

ПЕРЕВОДНЫЕ СТАТЬИ / TRANSLATED ARTICLES

УДК 342.9:002:366.5

DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.11.2017.2.170-198>

О. БЕН-ШАХАР¹

К. Е. ШНАЙДЕР²

¹ Чикагский университет, г. Чикаго, США

² Университет Мичиган, г. Энн-Арбор, США

НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРЕБОВАНИЯ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ*

Цель: разработка концептуальных теоретико-правовых положений и научных рекомендаций по обоснованию неэффективности требования раскрытия информации.

Методы: всеобщий диалектический метод познания, а также основанные на нем общенаучные и частноправовые методы исследования.

Результаты: в статье рассматриваются достоинства и недостатки самого распространенного в современном обществе метода защиты личной автономии: требования обязательного раскрытия информации. Статья состоит из четырех разделов: (1) разносторонний обзор использования требования раскрытия информации в различных формах и обстоятельствах в таких сферах, как защита прав потребителя и заемщика, информированное согласие пациента, формирование контрактов и конституционные права; (2) обзор эмпирической литературы, свидетельствующей о неспособности требования раскрытия информации влиять на степень информированности людей и эффективность их решений; (3) обзор причин неэффективности требования раскрытия информации, в котором особая роль отводится политической динамике, оказывающей влияние на принятие соответствующих законодательных актов, на мотивы, побуждающие обладателей информации исполнять их, а также на способность получателей информации использовать эти акты; и (4) доказательство того, что требование раскрытия информации не только не достигает своих целей, но и приводит к непредвиденным последствиям, которые часто наносят вред тем, кому данное требование должно было служить.

Научная новизна: в статье разработано и введено в научный оборот обоснование неэффективности требования раскрытия информации, доказана неспособность требования раскрытия информации влиять на степень информированности людей и эффективность их решений, а также выявлены непредвиденные последствия, которые могут нанести вред тем, кому требование раскрытия информации должно служить.

Практическая значимость: выводы и положения статьи могут быть использованы в научной, законотворческой и правоприменительной деятельности, учебном процессе образовательных организаций высшего образования.

Ключевые слова: конституционное право; информационное право; гражданское право; раскрытие информации; информационное согласие; защита прав потребителей; защита прав пациента; защита прав заемщика

Благодарность. Ценные комментарии были сделаны участниками семинаров в Университете Пенсильвании, Университете Джорджтауна, Университете Мичигана, Университете Тель-Авива и Банках Федерального Резерва в Чикаго и Кливленде. Также авторы выражают глубокую благодарность за финансовую поддержку программы Олин со стороны Чикагского университета и фонда Elkes при Университете Мичигана.

Как цитировать русскоязычную версию статьи: Бен-Шахар О., Шнайдер К. Е. Неэффективность требования раскрытия информации. Ч. 1–2 // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. Т. 11, № 2. С. 170–198. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.11.2017.2.170-198>

* Впервые статья опубликована на английском языке в журнале University of Pennsylvania Law Review. По вопросам коммерческого использования обращаться по адресу: sdesalvo@pennlaw.upenn.edu

Цитирование оригинала статьи на английском языке: Ben-Shahar O., Schneider C. E. The Failure of Mandated Disclosures // University of Pennsylvania Law Review. 2011. Vol. 159. Pp. 647–749.

O. BEN-SHAHAR¹

C. E. SCHNEIDER²

¹ University of Chicago, Chicago, USA

² University of Michigan, Ann Arbor, USA

THE FAILURE OF MANDATED DISCLOSURE*

Objective: to elaborate the conceptual theoretical-legal provisions and scientific recommendations for the substantiating the inefficiency of mandated disclosure.

Methods: general dialectic method of cognition, as well as the general scientific and specific legal methods of research, based on it.

Results: the article explores the spectacular prevalence, and failure, of the single most common technique for protecting personal autonomy in modern society: mandated disclosure. The article has four parts: (1) a comprehensive summary of the recurring use of mandated disclosures, in many forms and circumstances, in the areas of consumer and borrower protection, patient informed consent, contract formation, and constitutional rights; (2) a survey of the empirical literature documenting the failure of the mandated disclosure regime in informing people and in improving their decisions; (3) an account of the multitude of reasons mandated disclosures fail, focusing on the political dynamics underlying the enactments of these mandates, the incentives of disclosers to carry them out, and, most importantly, on the ability of disclosees to use them; and (4) an argument that mandated disclosure not only fails to achieve its stated goal but also leads to unintended consequences that often harm the very people it intends to serve.

Scientific novelty: the article elaborates and introduces into academic sphere the substantiation of the efficiency of mandated disclosure, proves the failure of the mandated disclosure regime in informing people and in improving their decisions, and reveals the unintended consequences that often harm the very people it intends to serve.

Practical significance: the provisions and conclusions of the article can be used in scientific, law-making and law-enforcement activities, and in the educational process of institutions of higher education.

Keywords: Constitutional law; Informational law; Civil law; Disclosure; Informed content; Consumer rights protection; Patient rights protection; Borrower rights protection

Acknowledgements. *Helpful comments were provided by workshop participants at The University of Pennsylvania, Georgetown University, The University of Michigan, Tel-Aviv University, and the Federal Reserve Banks of Chicago and Cleveland. Financial support from the Olin Program at the University of Chicago and the Elkes Fund at the University of Michigan is gratefully acknowledged.*

For citation of Russian version: Ben-Shahar O., Schneider C. E. The Failure of Mandated Disclosures, part 1–2, *Actual Problems of Economics and Law*, 2017, vol. 11, No. 2, pp. 170–198. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.11.2017.2.170-198>

Введение

А. Постановка проблемы

«Обязательное раскрытие информации» – это широко используемый, но редко обсуждаемый способ управления. Он призван улучшить качество решений, принимаемых людьми в процессе их экономических

и общественных взаимоотношений, и в частности, защитить простодушных от более искушенных. Он состоит в том, что обладающий информацией обязан раскрыть ее получателю информации, чтобы последний мог использовать ее для принятия решений, и не позволяет владельцу информации получить преимущество от обладания ею.

* Originally published in *University of Pennsylvania Law Review*. For commercial re-use, please contact: sdesalvo@pennlaw.upenn.edu
For original publication: Ben-Shahar O., Schneider C. E. The Failure of Mandated Disclosures // *University of Pennsylvania Law Review*. 2011. Vol. 159. Pp. 647–749.

К примеру, вы ищете заем, или вам сообщили о необходимости операции по удалению злокачественной опухоли простаты, или вы покупаете компьютер через Интернет, или вас арестовали и собираются допрашивать. Вы никогда раньше не были в такой ситуации. Вы никогда не стояли перед подобным выбором. Он требует информации, которой у вас нет. Кредиторы, врачи, торговцы, полицейские имеют опыт в своем деле и преследуют свои интересы.

Требование обязательного раскрытия информации призвано дать вам информацию для критического анализа ваших возможностей и принятия оптимального решения. Так, кредитное законодательство требует от кредитора сообщать об условиях кредита. Закон об информированном согласии требует, чтобы врач подробно рассказал вам о простатэктомии, радиации, химиотерапии и динамическом наблюдении. Контрактное право требует от поставщика раскрытия условий контракта, таких как гарантии и обязательность обращения в арбитражный суд. Согласно правилу Миранды, полиция обязана сообщить вам о ваших правах. Будучи информированными таким образом, вы достаточно ясно понимаете имеющиеся у вас альтернативы, чтобы принять разумное решение по поводу вашего кредита, заболевания, компьютера или признательных показаний.

Обязательное раскрытие информации встречается повсеместно. Бесчисленные федеральные и локальные акты, муниципальные указы, административные постановления, решения судов требуют зачастую очень сложных процедур раскрытия информации от организаций, выдающих кредиты на покупку автомобиля, на обучение, потребительские или ипотечные кредиты; от выпускающих кредитные карты; от взаимных инвестиционных фондов; от страховых брокеров; от банков, принимающих депозиты; от агентств, составляющих кредитные рейтинги; от консультантов по инвестициям; от операторов банкоматов; от владельцев ломбардов; от микрофинансовых организаций; от организаций, занимающихся лизингом и аукционами; от страховщиков недвижимости, здоровья, жизни, автомобилей, складов и прочего; от компаний, сдающих в аренду автомобили; от автомастерских и автомотоклубов; от агентов по недвижимости, застройщиков и домовладельцев; от организаций, занимающихся таймшером; от продавцов и арендодателей домов на колесах; от владельцев загородных

клубов; от компаний по ремонту жилья; от установщиков охранной сигнализации; от автошкол и других учебных курсов; от поставщиков электроэнергии; от иммиграционных служб; от заводчиков собак; от турагентств; от торговцев предметами искусства; от полиции, врачей и больниц; от социальных организаций; от колледжей и университетов; от ресторанов и других организаций общественного питания; от поставщиков халяльной еды... этот список можно продолжать бесконечно. И это еще не говоря об обязанности, например в рамках общего права, раскрывать информацию до заключения контракта или о недавно расширенных требованиях Верховного суда в области федерального и местного финансового законодательства¹.

Требование раскрытия информации призвано решить реальную проблему: современный мир обрушивает на нас огромное количество важнейших сложных решений, о которых мы ничего не знаем. Неискушенные люди вынуждены иметь дело со специализированными организациями, которые обладают экспертными знаниями в области сложных транзакций. Люди вынуждены решать финансовые проблемы различного рода. Они принимают решения в области медицины. Они покупают вещи, механизм действия которых не понимают и качество которых не могут оценить.

