realism of the psychological underpinnings of economic analysis will improve the field of economics *on its own terms* -- generating theoretical insights, making better predictions of field phenomena, and suggesting better policy. (Camerer and Loewenstein, 2004).

Ключ к успеху

Общую схему моделей поведения в экономике можно свести к формуле

$$y = f(X) + \epsilon$$

где y — результат (решение, исход), X — факторы поведения (объясняющие переменные), ϵ — несущественные факторы (nuisance parameters, noise), f — функция решения (теория). При этом

- модель f и ее допущения предполагаются корректными.
- объясняющие переменные X известны и специфицированы верно.
- несущественные факторы ϵ полагаются случайными и не оказывающими систематического влияния на решения.

Пример: аукционы

Теория аукционов, несмотря на отдельные нестыковки, в целом хорошо объясняет поведение участников, максимизирующих свои прибыли, что подтверждается практикой частотных аукционов (SMRA, Simultaneous Multiple Round Ascending Auctions), аукционах поисковых систем (GSP, VCG), тендерах на закупки и др.

../../../../Pics/auction

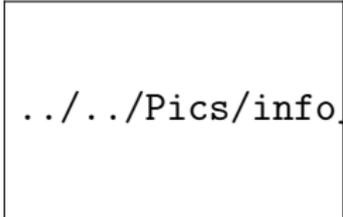
$$y = f(X) + \epsilon$$

где y — ставка, X — вектор характеристик (готовность платить участников v , число конкурентов n , ϵ — несущественные факторы (ценности участников, отношение к механизму и др.), f — теоретическое предсказание, работающее, поскольку все конкуренты хотят максимизировать доход.

Пример: информационные каскады

Люди принимают решения о присоединении к тренду (инвестициям, моде, движению)

в зависимости от своей веры в ценность тренда и от поведения окружающих. Но даже рациональные (байесовские) агенты в конце концов примут решение исторически наблюдаемого большинства, вне зависимости от собственных сигналов и норм.

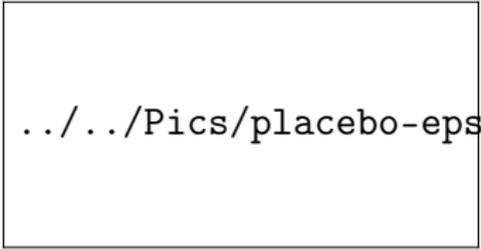


..../..../Pics/info_ca

$$y = \max f(X) + \epsilon$$

где y — решение о принятии тренда, X — собственный сигнал о ценности тренда и информация о поведении предшествующих участников, ϵ — доверие к другим, собственные ценности участников и др., $f = \sum x \cdot p(x)$ — апостериорная ожидаемая полезность решения.

Рынки плацебо



../../Pics/placebo-eps-converted-to.pdf

Могут ли существовать систематические рынки объективно бесполезных товаров? Можно показать что да, если ограниченно рациональны люди и информация о полезности каждого продавца-шарлатана.

$$y = f(X) + \epsilon$$

где y — прибыль продавца-шарлатана, f — смешанная стратегия, зависящая от объективных сигналов о результатах других покупателей, X — параметры модели, ϵ — качество сигналов и др.

Причинно-следственный анализ



../../../../Pics/DAG-eps-converted-to.pdf

Экспериментальные методы позволяют оценивать причинные эффекты на показатель y , если можно утверждать, что воздействие T ортогонально по отношению к индивидуальным характеристикам X .

$$y = f(X, T) + \epsilon$$

Ограничения

1. Систематические отклонения от предсказаний традиционных моделей приводят к созданию защитного пояса (Popper-Lakatos), но не к переосмысливанию принципов, даже когда выводы из них противоречат фактам.
2. Позитивный подход не стыкуется с поведенческим: если предпосылки не важны, то психологически обоснованные модели не имеют смысла.
3. Предсказания поведенческих моделей основаны на ненаблюдаемых характеристиках, и поэтому не могут быть протестированы на данных (Binmore and Shaked, 2013).

Устойчивы ли наши предпочтения?

Скажите, какую максимальную сумму денег Вы готовы заплатить за каждое из следующих благ?

1. Устранение мусорной свалки возле Вашего населенного пункта
2. Флагманский мобильный телефон.

Устойчивы ли наши предпочтения?

