
*Специальная тема выпуска:
Экспериментальная экономика*

Приглашенный редактор — А.В. Белянин

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Уважаемый читатель!

Вы держите в руках тематический номер журнала, материалы которого посвящены сравнительно новой отрасли исследований — экспериментальной экономике. Выбор этой темы объясняется тем, что экспериментальная экономика является именно той дисциплиной, в которой исследования психологов и экономистов смыкаются, пожалуй, теснее всего. В наши дни этому не препятствуют даже известные различия в подходах к эксперименту как методу научного познания, характерному для представителей этих двух дисциплин. Если для психологов эксперимент ценен прежде всего как метод сбора фактов и накопления новых знаний о человеческом поведении, то с точки зрения экономистов эксперименты — это возможность (и подчас единственная) проверить предсказания экономических моделей и теорий, и каждая из статей настоящего номера журнала иллюстрирует именно этот подход. Остаются и методологические различия. Так,

экспериментальные экономисты считают, что научный эксперимент в области принятия экономических решений не может быть поставлен без реальных (денежных) стимулов (и все работы, представленные в этом выпуске, осуществлены в соответствии с этим требованием), тогда как для психологов это требование необязательно. Однако и экономисты, и психологи в наши дни все чаще сходятся на том, что взаимное пересечение и, так сказать, «перекрестное опыление» этих дисциплин обоюдно полезно и дает мощный импульс новым исследованиям, проливающим свет на природу и причины человеческого поведения.

Эксперимент пришел в экономику позже, чем в психологию, а полные права гражданства как научная парадигма обрел, пожалуй, лишь в последней трети XX в., в небольшой степени благодаря усилиям психологов, занимавшихся проблемами поведения человека в экономических контекстах. Экспериментальная экономика в наши дни — это

не только раздел экономической науки, но и целая индустрия (или фабрика знаний) со своими технологиями, методами, инструментами и, конечно, научными школами. Российские исследователи делают лишь первые шаги на этом пути. Тем более отрадно сознавать, что в состав данного выпуска вошли работы таких пионеров в этой области, как Ф.Т. Алескеров и И.С. Меньшиков, основатель и директор первой в нашей стране лаборатории экспериментальной экономики. Лаборатория этого профиля недавно была создана в Высшей школе экономики (<http://epee.hse.ru>), две из четырех работ, предложенных вниманию читателя, написаны ее сотрудниками. Таким образом, настоящий номер журнала можно считать и первым печатным отчетом о деятельности этой лаборатории.

Подбирая статьи для этого номера, мы стремились, с одной стороны, представить разные направления экспериментальных исследований в области экономики, а с другой, сделать это не посредством обзоров, а путем представления оригинальных научных статей. Обоим критериям удовлетворяет работа Саймона Гехтера и Бенедикта Херрманна — специалистов из университета Ноттингема, Великобритания. Она посвящена исследованию кооперативности человеческого поведения на материале экспериментальных игр по созданию общественного блага (public goods game), которые в наши дни стали одним из основных инструментов экспериментального исследования проблем коллективного взаимодействия. Участники таких игр разбиваются на группы (от 3 до 12 человек

в зависимости от условий эксперимента), получают фиксированный капитал и могут разделить его на две части в любой пропорции: одну часть они оставляют себе, а другую вносят в «совместный проект», или общественное благо. Доход каждого из участников складывается из средств, оставленных у себя, и из (функции от) суммы средств, внесенных на создание общественного блага. Стимулы игроков устроены таким образом, что полезность от каждой единицы капитала, вложенного одним игроком в общественное благо, оказывается ниже, чем от такой же единицы, оставленной у себя, однако чем больше сумма взносов всех игроков, тем выше будет полезность от этого блага для *каждого* из членов группы. Если все игроки вносят все свои средства на создание общественного блага, то доход от него будет наибольшим (и превышающим исходный капитал), однако у каждого отдельного участника возникает стимул «проехаться за счет других», получив всю пользу от общественного блага, но вложив в него по минимуму. Это и есть пресловутая «проблема безбилетника»: участник, не внесший ничего в создание общественного блага, хотя остальные внесли достаточно много, оказывается в наиболее выигрышном положении. С формальной точки зрения экспериментальная задача сбора добровольных взносов на создание общественного блага представляет собой хорошо известную дилемму заключенного, расширенную с двух на нескольких игроков. В этих условиях традиционная экономическая теория предсказывает, что взносы на создание общественного блага будут

нулевыми, однако это предсказание не подтверждается на практике.