Требование раскрытия информации необходимо не только для решения реальных проблем; оно также основано на правдоподобном допущении: когда речь идет о принятии решения, чем больше информации – тем лучше. Наличие информации помогает принять лучшее решение, повышая самостоятельность. Поскольку люди в наши дни не могут изменить условия многих сделок, раскрытие информации помогает восстановить некоторую долю индивидуального контроля. Возможно, оно также способствует более эффективной работе предприятий.

Хотя требование раскрытия информации необходимо для решения реальных проблем и основано на правдоподобном допущении, оно хронически не достигает своей цели. Даже в тех случаях, когда оно, кажется, выполняет свою функцию, затраты денег,

¹ См. *Citizens United v. FEC*, 130 S. Ct. 876, 913–17 (2010) (финансовое законодательство, запрещающее корпоративные расходы, но требующее раскрытия информации).

усилий и времени обычно значительно превосходят полученные выгоды. Обязательное раскрытие информации имеет различные нежелательные последствия, такие как блокирование более полезных законов и нанесение вреда тем, кому оно призвано помочь.

Регулярные провалы исполнения требования раскрытия информации не только подтверждаются эмпирическими данными – такие провалы неизбежны. Во-первых, требование обязательного раскрытия информации основывается на ложных предпосылках о том, как люди живут, размышляют и принимают решения. Во-вторых, оно базируется на ложных положениях о том, какие решения призвано улучшить. В-третьих, успех этого требования зависит от нереально длинного ряда маловероятных достижений законодателей, владельцев и получателей информации. Другими словами, условия для успешного раскрытия информации так многочисленны и сложны, что возникают крайне редко.

Поскольку мантра раскрытия информации «большое количество информации лучше, чем маленькое» звучит правдоподобно, мы должны четко определить тему и аргументацию нашего исследования. Мы не спрашиваем, какие сведения нужны людям для принятия здравых решений. Мы спрашиваем, работает ли такой способ регулирования, как обязательное раскрытие информации. Мы не утверждаем, что информация *никогда* не помогает людям принимать решения. Мы оспариваем способ регулирования, при котором законодатель требует от владельца информации раскрывать стандартную информацию получателю – тот заранее определенный объем сведений, который, по мнению законодателя, необходим получателю для принятия разумного решения.

Таким образом, наша задача – определить обязательное раскрытие информации как специфический способ регулирования, показать широту его использования, рассмотреть случаи его провалов и объяснить их причины. Мы не ставим задачу предложить альтернативу. Обязательное раскрытие информации применяется так широко – можно сказать, без разбора, – что приходится решать множество не связанных между собой задач в самых разных областях. Мы не думаем, что какой-либо единственный метод регулирования может быть настолько же эффективным при широком употреблении. Мы считаем, что комментаторы и законодатели должны вместо этого предпринять интел-

лектуально сложный и политически болезненный труд по выработке решений существующих проблем. В нашей работе мы намечаем некоторые пути для этого тяжелого, но благодарного труда.

В. Методы исследования

Наша аргументация делится на четыре этапа. Во-первых, мы рассматриваем обязательное раскрытие информации как специфический способ регулирования. Во-вторых, мы показываем экстенсивные и интенсивные масштабы обязательного раскрытия информации. Для этого мы изучили несколько сотен законодательных актов, касающихся обязательного раскрытия информации в трех штатах (Калифорния, Мичиган и Иллинойс). Кроме того, хотя и с меньшей систематичностью, мы рассмотрели федеральные законы, административные постановления и судебные прецеденты, касающиеся обязательного раскрытия информации. В разд. 1 мы приводим примеры обязательного раскрытия информации из многих сфер, обсуждаем виды информации, подлежащей раскрытию, и изучаем форматы раскрытия информации. В-третьих, мы рассматриваем вопрос о действенности требования раскрытия информации. Эти требования настолько широко распространены в самых разных областях, что трудно оценить их по существу. Вместо этого мы оцениваем лишь эмпирические исследования по этому вопросу. И вывод, который можно сделать, состоит в том, что требование обязательного раскрытия информации в целом не достигает своих целей. Четвертый шаг, возможно, самый важный, – это дать объяснение неспособности обязательного раскрытия информации достичь поставленных перед ним целей. Мы рассмотрим все системные факторы, которые не позволяют законодателям и обладателям информации выполнить все условия, необходимые для эффективной реализации требования обязательного раскрытия информации, а также исследуем динамику его действия.

С. Стиль изложения

Исследование действия требования раскрытия информации сталкивается с той же проблемой, что и само это требование: количество информации превышает как возможности обладателя информации описать ее, так и получателя воспринять ее. Полный обзор всех многочисленных примеров обязательного раскрытия информации потребовал бы рассмотрения

тысяч законов, постановлений и положений, а также привел бы к широко распространенной ошибке всех сотрудников законодательных органов, а именно бессмысленной перегрузке читателей.

По той же причине мы призываем наших читателей изучать данную статью выборочно. В частности, разд. I и II, содержащие обзор литературы, адресованы лишь узким специалистам. Если для читателя очевиден тезис, что требование раскрытия информации имеет чрезвычайно широкое распространение, то он может пропустить разд. I. Если же он согласен с менее очевидным, но широко отраженным в документах тезисом о том, что таковые требования по большей части неэффективны, то он может пропустить разд. II. В этом случае можно сосредоточиться на разд. III и IV, которые содержат не только основную аналитическую часть данной работы, но и дополнительные примеры повсеместного распространения и явной неэффективности обязательного раскрытия информации.

I. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЯ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ

В настоящее время требование обязательного раскрытия информации является стандартным, можно даже сказать любимым, оружием в арсенале законодательных и административных органов, судов, интерпретаторов законов. В данном разделе мы приведем несколько парадигматических примеров обязательного раскрытия информации, показывающих, насколько стандартным стало это требование, и сделаем обзор всей области применения данного требования.

A. Три парадигматических примера обязательного раскрытия информации

1. Условия кредита

Выбор условий, на которых можно взять в долг деньги, представляет собой пример уникального, комплексного и имеющего долговременные последствия решения, помочь которому призвано требование обязательного раскрытия информации. Кредиторы обладают информацией, способной повлиять на решение, но могут иметь причины не сообщать эту информацию заемщикам. Законодатели принимают подробные законы, обязывающие кредиторов предоставлять заемщикам информацию, причем, как правило, достаточно подробную.

Например, Закон о точности сведений об условиях займа (the Truth in Lending Act) (TILA)², принятый в 1968 г., и многие законы штатов требуют от кредиторов раскрытия информации о процентных ставках и платежах. Некоторые законодательные акты устанавливают параметры, отражающие весь комплекс обязанностей по кредиту; другие устанавливают необходимость использования конкретных формулировок, таких как возможность досрочного погашения, минимальные суммы платежей и многое другое³. Например, попробуйте расшифровать «мини»-TILA штата Иллинойс (это типичный пример законодательного акта, требующего раскрытия конкретного положения контракта): согласно Положению 78, затраты по кредиту рассчитываются для всех неполных платежных периодов, первоначально установленных или отложенных, которые следуют за датой платежа, при этом доля первоначально начисленного процента так же относится к общему первоначально начисленному проценту, как сумма остатка, установленная к выплате в течение платежного периода, к сумме всех установленных ежемесячных остатков согласно первоначальному контракту⁴.

Закон TILA был первым законом о защите потребителей и стал образцом для большинства законодательных актов в сфере потребительского кредитования [1, pp. 233, 234] – той области законодательства, которая в настоящее время обязывает раскрывать подробную информацию о кредитах, кредитных картах, займах на покупку автомобилей, на оплату учебы, на покупку недвижимости и др.⁵ Например,

² 15 U.S.C. § 1601–1667 (2006); accord 12 C.F.R. pt. 226 (2010); ср. Truth in Savings Act § 263, 12 U.S.C. § 4302 (обязанность банков раскрывать процентные ставки и условия требования по процентным счетам). Основной элемент информации, подлежащий раскрытию согласно TILA, – это годовая процентная ставка, стандартная мера стоимости кредита. См. 15 U.S.C. § 1606, 1631–1649.

³ См., например, MICH. COMP. LAWS ANN. § 390.1222 (West 1997) (требование раскрытия условий платежа, штрафов и иных условий образовательного кредита).

⁴ 205 ILL. COMP. STAT. ANN. 670/16(m) (West 2007).

⁵ Consumer Leasing Regulation M, 12 C.F.R. § 213.3 (2010); см. также пресс-релиз Федерального резерва (27 сентября 1996 г.). URL: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/press/boardacts/1996/19960927/default.htm> (изменения в Положении M, призванные «упростить и прояснить требование раскрытия информации при лизинге автомобилей и других видах сделок в потребительском лизинге»).

эмитент кредитных карт обязан сообщать обо всех условиях договора и стандартным образом выделять ключевые условия, такие как годовая процентная ставка и условия платежей⁶.

Требования раскрытия информации часто продиктованы стремлением защитить заемщиков с низким уровнем доходов. Так, ломбарды – первостепенный источник финансовых средств для финансово уязвимых слоев населения – обязаны подробно сообщать о процентных ставках, возможностях выкупа, платежах, издержках и максимальных значениях процентной ставки, предусмотренных законом⁷. Микрокредитные организации обязаны предупреждать заемщиков, что заем не решит их долгосрочных проблем, что существуют другие способы выплаты долга и что заемщики не могут подвергаться уголовному преследованию за задержку выплат⁸. Организации, предоставляющие аренду под выкуп, должны сообщать реальную разницу в стоимости аренды и выкупа, а также информацию о других платежах⁹. При продаже в рассрочку должна предоставляться информация о множестве финансовых аспектов таких транзакций¹⁰.