Упорядочите по убыванию предпочтений для Вас следующие блага

1. Путевка на двоих в лучший дом отдыха выходного дня.
2. Флагманский мобильный телефон
3. Новая обувь Вашего любимого бренда
4. Устранение мусорной свалки возле Вашего населенного пункта

Если порядки предпочтений при двух методах оценки не совпадут, не понятно чего на самом деле люди ценят выше. Это пример контекстной зависимости: одна функция f в модели не способна представить предпочтения. Аналогичные проблемы возникают, например, при нарушении транзитивности выбора (Поддьяков, 2007).

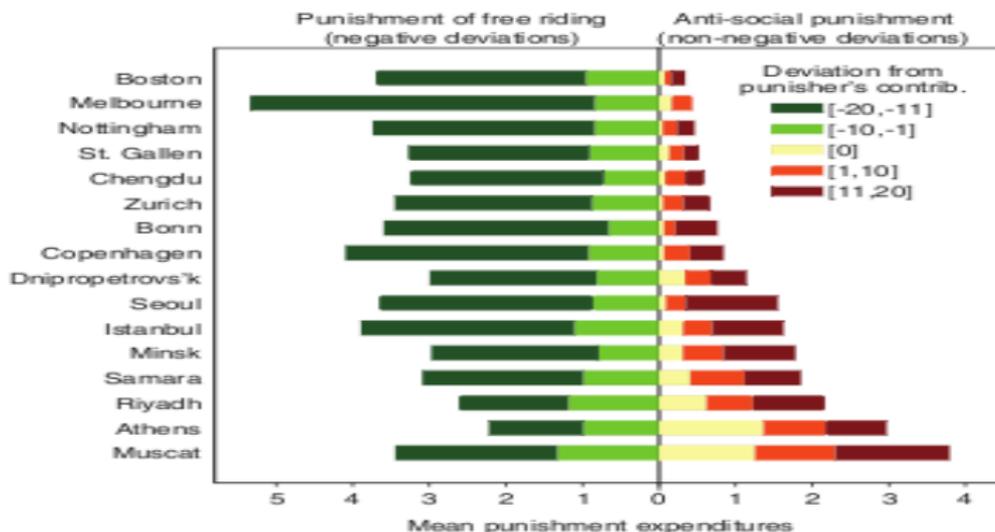
Игра в доверие

Доверие полезно - но почему люди вообще доверяют друг другу? Ведь единственное равновесное предсказание в этой игре: не доверять.

		No Trust (20,20)	
1		Betray	(25,25)
	Trust		(15,30)

Теория предлагает набор внешних мотивов, например, несклонность к чувству вины в случае обмана. Но какую роль играет ожидание обмана, моральные нормы, и личные предпочтения (напр., справедливости) в формировании чувства доверия? Параметры функции f и ее аргументы X не известны.

Антиобщественное поведение



Почему люди в ходе взаимодействия могут себя вести как кооперативно, так и антиобщественно — например, применять санкции к тем, кто сделал им хорошо? Незначащие параметры ϵ могут оказаться значимыми, а объяснения слабо тестируемы (Bellemare e.a., 2007), и не идентифицируются на данных (Salmon, 2001).

Отношения к риску

Что такое риск? В стандартной теории это возможность получения различных результатов вследствие принятых решений, причем вероятности этих результатов заданы — но известны ли они агенту? В большинстве жизненных ситуаций это не так, однако измерение предпочтений в условиях истинной (Knightian) неопределенности также не наблюдаемы, поскольку

- Истинное (определяющее решение) отношение к неопределенности не измеримо напрямую, даже при помощи нейрометодов (фМРТ, ЭЭГ — Webb e.a., 2017).
- В реальном поведении чистое отношение к неопределенности смешано с представлениями о собственных способностях (Chernov e.a., 2026)

Набор параметров и допущений моделей X доподлинно не идентифицируем, и хороший алгоритм их поиска науке не известен.

Выводы

- Поведенческие модели — новая перспектива для анализа экономических решений, связанная, с одной стороны, с экспериментами и психологией, а с другой, с новыми источниками данных и проблемами в экономической теории.
- Поведенческая экономика позволила предложить новые объяснения и интегрировать новые методы исследований: теорию причинного вывода, нейроэкономику, анализ больших данных и др.
- Существующие подходы хорошо работают, когда стимулы агентов хорошо понятны, поведение регулярно, и они имеют возможность научиться.
- На практике, однако, существует немало теоретических и практических задач, которые требуют иных парадигм и подходов, которые на данный момент не разработаны.

Спасибо за внимание!
albelix@yandex.ru
<http://epee.hse.ru>