Участники типичных экспериментов такого рода начинают с уровня взносов в «совместный проект» (кооперативности) примерно в 50% от наличного капитала, однако со временем этот уровень, как правило, падает. Недавние исследования экономистов позволили рационализировать эти тенденции, предложив ряд фундаментальных (*ultimate* — таких, как эволюция культурных норм) и непосредственных (*proximate* — несклонность к неравенству, взаимообразность и др.) объяснений кооперативного поведения в рамках экономической парадигмы. Однако с практической точки зрения не менее интересен и вопрос о том, как можно поддержать уровень кооперативности (взносов), поскольку именно эта стратегия является оптимальной с общественной точки зрения. Оказывается, что одним из самых эффективных инструментов этого является возможность наказания: участники эксперимента могут пожертвовать часть своих выигрышей для того, чтобы уменьшить (или «наказать») тех из членов своей группы, которые вели себя неоптимально с их личной точки зрения.

Для отечественного читателя особый интерес представляет феномен «антиобщественного наказания», который был отмечен авторами по итогам серии экспериментов, проведенных в России. Оказалось, что наши соотечественники склонны наказывать других (т. е. тратить свои собственные средства на то, чтобы уменьшить выигрыш соседа) не только в том случае, если соседи ведут себя некооперативно, но и в том, если уровень коопера-

тивности этих соседей оказался выше среднего по группе. Более того, выявив ожидания участников до начала эксперимента, авторы получают дополнительный аргумент в пользу устойчивости такого феномена: высокие наказания за отклонения не только наблюдаются фактически, но и ожидаются участниками из России.

На первый взгляд, за этим явлением может стоять элементарная зависть: «У меня сегодня праздник: у соседа дом сгорел». За этим феноменом может также крыться проявление «стадного чувства»: это означает, что наши соотечественники сильнее, чем жители Западной Европы, склонны осуждать поведение, отклоняющееся от «общественного стандарта». Однако возможна и еще одна интерпретация: как следует из данных, наказания за отклонения по мере роста взноса потенциальной «жертвы» снижаются одинаковыми темпами для россиян и для испытуемых из Западной Европы (швейцарцев), просто для наших соотечественников они оказываются выше. Это может означать, что наши люди просто больше «настрадались» в повседневной жизни и привыкли и наносить, и терпеть обиды в гораздо большей степени, чем европейцы. Разграничение этих объяснений может стать интересной задачей для новых экспериментальных исследований, и в этом смысле статья С. Гэхтера и Б. Херрманна ставит не диагнозы, а вопросы, заслуживающие осмысления и дальнейшего изучения.

Вопросам такого рода посвящена интересная работа Е.В. Тугаревой по переговорным стратегиям в задачах двусторонних торгов (ультимативным сделкам). Участники этих сделок,

имея возможность потребовать для себя львиную долю пирога (в теории, практически весь!), добровольно отказываются от этой стратегии и делятся с партнерами, чьи переговорные возможности явно ограничены. Общепринятые в современной литературе объяснения такого феномена в основном апеллируют к «про-социальным» мотивам поведения. Возможны, однако, и альтернативные сценарии: если игроки, делающие первый ход, понимают, что их предложение несправедливого дележа может быть отвергнуто, то банальное соображение «делиться надо» может быть проявлением вполне рациональной стратегии максимизации собственной выгоды. Автор описывает простой эксперимент, подтверждающий данную гипотезу на российских данных.

Работа трех авторов-экономистов (Ф.Т. Алескеров, А.В. Белянин, К.Б. Погорельский) посвящена экспериментальному исследованию переговорной силы в задачах голосования, подобным тем, какие решают пайщики, акционеры, члены совета директоров и народные избранники в многопартийном парламенте. Теоретические предсказания исходов многосторонних торгов по поводу того или иного решения делались экономистами начиная с 1950-х, однако результаты представленного эксперимента носят прежде всего психологический характер. В частности, авторам удалось продемонстрировать, что небольшие нюансы в предпочтениях игроков приводят к значительным сдвигам в наблюдаемом поведении, а также выделить ряд новых источников такого рода поведенческих сдвигов, заслуживающих

дальнейшего теоретического и экспериментального исследования.

Завершает настоящую подборку работа И.С. Меньшикова, посвященная исследованию взаимосвязи рыночного поведения и психофизиологического состояния трейдеров в процессе торгов на фондовой бирже. Методология этого исследования тесно смыкается с новейшими работами в области нейроэкономики, поскольку содержательные выводы делаются на основе сопоставления наблюдаемой стратегии и психофизиологических реакций, регистрируемых с помощью специальных устройств (стабилографических кресел). Автор демонстрирует наличие устойчивых связей между эмоциональным состоянием трейдера и его стратегией на рынке, что позволяет не только лучше понять мотивы и причины того или иного поведения участников фондового рынка, но и поставить ряд содержательных вопросов, решение которых может иметь немалое практическое значение.

Вероятно, знакомство с материалами этого выпуска вызовет у пытливого читателя не только интерес к экспериментальным методам исследования и их результатам, но и ряд закономерных вопросов. На некоторые из них ответ содержится в профессиональной литературе, ссылки на которую он может найти в соответствующих статьях. Однако иные из этих вопросов, возможно, еще ждут своего ответа, а также того исследователя, который сможет его дать. Как знать, быть может, в их числе окажется и кто-то из читателей настоящего выпуска.

А.В. Белянин