Требования раскрытия информации играют важную роль и в другой категории кредитов – ипотечном кредитовании, в том числе предполагающем высокую степень риска¹¹. Закон «О процедуре расчетов по не-

движимости» (RESPA) от 1974 г.¹² и Закон «О защите прав домовладельцев и акционеров» (НОЕРА) от 1994 г.¹³, объединенные под названием «правило Z»¹⁴, являются в первую очередь законами об обязательном раскрытии информации. Эти законы требуют письменных уведомлений об обязательности страхования ипотеки¹⁵, информирования обо всех существенных фактах в договоре с ипотечным брокером¹⁶, о праве заемщика отказаться от обязательств после получения услуг по ипотечному кредитованию¹⁷, об обязанности кредитора сообщать об изменениях в условиях кредита¹⁸ и т. д. Кредитор должен также сообщить, что невыполнение обязательств может привести к лишению права выкупа закладной и что допустимо торговаться о более низких ставках¹⁹.

2. Информированное согласие

Пациенты часто сталкиваются с необходимостью делать выбор в незнакомых, но жизненно важных ситуациях, зависящих от комплексных факторов, в которых они мало понимают. Врачи лучше понима-

НИЗКОЙ ЦЕНЕ... ИТОГОВАЯ ЦЕНА И СУММЫ ВЫПЛАТ МОГУТ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАЗЛИЧАТЬСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МНОЖЕСТВА ФАКТОРОВ... ВЫ МОЖЕТЕ ПОТЕРЯТЬ ВАШЕ ЖИЛИЩЕ И ВЛОЖЕННЫЕ В НЕГО ДЕНЬГИ, ЕСЛИ НЕ ВЫПОЛНИТЕ ФИНАНСОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДАННОМУ ЗАЙМУ...» (все прописные буквы в оригинале).

¹² 12 U.S.C. § 2601–2617 (2006).

¹³ Pub. L. No. 103–325, 108 Stat. 2190 (кодифицируется в различных разд. 15 U.S.C.).

¹⁴ 12 C.F.R. § 226.32 (2010).

¹⁵ Например, 765 Ill. Comp. Stat. Ann. 930/15 (West 2001).

¹⁶ Например, 205 ILL. COMP. STAT. ANN. 635/5-7(a) (3) (West 2009).

¹⁷ См., например, 765 ILL. COMP. STAT. ANN. 940/10 (West 2009) (требование к консультантам по недвижимости сообщать клиентам об их праве расторгнуть договор на услуги консультанта).

¹⁸ См., например, 205 ILL. COMP. STAT. ANN. 635/5-9 (West 2009) (обязанность лицензиата сообщать обо всех существенных изменениях в условиях займа).

¹⁹ См., например, CAL. CIV. CODE § 2971 (West 1993) (требование арендодателям сообщать о том, что ипотечный заем обеспечен залогом недвижимости и «неоплата кредита может привести к потере жилья»); MICH. COMP. LAWS ANN. § 445.1637 (West 2009) (требование к арендодателям до заключения контракта предоставлять уведомление, в котором потенциальным заемщикам предлагается «узнать и сравнить процентные ставки по займам и суммы платежей» и воспользоваться услугами консультанта по кредитованию).

⁶ См., например, CAL. CIV. CODE § 1748.11(a), 1748.13(a) (West 2009) (требование к кредиторам раскрывать информацию об условиях пользования кредитной картой в процессе ее получения и указывать в каждом счете последствия неполного погашения очередного платежа).

⁷ Например, 205 ILL. COMP. STAT. ANN. 510/2 (West 2007).

⁸ Например, 815 ILL COMP. STAT. ANN. 122/2-20 (West 2008).

⁹ Например, CAL. CIV. CODE § 1812.623(a) (West 2009); MICH. COMP. LAWS ANN. § 445.953 (West 2002).

¹⁰ См., например, MICH. COMP. LAWS ANN. § 445.853 (West 2002) (требование раскрытия общей стоимости, сумм платежей, страховки, остатка, соотношения «цена – время» и других сведений при продаже в рассрочку); ILL. ADMIN. CODE tit. 14, § 475.610 (2009) (разъяснение требования раскрытия информации при рекламировании продажи автомобилей в кредит); 815 ILL. COMP. STAT. Ann. 375/2.9 (West 2007) (определение термина «финансовые обязательства» для целей раскрытия информации при продаже автомобилей в рассрочку).

¹¹ См., например, 815 ILL. COMP. STAT. ANN. 137/95 (West 2008) (требование к продавцам ипотечных кредитов сообщать покупателям, что они «МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ЗАЕМ ПО БОЛЕЕ

ют эти факторы, но у них может не быть достаточно времени, интереса, склонности или мастерства, чтобы просвещать своих пациентов. Чтобы пациенты могли принимать решения в медицинской сфере, врачи должны рассказать им о преимуществах и недостатках их выбора²⁰. Не всякое требование раскрытия информации получало такую безоговорочную поддержку, как доктрина информированного согласия. Оно было подтверждено в течение многих десятилетий множеством судов, законодательных и административных органов. Медицинские и исследовательские организации считают это требование само собой разумеющимся.

Информированное согласие может потребовать значительного раскрытия информации. Разнообразие заболеваний и методов лечения огромно, и врачи должны сообщать пациентам всю информацию, которую разумный человек может использовать при принятии решения. Это положение понимается чрезвычайно широко. Например, «суды все чаще включают врачебную и финансовую информацию в сферу понятия информированного согласия» [2]²¹.

Особое внимание следует уделить раскрытию информации в случае конфликта интересов. В одном нашумевшем случае суд постановил, что «врач, стремящийся получить согласие пациента на медицинскую процедуру, должен... раскрыть информацию о личных интересах исследовательского или экономического характера, не относящихся к здоровью пациента, которые могут повлиять на его медицинское суждение»²². Другой суд расширил этот принцип, постановив, что врач должен ставить пациентов в известность о своей компетентности в выполнении медицинских процедур и о более высокой компетенции других врачей²³.

Кроме того, «в ряде штатов были приняты расширенные версии положений об обязанностях в сфере информированного согласия, в основном в ответ на активное лоббирование со стороны пациентов» [3, pp. 1701, 1779]. Часто такие положения призваны не столько информировать, сколько убеждать. Например, более чем треть штатов имеют законодательные акты, предписывающие врачам давать пациентам информацию о лечении рака груди с помощью хирургического удаления опухоли, а не грудной железы [4, pp. 261, 379–381]. В некоторых штатах закон определяет, что именно врачи должны говорить женщинам, желающим сделать аборт. Так, в деле *Planned Parenthood of Southeastern Pennsylvania v. Casey*, Верховный суд утвердил законность постановления, которое требовало от врачей информировать женщин о сущности данной процедуры, рисках для здоровья и способности к деторождению и о «вероятном внутриутробном возрасте нерожденного ребенка». Врач... должен сообщить женщине о наличии опубликованных на государственном уровне материалов, описывающих плод и дающих информацию о медицинской помощи во время родов, об обязанностях отца по отношению к ребенку и содержащих список организаций, занимающихся усыновлением и другими услугами, являющимися альтернативой аборту²⁴.

Информированное согласие достигает своей высшей – или низшей – точки в системе Совета по исследовательской этике (*Institutional Review Board (IRB)*). Ни один исследователь, желающий получить государственное финансирование и связанный со сбором «персональной» информации о человеке, не сможет начать работу без официального разрешения Совета по исследовательской этике, который (кроме прочего) должен одобрить формулировки, с помощью которых объекты исследований выражают свое согласие на участие²⁵.

3. Стандартные соглашения

Законодательство о точности сведений об условиях займа и доктрина информированного согласия имеют дело со специфическими видами транзакций. Однако

²⁰ Два классических примера информированного согласия, см. *Canterbury v. Spence*, 464 F.2d 772 (D.C. Cir. 1972), and *Cobbs v. Grant*, 502 P.2d 1 (Cal. 1972). Пример законодательства см. GA. CODE ANN. § 31-9-6.1 (2006).

²¹ Например, «суд постановил, что выплаты со стороны производителя фармацевтической продукции за прописывание определенного вида медикаментов относятся к области информированного согласия и обязанности врача». [2] (цит. D.A.B. v. Brown, 570 N.W.2d 168 (Minn. Ct. App. 1997)).

²² *Moore v. Regents of the Univ. of Cal.*, 793 P.2d 479, 485 (Cal. 1990).

²³ *Johnson v. Kokemoor*, 545 N.W.2d 495, 510 (Wis. 1996).

²⁴ 505 U.S. 833, 881 (1992) (цит. 18 PA. CONS. STAT. § 3205 (2008 & Supp. 2009)).

²⁵ См. в целом 45 C.F.R. pt. 46 (2009) (требование следовать процедурам защиты людей, являющихся объектами исследований).

в системе общего права издавна существует требование раскрытия информации сторонами контракта²⁶. В последнее время особое внимание привлекает такое явление в сфере договоров, как мелкий шрифт. Условия многих потребительских сделок прячутся среди других условий пакета, или выходят на экране компьютера с кнопкой «Я согласен», или печатаются на обороте бланка заказа. Обычно эти условия касаются прав, зависящих от обстоятельств, – например, это гарантийные обязательства, методы разрешения споров или возмещения ущерба. Поскольку такие малопонятные и недоступные формулировки могут скрывать преднамеренные и непреднамеренные ловушки, законодательные органы, суды и комментаторы законов выработали требования по раскрытию информации. После нескольких судебных дел, в которых стандартные формулировки были признаны обязательными, даже если они не были известны покупателю до совершения сделки²⁷, необходимость реформирования в данной сфере стала очевидной. Например, выработанные Американским институтом права (the American Law Institute (ALI)) «Принципы контрактного права в области программного обеспечения» (Principles of the Law of Software Contracts) исключают такие условия из контракта, если нет возможности прочитать их перед покупкой²⁸. Обоснование этого принципа стандартное: защита «автономии» потребителей²⁹. Аналогичным образом «Проект общей справочной схемы» (The European Draft Common Frame of Reference) (предлагаемый свод коммерческого права для европейского сообщества) признает, что потребители находятся «в крайне невыгодном положении с точки зрения информи-

рованности», и требует обязательного раскрытия информации³⁰.

Принцип «наличия возможности прочитать» проявляется также в некоторых специфических контекстах. Например, Закон Магнусона – Мосса о гарантийных обязательствах (the Magnuson – Moss Warranty Act) требует, чтобы отказ от гарантийных обязательств был выражен «явно», «простым и понятным языком»³¹. Аналогично Закон U.C.C. § 2-316 требует недвусмысленного отказа от гарантийных обязательств³². Законодательные акты отдельных штатов относятся к таким областям, как обязательное обращение в арбитражный суд³³, предупреждение о риске, правила возврата товара³⁴, модификации контракта³⁵. Одним из известнейших примеров выполнения этих требований является использование шрифта «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ БУКВЫ» в потребительских контрактах.

Доктрина законов о процессуальной недобросовестности и против обмана потребителей также привела к созданию требований раскрытия информации перед заключением контракта. Условия, которые не были раскрыты, могут быть признаны процессуально незаконными, особенно если они противоречат разумным ожиданиям потребителя [6, pp. 57–58]. Например, положение, отменяющее ответственность за незнание, если считать, что такое положение само по себе законно, «должно быть четко напечатано или явно продемонстрировано» [7, pp. 478, 523].

³⁰ Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law § II. -3:103, -3:105 (Study Grp. on a Eur. Civil Code & Research Grp. on EC Private Law, Draft Common Frame of Reference, interim outline ed. 2008).

³¹ 15 U.S.C. § 2302 (2006).

³² U.C.C. § 2-316(2) (2009).

³³ См., например, CAL. HEALTH & SAFETY CODE § 1363.1 (West 2008) (требование «явно указывать на бланке договора» обязательность обращения в арбитражный суд при спорах относительно плана лечения).

³⁴ См., например, CAL. CIV. CODE § 1723 (West 2009) (информирование покупателей о правилах возврата товара с помощью «текста правил, открыто размещенного» в различных местах); N.Y. GEN. BUS. LAW § 218-a (McKinney 2004) (подробное разъяснение, где именно торговая организация должна «открыто размещать» правила возврата товара).

³⁵ См., например, 205 ILL. COMP. STAT. ANN. 635/5-9 (West Supp. 2009) (требование раскрытия информации о любых существенных изменениях в условиях ипотечного займа на жилое помещение).

²⁶ Более подробное обсуждение доктрины раскрытия информации в контрактном праве – см. [5].

²⁷ См., например, Hill v. Gateway 2000, Inc., 105 F.3d 1147, 1150-51 (7th Cir 1997) (обязательство включить пункт об арбитраже в условия доставки компьютеров); ProCD, Inc. v. Zeidenberg, 86 F.3d 1447, 1452-53 (7th Cir. 1996) (требование признания гарантийных обязательств на потребительские товары, если потребитель не отказался от них явным образом).

²⁸ См. Principles of the Law of Software Contracts, § 2.02(c) (2) (2010) (требование «указания на и предоставления доступа к стандартной форме до совершения платежа или... перед завершением передачи»).

²⁹ Там же, Ch. 2, topic 2, p. 118.

В. Другие области применения требования раскрытия информации

1. Финансовые транзакции

Множество законодательных актов устанавливают положения, подобные закону ТПЛА, для других финансовых операций: депозиты, сбережения, совместные фонды и др.³⁶ При этом информация часто представлена в сложной для понимания форме, как текст закона ТПЛА или уведомления о выплатах в случае ипотеки, поскольку включает множество параметров, таких как процентные ставки, суммы платежей, права, обязанности, определения³⁷. В других случаях законодатели стараются «разделить» эти требования, тем самым фокусируя внимание на отдельных параметрах. Например, Федеральный резервный фонд недавно предложил закон, направленный на решение проблемы высоких процентных ставок при снятии наличных или пользовании овердрафтом через банкоматы³⁸. Этот закон не ограничивает процентные ставки банков; он лишь требует предупреждать о них клиентов и брать с них роспись о получении уведомления на отдельном бланке.

Раскрытие информации в финансовой сфере затрагивает все аспекты защиты прав потребителей. Если коммерческая организация хочет использовать финансовую информацию о своем клиенте, то она должна сообщить ему о его праве предотвратить это, а также объяснить (мелким шрифтом), как

именно это сделать³⁹. Финансовые брокеры должны раскрывать информацию о своем опыте работы, обязанностях и комиссиях, а также предупреждать клиентов, что «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ НЕ ПРОВОДИТ ПРОВЕРОК И НЕ ОДОБРЯЕТ, НЕ РЕКОМЕНДУЕТ, НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ И НЕ СПОНСИРУЕТ КАКИЕ-ЛИБО АГЕНТСКИЕ ДОГОВОРЫ ЗАЙМА»⁴⁰. Консультанты по инвестициям должны предоставить сводку своих прошлых ошибок, включая нарушения закона и дисциплинарные наказания⁴¹. Кредитные организации должны разъяснять клиентам их права, предусмотренные федеральными законами и законами штатов⁴². Кредиторы, увязывающие свои займы со страхованием, должны сообщать клиентам, требуется ли страховка по закону и является ли она дублирующей⁴³. Операторы банкоматов должны предостерегать от использования банкоматов в темное время суток, в одиночестве и при опасных обстоятельствах⁴⁴.

Классическим примером обязательного раскрытия информации является совокупность законов и правил в сфере ценных бумаг. Они касаются в основном работы экспертов, и поэтому находятся за рамками нашего исследования. Однако эти законодательные акты также регулируют вопросы продаж ценных бумаг частным лицам, а некоторые положения специально направлены на помощь непрофессионалам.

2. Страхование

Страховые сделки требуют сложных расчетов с учетом непредвиденных расходов. Человек, купивший страховку, не может судить о ее ценности, поскольку она зависит от актуарных допущений, которых он не знает и не может проанализировать. Кроме того, качество страховки нельзя оценить, пока не случится материального ущерба, когда уже поздно переключаться на другой страховой продукт. В страховых сделках, связанных с инвестированием

³⁶ Банки обязаны раскрывать информацию вкладчикам при открытии счетов или желании провести какие-либо транзакции. См., например, CAL. FIN. CODE § 23035(d) (West Supp. 2009) (описание требований раскрытия информации при отложенных транзакциях с вкладами); 205 ILL. COMP. STAT. ANN. 605/3 (West 2007) (требование финансовым организациям раскрывать условия по потребительским вкладам). Закон о достоверности информации в сфере сбережений (The Truth in Savings Act, 12 U.S.C. § 4301–4413 (2006)), как предусмотрено правилом DD, 12 C.F.R. pt. 230 (2010), устанавливает перечень условий и параметров, которые должны быть раскрыты депозитарным учреждением, и способ раскрытия данной информации. Правила SEC требуют раскрытия информации о ставках совместных фондов. См. Shareholder Reports and Quarterly Portfolio Disclosure of Registered Management Investment Companies, Securities Act Release No. 8393, Exchange Act Release No. 49,333, Investment Company Act Release No. 26,372, 69 Fed. Reg. 11,244, 11,245 (Mar. 9, 2004) (кодифицировано в различных частях 17 C.F.R.).

³⁷ 24 C.F.R. pt. 3500 app. C.

³⁸ 12 C.F.R. § 205.17.

³⁹ Например, MICH. COMP. LAWS ANN. § 500.519, .529, .543 (West 2002).

⁴⁰ 815 ILL. COMP. STAT. ANN. 175/15-30 (West 2008) (все прописные буквы в оригинале).

⁴¹ Например, ILL. ADMIN. CODE, tit. 14, § 130.847 (2009).

⁴² 15 U.S.C. § 1681b(b), 1681g(c)(2) (2006).

⁴³ Например, CAL. INS. CODE § 1758.97 (West 2005).

⁴⁴ Например, 205 ILL. COMP. STAT. ANN. 695/15 (West 2007).

(например, при страховании жизни или ипотеки), эти проблемы еще более усиливаются. Поэтому на законодательном уровне делаются попытки решить их.

Закон защищает покупателей страховок, во-первых, с помощью надзорных мер, таких как сертификация стандартных страховых полисов. Однако в большей степени клиентов страховых компаний защищают законы о раскрытии информации. Согласно этим законам страховщики зачастую должны не только информировать об условиях страхования, но и особо подчеркивать те условия, которые могут вызвать неожиданные затруднения. В Иллинойсе, например, страховщики обязаны обнародовать все суммы оплаты помимо страховой премии⁴⁵. Законы о финансировании страховок требуют сообщать о способах оплаты страховки со стороны клиентов⁴⁶. Требуется также сообщать о страховых продуктах с инвестиционными рисками⁴⁷. Законы о страховании жилых помещений должны содержать напоминание о том, что затраты на капитальный ремонт могут отличаться от его рыночной стоимости⁴⁸. Законодатели штата Калифорния разработали проект «Билля о правах страхователя жилой недвижимости», положения которого страхователи также должны сообщать клиентам⁴⁹. А поскольку обязательное раскрытие информации может удержать клиентов от покупки ненужных им страховок, страховщики должны также сообщать своим клиентам, что они не обязаны покупать страховки, привязанные к другим услугам, например, страховать автомобиль при его аренде⁵⁰ или имущество при аренде склада⁵¹.

Страхование жизни особенно чревато возможностью неверных решений со стороны клиента. Например, поскольку люди часто меняют свое решение

о том, как распорядиться выплатами по страховке, им необходимо сообщать об их праве изменить свое решение⁵². Аналогично ряд законов устанавливают требование к держателю дома престарелых сообщать своим пациентам об альтернативных вариантах реализации полиса страхования жизни, например, о повышенных выплатах со стороны страховщика; а также информировать о негативных аспектах пребывания в доме престарелых, таких как изменение налогообложения, прав кредиторов, прекращение действия полиса медицинского страхования Medicaid; объяснить другие негативные последствия⁵³.

3. Здравоохранение

Информированное согласие – лишь один из случаев требования раскрытия информации в медицинском законодательстве. Например, поскольку Конгресс считал, что подробные инструкции использовались неэффективно, был принят Закон о самоопределении пациента (the Patient Self-Determination Act (PSDA)), согласно которому больницы, поликлиники, дома престарелых, хосписы и другие медицинские учреждения должны предоставлять пациентам «письменную информацию... относительно – (1) прав индивидуума согласно законам штата... принимать решения относительно... медицинского обслуживания, включая право... отказаться от... лечения и право формулировать дальнейшие указания, и (2) политики медицинского учреждения... в отношении реализации данных прав»⁵⁴.

Поскольку Министерство здравоохранения и социального обеспечения (HHS) сочло, что нарушено право пациентов на частную жизнь, им были разработаны подробные указания, соответствующие положениям «Закона о перемещаемости и подотчетности страхования здоровья» (HIPAA), согласно которому учреждения должны сообщать пациентам о правилах охраны частной жизни, принятых в данном учреж-

⁴⁵ 215 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/500-80(e) (West 2008).

⁴⁶ См., например, CAL. INS. CODE § 778.4(a) (West 2005) (требование раскрытия информации со стороны агентов по страхованию от пожаров и несчастных случаев до подписания нового или возобновленного договора); 215 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/513a9 (требование раскрытия информации при заключении договоров о финансовом вознаграждении).

⁴⁷ Например, CAL. INS. CODE § 762; 215 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/1409.

⁴⁸ Например, CAL. INS. CODE § 10101, 10102(a).

⁴⁹ Там же, § 10103.5.

⁵⁰ Например, там же, § 1758.86; 215 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/500-105(b) (3); 625 ILL. COMP. STAT. ANN. 27/20.

⁵¹ Например, 215 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/500-107(b) (2) (B).

⁵² См., например, MICH. COMP. LAWS ANN. § 500.2080(6) (d) (West 2008) (право застрахованного лица отменить страхование жизни переходит к похоронным службам).

⁵³ Например, 215 ILL. COMP. Stat. Ann. 158/35. Неизлечимо больные пациенты хосписа могут передать свои будущие посмертные страховые выплаты в обмен на оплату ухода или выплату отдельных сумм немедленно. Там же, 159/5.

⁵⁴ 42 U.S.C. § 1395cc(f) (1) (A) (2006).

дени⁵⁵. Из-за широко распространенных опасений по поводу конфликтов интересов поставщики медицинских услуг должны сообщать о получении ими «финансовых бонусов» при направлении к врачу или назначении процедур⁵⁶.

Еще одна область, где требуется раскрытие значительного количества информации, – это программа, выдвинутая недавно совместно работодателями и правительством: «Медицинское обслуживание, ориентированное на потребителя». Данная программа предоставляет клиентам возможность формировать собственный план медицинского обслуживания, выбирая врачей, больницы, виды исследований и лечения⁵⁷. По словам бывшего главы NHS, «мы предлагаем более благоприятный вариант – обеспечить получателей услуг надежной информацией относительно стоимости и качества услуг. Имея такую информацию, они смогут принимать решения, способствующие снижению цены и повышению качества»⁵⁸. Однако эффективность данной программы зависит от доступности «надежной информации» для пациентов; таким образом, раскрытие информации становится как обязательным по закону, так и необходимым.

4. Правило Миранды

Как известно, Пятая поправка была введена в действие Верховным судом через требование раскрытия информации: «...человек, взятый под стражу... должен быть ясно и недвусмысленно уведомлен о своем праве на молчание и о том, что все сказанное может быть использовано против него в суде. Подозреваемый должен быть ясно и недвусмысленно уведомлен о своем праве на адвоката, о праве давать показания во время допроса в присутствии адвоката, и о том, что, если подозреваемый не имеет возможности оплатить услуги адвоката, они будут предоставлены за счет казны»⁵⁹.

Во многих юрисдикциях требование раскрытия информации стремятся сделать более «осмысленным», например, уточняя, что дознаватели должны говорить на языке, понятном подозреваемому, спросить подо-

зреваемого, понимает ли он данное предупреждение, сообщить подозреваемому о его праве прекратить допрос. Недавнее решение Верховного суда подтверждает, что требование раскрытия информации – главное направление защиты прав подозреваемых⁶⁰.

5. Товары и услуги

Многие потребители знакомы с такими широко распространенными правилами раскрытия информации в сфере торговли, как требование указания цены⁶¹, информации о питательных веществах⁶², правдивости рекламы⁶³. Требования в отдельных отраслях менее известны. Даже беглый обзор этого обширного и разнородного списка показывает, насколько сильно законодатели полагаются на требование раскрытия информации.

Случаи злоупотреблений в торговле привели к принятию законов в области «продукции, связанной со смертью» (это похоронные принадлежности, услуги похоронных бюро и участки на кладбищах)⁶⁴. «Правила работы в похоронной отрасли», принятые Федеральной комиссией по торговле (FTC), требуют раскрытия информации о ценах⁶⁵. В различных штатах существуют положения, обязывающие производителей услуг сообщать информацию о своей компетентности, схемах оплаты, возможности клиенту отказаться от обязательств, о дополнительных услугах, не включенных в пакет услуг, и даже об уведомлении, гласящем: «НЕТ НАУЧНЫХ И ДРУГИХ ДАННЫХ,

⁶⁰ См. *Berghuis v. Thompkins*, 130 S. Ct. 2250, 2259–60 (2010) (обоснование того, что подозреваемый, хранящий молчание, не может быть приравнен к подозреваемому, осуществляющему свои права); см. также [10] (обоснование, что *Berghuis* «считает [правило Миранды] необязательным требованием раскрытия информации, а не методом защиты от принудительного допроса»).

⁶¹ Например, N.Y. AGRIC. & MKTS. LAW § 214-i (McKinney 2004).

⁶² 21 C.F.R. § 101.9 (2010).

⁶³ См., например, Federal Trade Commission Act § 15, 15 U.S.C. § 55(a) (1) (2006) (рассмотрение способов распознать вводящую в заблуждение рекламу); см. также [11, pp. 491, 495–501] (рассмотрение способов распознать лживую рекламу).

⁶⁴ Классический пример – [12].

⁶⁵ 16 C.F.R. § 453.2 (2010); см. также FED. TRADE COMM'N, COMPLYING WITH THE FUNERAL Rule 6 (2004). URL: <http://www.ftc.gov/bcp/edu/pubs/business/adv/bus05.pdf> (объяснение «Общего прайс-листа» с требованием раскрытия шести видов информации).

⁵⁵ 45 C.F.R. § 164.520 (2009).

⁵⁶ Например, Cal. Health & Safety Code § 1367.10 (West 2008).

⁵⁷ Расширенное обсуждение см. [8, pp. 62–65].

⁵⁸ [9] (цит. секретаря Michael Leavitt).

⁵⁹ *Miranda v. Arizona*, 384 U.S. 436, 478–79 (1966).

ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ, ЧТО ГРОБ С ЗАПИРАЮЩИМ УСТРОЙСТВОМ СОХРАНЯЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ОСТАНКИ»⁶⁶.

Многие требования раскрытия информации относятся к сделкам с автомобилями. Дилеры должны информировать о недостатках перепродаваемых автомобилей⁶⁷. Продавцы подержанных машин должны сообщать показания одометра (забычивым покупателям?)⁶⁸. Поставщики услуг эвакуаторов должны озвучивать стоимость, правила и условия страховки до начала оказания услуг⁶⁹. Автомастерские и продавцы запчастей должны, кроме информации об отдельных ценах на запчасти, объяснять структуру общей стоимости работ и вид используемых запчастей⁷⁰. Многие виды ремонтных работ, например установка шаровых шарниров, требуют особого уведомления⁷¹. Компании, сдающие машины в аренду, должны сообщить клиенту об ответственности за утрату и повреждение автомобиля, а в случае если клиент отказывается заключать договор о страхова-

нии – о порядке возмещения ущерба⁷². Автоклубы, рекламирующие дилеров своим членам, должны сообщать о комиссионных выплатах, которые они получают от этих дилеров⁷³.

Агенты по продаже недвижимости должны информировать покупателей о своих агентских обязанностях⁷⁴. Например, в Калифорнии продавцы жилой недвижимости подпадают под более чем 40 законов о раскрытии информации⁷⁵. Владельцы жилой недвижимости, сдаваемой в аренду, обязаны сообщать о случаях нарушения законов и неоконченных тяжбах⁷⁶. Программы, работающие по системе «таймшер», должны подробно описывать права клиентов⁷⁷. Кемпинги для членов клубов должны обнародовать сведения об опыте работы операторов, деловой истории руководителей и др.⁷⁸ Продавцы и арендодатели передвижных домов и участков для их установки обязаны ежегодно подавать сведения о ценах, обязательствах и повышении арендной платы⁷⁹.

В договорах о капитальном ремонте и обслуживании жилых помещений должны указываться права клиентов, а также право исполнителя работ на наложение ареста на имущество должника, изложенное подробно, но понятным языком⁸⁰. В законе оговорены даже конкретные работы: например, залоговое право установщика сигнализации должно быть описано и определено⁸¹.

⁶⁶ CAL. BUS. & PROF. CODE § 17530.7(c) (West 2008) (все прописные буквы в оригинале). О продажах мест на кладбище при жизни см., например, 815 ILL. COMP. STAT. ANN. 390/14(a) (West 2008); о продажах похоронных принадлежностей при жизни см. 225 ILL. COMP. STAT. ANN. 45/1a-1(a) (3) (A) (West 2007). См. также Illinois Consumers' Guide to Pre-Need Funeral and Burial Purchases, ILL. Admin. Code tit. 38, § 610 exh. A (2009) (уведомление покупателей об условиях покупки, характеристиках товара, методах платежа и правилах возврата).

⁶⁷ См., например, CAL. CIV. CODE § 1793.23 (West 2009) (требование раскрытия информации в рамках закона Lemon Law Buyback, если автомобиль был перепродан из-за дефекта); 625 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/5-104.2 (West 2008) (требование раскрытия информации, если автомобиль был перепродан из-за невыполнения гарантийных обязательств).

⁶⁸ Например, MICH. COMP. LAWS ANN. § 257.233a (West 2007).

⁶⁹ Например, 625 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/18d-120, 5/18d-130 (требование раскрытия информации владельцу автомобиля перед эвакуацией поврежденного или неспособного к передвижению автомобиля).

⁷⁰ См., например, 815 ILL. COMP. STAT. ANN. 306/15(a), 306/20, 306/50 (запрет на работы стоимостью свыше ста долларов до получения разрешения владельца после его информирования); там же, 308/15(b), 308/20, 308/50 (требование раскрытия информации об оценке и стоимости ремонта); см. также CAL. BUS. & PROF. CODE § 9875.1 (West 2008) (требование раскрытия информации, если запасные части поступили из вторичного источника).

⁷¹ Например, CHI., ILL., MUN. CODE 4-228-120 (2010).

⁷² Например, CAL. CIV. CODE § 1936(g) (1) (West Supp. 2009).

⁷³ Например, CAL. INS. CODE § 12150 (1) (West 2005).

⁷⁴ Например, MICH. COMP. LAWS ANN. § 339.2517 (West 2004).

⁷⁵ См. State of Cal. Dep't of Real Estate, Disclosures in Real Property Transactions (6-е изд., 2005). URL: http://www.dre.ca.gov/pub_disclosures.html.

⁷⁶ Например, CHI., ILL., MUN. CODE § 5-12-100 (2010).

⁷⁷ Например, CAL. BUS. & PROF. CODE § 11211, 11216 (West 2008).

⁷⁸ Например, CAL. CIV. CODE § 1812.302 (West 2009).

⁷⁹ Например, 765 ILL. COMP. STAT. ANN. 745/6.5 (West Supp. 2009).

⁸⁰ Например, CAL. BUS. & PROF. CODE § 7159 (West Supp. 2009); см. там же, § 7159.10 (список видов информации, подлежащих раскрытию, в контрактах на услуги стоимостью от \$500 до \$750).

⁸¹ Например, CAL. BUS. & PROF. CODE § 7599.54 (West 2008).

Профессиональные учебные заведения выполняют обширные (и затратные) обязанности по раскрытию информации, включая более двадцати показателей, касающихся рейтинга выпускников, повторных зачислений, результатов экзаменов, перспектив трудоустройства выпускников и др.⁸² Курсы по подготовке парикмахеров, маникюристов и косметологов должны обнародовать статистику рейтинга и трудоустройства выпускников⁸³. Школы вождения для нарушителей ПДД обязаны обескуражить своих слушателей предупреждениями о том, что среди них могут быть лица, многократно нарушавшие ПДД, и что их инструкторы не настолько квалифицированы, как в обычных автошколах (те, в свою очередь, также должны сообщить определенную информацию)⁸⁴. Колледжи и университеты обязаны снабдить своих настоящих и потенциальных студентов статистикой об уровне преступности⁸⁵.

Список можно продолжать: поставщики электроэнергии сообщают о размере своей комиссии⁸⁶, консультанты по проблемам иммиграции – о мошенничестве в своей работе⁸⁷, заводчики собак – о праве покупателя вернуть большое или умершее животное⁸⁸. Турагенты должны в устной и письменной формах обозначить право клиентов на определенные виды жалоб⁸⁹. Продавцы предметов искусства должны сообщать о таких специфических вещах, как техника исполнения, имя художника и наличие его подписи⁹⁰. Рестораны и производители готовой еды должны предупреждать о недоваренной пище⁹¹. Они также обязаны размещать санитарный сертификат «в той части заведения общественного питания, где он будет

доступен посетителям»⁹². Поставщики продуктов питания должны также обосновать «отнесение продукции к категории... [халяль]»⁹³.

Приведенный список примеров обязательного раскрытия информации далеко не полон, однако терпение наших читателей (и наше собственное) не безгранично. Этих примеров достаточно, чтобы понять, что требование раскрытия информации играет важнейшую роль в репертуаре законодательных мер; далее мы покажем, насколько ненадежна эта мера.

II. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ТРЕБОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ

Великий парадокс в сфере раскрытия информации состоит в том, что чем больше эта сфера расширяется, тем чаще можно встретить примеры неэффективности требования обязательного раскрытия информации. Предлагаем вашему вниманию примеры неэффективности обязательного раскрытия информации, объединенные в несколько категорий. Во-первых, обладатели информации не всегда предоставляют, а получатели не всегда получают информацию. Во-вторых, получатели часто не читают предоставленную им информацию, не понимают то, что прочитали, и не используют то, что поняли. В-третьих, обязательное раскрытие информации не повышает качество решений, принимаемых получателями. Следуя модели раздела I, приведем сначала три парадигматических случая обязательного раскрытия информации, а затем представим обзор других областей применения этого требования.

А. Три парадигматических случая обязательного раскрытия информации

1. Условия кредита

Закон о точности сведений об условиях займа (the Truth in Lending Act – TILA) – это жемчужина в короне «империи раскрытия информации», и если принцип обязательного раскрытия информации вообще может работать, то в данной области он работать обязан. В отличие от ряда других режимов раскрытия информации законодатели действительно хорошо по-

⁸² Например, 105 ILL. COMP. STAT. ANN. 425/15.1 (West 2006).

⁸³ См., например, 225 ILL. COMP. STAT. ANN. 410/3B-12(a) (West 2007).

⁸⁴ См., например, CAL. VEN. CODE § 11200(b) (1) (West Supp. 2009) (школы вождения для нарушителей ПДД); N.J. ADMIN. CODE § 13:23-5.16 (Supp. 2010) (автошколы).

⁸⁵ См. 20 U.S.C. § 1092(f) (2006).

⁸⁶ Например, 220 ILL. COMP. STAT. ANN. 5/16-115C(e) (1) (West Supp. 2009).

⁸⁷ Например, 815 ILL. COMP. STAT. ANN. 505/2AA(e) (West 2008).

⁸⁸ Например, cal. Health & Safety Code § 122100, 122190 (West 2006).

⁸⁹ Например, CAL. Bus. & Prof. Code § 17550.13 (West 2008).

⁹⁰ Например, CAL. CIV. CODE §§ 1742, 1744 (West 2009).

⁹¹ Например, MICH. COMP. LAWS ANN. § 289.6149 (West 2003).

⁹² CHI., ILL., MUN. CODE 7-38-012 (2010).

⁹³ 815 ILL. COMP. STAT. ANN. 505/2LL(b) (West 2008).

трудилась над TILA. Обсуждения в Конгрессе продолжались восемь лет. Инициаторы этого закона в целом получили именно то, что хотели⁹⁴. Они выступали за раскрытие годовых процентных ставок (APR), чтобы потребители более разумно выбирали условия кредита. Различные государственные органы неоднократно разрабатывали и выпускали акты с целью упростить TILA и сделать его более эффективным.

Теперь потребители действительно больше знают о годовых процентных ставках, однако они по-прежнему плохо понимают, как использовать эти знания⁹⁵.

Например, в одном из крупных исследований было показано, что, в то время как знания о годовых процентных ставках повысились, представление о финансовых выплатах как таковых, выраженных в долларах, понизилось. Очевидно, многие потребители ошибочно полагают, что [ставка – это] процент от первоначальной суммы, тогда как на самом деле это среднее от уменьшающегося со временем баланса. В результате они постоянно ошибаются в подсчете финансовых выплат примерно в два раза по сравнению с реальностью. Другими словами, [Закон о точности сведений об условиях займа] повысил знания потребителей, но не объяснил им, что именно они узнали [1, р. 236] (цит. [15, pp. 302–303]).

Существует множество свидетельств того, что потребители не читают информации, раскрываемой согласно закону TILA, перегружены объемом раскрываемой информации и не понимают основных условий займа [16, pp. 707, 789–798]. Кроме того, они очень плохо понимают те условия, которые не входят в перечень информации, раскрываемой по требованию закона, например, долларовое выражение финансовых выплат в возобновляемых кредитах или объем финансовой нагрузки при ипотеке с плавающей ставкой. Так, 90 % потребителей неправильно понимают соотношение между той процентной ставкой, которую указывают кредиторы, и годовой процентной

ставкой и, таким образом, имеют неправильное представление о стоимости кредита [17, pp. 66, 70]. Что еще хуже, вероятно, только высокообразованные и состоятельные потребители положительно оценивают увеличение объема информации об условиях кредита, предусмотренное законом TILA [18, pp. 249, 257–259 (исследование влияния уровня благосостояния и образования на домохозяйства Миннесоты в 1977 г.)].

Говоря более обобщенно, у нас мало причин полагать, что законы о раскрытии информации улучшают условия выплат для заемщиков. Например, в одном из исследований показано, что Закон о справедливом кредитовании и требованиях о предоставлении сведений об условиях использования кредита (Fair Credit and Charge Card Disclosure Act) 1988 г.⁹⁶ не увеличил конкуренцию на рынке кредитных карт. Процентные ставки и суммы выплат не изменились на какую-либо измеримую величину после принятия данного закона [19, pp. 183, 195–196].

Обучение с целью повышения финансовой грамотности – это важнейший компонент парадигмы раскрытия информации и информированного согласия, и в настоящее время мы видим множество подтверждений тому, что такое обучение в основном не достигло своей цели. В нескольких исследованиях было показано почти полное отсутствие улучшений в уровне финансовой грамотности потребителей (см., например, [20, pp. 208–209] (обзор исследований, показывающих отсутствие влияния программ финансового образования или их слабое и противоречивое влияние)); другие работы доказывают отсутствие изменений в поведении, в уровне знаний, в способности осуществлять финансовое планирование, в количестве банкротств⁹⁷. Создание Бюро по финансовой защите потребителей – еще одно свидетельство того, что существующее законодательство в сфере раскрытия информации не достигает поставленных перед ним целей. Ирония, однако, состоит в том, что основной

⁹⁴ См. [1, pp. 242–263] (описание «грандиозной битвы» за закон в процессе его разработки и обсуждения).

⁹⁵ См., например, [13, pp. 207, 222] («Большинство потребителей (80 %) не задумывались о поиске информации, перед тем как взять кредит»); [14, pp. 185, 186] (выявлены «значительные различия между потребителями с высоким и низким уровнями образования в том, как они находят и оценивают финансовых консультантов»).

⁹⁶ Pub. L. No. 100-483, 102 Stat. 2960 (кодифицировано с изменениями в различных разделах 15 U.S.C.).

⁹⁷ См. [20, pp. 207–209]; ср. Forum to Explore the Causes of the Financial Crisis: Hearing Before the Financial Crisis Inquiry Commission (2010) (свидетельство профессора Annamaria Lusardi, Dartmouth Coll.; Research Associate, Nat'l Bur. of Econ. Research), доступно на URL: <http://www.fcic.gov/hearings/pdfs/2010-0226-Lusardi.pdf> (анализ «тревожной» картины, созданной обзором финансовых способностей американцев).

целью создания Бюро провозглашается содействие раскрытию информации. Так, при открытии Бюро министр финансов США Тимоти Гайтнер сказал, что раскрытие информации – это «один из мощнейших инструментов, позволяющий людям получать информацию, чтобы они могли делать более правильный выбор при получении займов, использовании кредитов и инвестировании сбережений» [21] (цит. секретаря Timothy Geitner).

2. Информированное согласие

Концепция информированного согласия изучалась во множестве работ. Многие из них показывают, что информированное согласие не достигает поставленных перед ним целей⁹⁸. Во-первых, врачи не предоставляют пациентам той информации, которая необходима для принятия взвешенного решения. Например, в одном из исследований проводилось сопоставление бесед врачей и пациентов, в частности, по следующим вопросам: (1) роль пациента в принятии решения, (2) характер принимаемого решения, (3) альтернативные решения, (4) плюсы (преимущества) и минусы (риски) альтернативных решений, (5) неопределенность, связанная с принимаемым решением, (6) оценка понимания пациентом принимаемого решения и (7) изучение предпочтений пациента. Степень полноты информированного согласия была низкой... Лишь малая часть решений (9,0 %) отвечала критерию полноты информированного согласия [25, pp. 2313, 2315].

Во-вторых, оказалось, что не существует эффективного способа передачи необходимой информации. Бланки, используемые для этой цели, часто превышают по объему все стандарты доступности для чтения⁹⁹. «Многие пациенты не обладают элементарными знаниями в области здоровья и не способны понять информацию, даже если были приложены специаль-

ные усилия для ее адекватной передачи» [27, pp. 445, 450 (без подстрочных примечаний)].

В-третьих, что самое главное, даже когда врачи снабжают пациентов всей подробной информацией, большинство либо не понимают, либо не запоминают ее. Если задать пациентам самые простые вопросы сразу после получения ими информации (причем в таких объеме и форме, какие врач никогда не может себе позволить в обычной практике), они обычно могут ответить на от одной трети до половины из них [28, pp. 453, 455]. Бесчисленное количество исследований доказывают, что, несмотря на гигантские усилия по повышению образовательного уровня пациентов, они не могут запомнить, а вероятно, и по-настоящему понять риски предлагаемого им лечения. Кроме многочисленных работ по изучению запоминания врачебной информации о рисках, существуют также убедительные свидетельства того, что пациенты не вполне понимают и возможные положительные стороны лечения. Например, в одном из исследований «ожидания пациентов по поводу улучшения их функционального состояния после операции на сердце с инфраингвильным доступом были выше, чем согласно предыдущим исследованиям» [27, p. 449].

В-четвертых, несмотря на десятилетия усилий юристов и врачей, пациенты по-прежнему постоянно принимают важнейшие решения, не обладая даже самой базовой информацией и имея множество ошибочных представлений. Например, согласно одному крупному исследованию, менее половины пациентов с раком груди понимали данные об уровне выживаемости, а менее одной пятой понимали информацию о рецидивах, хотя пациенты считали эти данные важными и обращались к «достаточно большому количеству различных источников» [29, pp. 303, 309].

В-пятых, даже если указанные проблемы с донесением знаний и могли бы быть решены, полученная информация часто не используется¹⁰⁰. Пациенты редко меняют свое решение, если их просят дать информированное согласие. Они предпочитают не принимать

⁹⁸ Краткое изложение см. [22]; подробная оценка см. [23, pp. 92–99]. Подробное сопоставление законодательства и реального состояния дел в области информированного согласия см. 1-ю гл. книги [24].

⁹⁹ См. [26, pp. 721, 724] («Из... 61 [медицинской] школы с определенными стандартами [для текста информированного согласия], соответствующими уровню образования по классам, только 8 %... придерживались своих собственных стандартов; уровень сложности текста превышал уровень заявленного стандарта в среднем на 2,8 класса...»).

¹⁰⁰ См. [30, p. 202] («Эмпирические и несистематические исследования пациентов, отказавшихся от лечения, почти никогда не указывают на процесс получения информированного согласия в качестве причины отказа»); [31, pp. 718, 732] («Связи отказов с раскрытием информации практически никогда не наблюдается»).

решений в области медицины, причем тем меньше склонны это делать, чем выше их возраст и хуже состояние здоровья. Более того, пациенты часто принимают решения до того, как «дали согласие», и часто при этом полагаются лишь на один фактор¹⁰¹.

Будет ли работать принцип информированного согласия, если врачи будут лучше стараться? Нет. Результат даже самых активных усилий в этой области разочаровывает. Например, в одном из исследований врачи прилагали по-настоящему большие усилия, чтобы объяснить пациентам конфликт интересов, возникающий при оплате услуг врачей со стороны организации медицинского обеспечения (Health maintenance organization – НМО). Они «посвятили чрезвычайно много времени и усилий передаче основной информации. Сначала информацию передали по почте, затем по телефону проверили понимание, повторили и закрепили информацию в форме простых вопросов» [32, pp. 197, 203]. В результате таких усилий знания пациентов об условиях программы поощрения существенно повысились, однако большинство по-прежнему не могли верно ответить более чем на половину вопросов. «Даже такие чрезмерные и совершенно неприменимые на практике методы, которыми мы попытались передать очень ограниченный объем информации о программе поощрения, не привели к значительному успеху» [32, p. 205].

Даже в тех случаях, когда законодатели предпринимают специальные усилия, чтобы использование информированного согласия было эффективным, результат обескураживает. Так, при создании положений о раскрытии информации при мастэктомии работали целые экспертные советы, причем предусматривались даже дисциплинарные меры для врачей¹⁰². Однако, хотя это и «привело к небольшому увеличению (от 6 до 13 %)» количества операций по удалению опухоли без удаления самой железы, но «это увеличение было непродолжительным... всего от 3 до 12 месяцев» [33, pp. 1035, 1039].

Можно было бы ожидать, что согласие участвовать в исследовательской программе будет тесно связано с повышением качества операций, поскольку регу-

лятивный орган – институциональный совет по надзору (IRB) – заранее одобряет точные формулировки раскрытия информации и медицинские процедуры. Но свидетельства и здесь вызывают разочарование. Например, испытания способов лечения рака связаны с большей степенью риска, чем многие другие исследования, поэтому содержание раскрываемой информации отбирается особенно тщательно. Участники таких исследований особенно заинтересованы в точном понимании всех аспектов выбора, который делают. И действительно, это исследование отличалось повышенной тщательностью, но в остальном было типичным для медицинской области. Медицинские учреждения приложили значительные усилия при информировании пациентов о способах лечения рака¹⁰³. При оценке своих вариантов выбора пациенты могли обращаться и к другим источникам информации, а также получать поддержку органов социального обеспечения. Несмотря на значительные усилия по снабжению пациентов всей информацией, необходимой для принятия осознанного решения, преодолеть серьезное непонимание так и не удалось: «Многие не понимали, что предлагаемые способы лечения еще не получили подтверждения как лучшие в случае данного диагноза, что в исследовании используются нестандартные методы или процедуры, что участие в нем может нести в себе риск или что пациенты могут не получить прямой медицинской выгоды от участия в этом исследовании» [34, pp. 1774–1775].

Главным показателем провала принципа информированного согласия является тот факт, что его защитники вынуждены постоянно добавлять все новые аспекты раскрытия информации, чтобы заставить его работать. Столкнувшись с провалом стандартной процедуры информированного согласия, авторы одной из работ рекомендуют расширить его, включив все нижеперечисленные элементы: (1) исследование «аффективных и когнитивных процессов пациента»; (2) изучение «неопределенностей и ограничений в области осведомленности медицинского персонала и состояния науки в целом»; (3) опрос относительно «мотиваций, убеждений и ценностей» пациентов; (4) изучение

¹⁰¹ См. [23, pp. 92–99] (обсуждение нежелания пациентов принимать решения и способов, к которым они при этом прибегают).

¹⁰² См. [4, pp. 261, 379–383] (обсуждение особенностей раскрытия информации пациентам с раком груди).

¹⁰³ См. [34, pp. 1772, 1775] (оценка эффективности информированного согласия при клинических исследованиях и предполагаемых медицинских вмешательствах для повышения степени понимания пациентами рисков участия в таких исследованиях).

представлений пациента о способах принятия решений и (5) наличие индивидуализированной процедуры «в контексте текущих взаимоотношений с медицинским учреждением по выбору пациента» [35, pp. 28, 30–31].

3. Стандартные соглашения

Даже в том случае, когда стандартное соглашение доступно потребителю, лишь очень немногие люди читают его. Эмпирические исследования этого вопроса немногочисленны, возможно, потому, что существует традиционное мнение об игнорировании текстов стандартных соглашений. Однако ряд прямых и косвенных свидетельств действительно указывает на то, что потребители почти никогда не читают текстов стандартных соглашений, хотя они находятся в свободном доступе.

В эксперименте компании PCpitstop разработчик программного обеспечения поместил в конце текста пользовательского соглашения пункт о том, что любой обратившийся к ним человек получит 1 000 долларов. Обращение последовало спустя четыре месяца и 3 000 скачиваний [36]. (Напомним, что ресурс предназначен для технологически продвинутых и сообразительных.) В более систематическом исследовании было обнаружено, что примерно один человек на тысячу действительно пролистывает текст стандартного соглашения, перед тем как выразить свое согласие [37]. Однако и этот один из тысячи тратил на текст в среднем 29 секунд. Средний размер текста – более 2 тысяч слов, за указанное время человек может прочитать в среднем менее 150 слов, а юридический текст отличается повышенной сложностью – следовательно, эффективность такого чтения практически равна нулю¹⁰⁴. Один из авторов указанного исследования, Florencia Marotta-Wurgler, пишет, что

¹⁰⁴ См. [37] (информация о среднем объеме текста – 2 271 слове – и средней скорости чтения – от 250 до 300 слов в минуту). В эксперименте с менее жесткими условиями Robert Hillman обнаружил, что из числа студентов Корнеллского университета лишь от 4 до 13 % читали формы соглашения онлайн [38, pp. 283, 289, tbls. 11.3A-B]. Мы считаем, что данные в указанном исследовании сильно завышены. Ответы студентов-первокурсников юридического факультета по поводу чтения ими условий контракта не являются надежными и репрезентативными. В исследовании студентов не просили читать соглашение, а лишь сообщить, читали ли они его [38, p. 286]. Ни один из ответов не предполагал дальнейшей проверки. Действительно, некоторые ответы оказались довольно странными, например, из них следовало, что респондент считает соглашение о бесплатной подписке более важным, чем договор купли-продажи [38, pp. 288–289].

пользователи изучали условия только в 8 из 11 184 посещений сайтов с гиперссылкой на условия соглашения рядом с кнопкой «Я согласен» и только в 40 из 120 545 посещений сайтов с гиперссылкой на стандартное соглашение, если кнопки «Я согласен» не было [39, рукопись 13]. Более того, то, что считалось «изучением» условий, могло продолжаться как минимум одну секунду, тогда как средняя длина текста составляла 2 300 слов. Как пишет Marotta-Wurgler, «Общий вывод ясен: неважно, насколько тщательно составлены [пользовательские соглашения], их практически всегда игнорируют» [39, рукопись 16].

В. Другие примеры неэффективности обязательного раскрытия информации

Закон о самоопределении пациентов (The Patient Self-Determination Act (PSDA)) требует, чтобы медицинское учреждение сообщало пациентам о «завещании о жизни», т. е. о порядке действий в случае их серьезной болезни или недееспособности¹⁰⁵. В указанных случаях «завещание о жизни» становится основным руководством к действию. Однако не похоже, чтобы PSDA побуждал людей использовать «завещание о жизни», а этот документ, в свою очередь, не в полной мере отражает осознанные предпочтения людей и эффективно закрепляет их¹⁰⁶. Короче говоря, данный закон «сослужил плохую службу большинству пациентов, членов их семей и обслуживающего персонала». Он способствовал распространению таких «завещаний о жизни», которые были составлены при отсутствии или недостатке необходимой информации... Похоже, что закон PSDA полностью провалился¹⁰⁷. Множество мер предпринималось, чтобы помочь пациентам в конкретных случаях медицинского обслуживания, ориентированного на потребителя. Однако отзывы пациентов и врачей об использовании отчетных карт свидетельствуют об их низкой эффективности¹⁰⁸. Пациенты

¹⁰⁵ 42 U.S.C. § 1395cc(f) (2006).

¹⁰⁶ Подробное обсуждение см. [40, p. 30].

¹⁰⁷ [41] (без подстрочных примечаний) (цит. [42]).

¹⁰⁸ См., например, [43, pp. 1866, 1873] (обзор исследований о влиянии открытой информации из отчетных карт; вывод, что пациенты не могут «использовать доступную информацию в сколько-нибудь значительной степени»); [44, pp. 1638, 1641] (оценка осведомленности пациентов об открытых данных по смертности в области кардиохирургии; выявление низкой осведомленности об этих данных среди пациентов перед операцией на сердце).

редко знают об этой области раскрытия информации и еще реже понимают или используют ее¹⁰⁹. Например, в исследовании пациентов, получивших выплаты по медицинскому страхованию Medicare, было показано, что около 90 % из них либо ничего не знали, либо знали очень мало об организации медицинского обеспечения (Health maintenance organization – НМО) и только 16 % пациентов имели достаточно знаний, чтобы выбрать между традиционным страхованием Medicare и НМО [46, pp. 181, 186]. В другом исследовании было показано, что 67 % респондентов не понимали разницу между традиционной схемой оплаты за конкретные услуги и системой НМО, а многие сообщили о незнании самых базовых фактов о системе НМО [47, pp. 67, 70]. Примечательно, что четыре из пяти крупных участников системы НМО, таких как работодатели, признали, что не пытались систематически сравнивать выгодность и эффективность различных систем медицинского страхования¹¹⁰. Большинство из них просто проверяли наличие аккредитации, не вдаваясь в другие аспекты [47, pp. 91–92].

Изучение медицинского обслуживания и открытой информации из отчетных карт может привести к повышению качества обслуживания, даже если потребители редко обращают внимание на такие сведения, поскольку предполагается, что медицинские учреждения будут стремиться иметь высокие показатели. Также если эти отчетные карты поступают на рассмотрение специалистам по планированию в сфере медицинских услуг и страховым компаниям, то следует ожидать, что содержащаяся в них информация будет необходима для принятия решений. То есть, если сотрудники, отвечающие за планирование в сфере медицинских услуг, играют существенную роль в направлении пациентов в учреждение с более высоким качеством услуг, – подобно тому, как аналитики в сфере инвестиций советуют частным инвесторам вложить средства в ценные бумаги с более высокой доходностью, – тогда эти специалисты должны уметь оценивать и анализировать отчетные карты. Действительно, некоторые исследования на основе клинических данных подтверждают, что ме-

дицинское обслуживание значительно улучшилось, однако критерии отбора данных в этих исследованиях вызывают серьезные сомнения¹¹¹. Так, в одной из работ было показано, что, стремясь повысить свои рейтинги, медицинские учреждения прилагают усилия только в отношении тех видов деятельности, которые входят в отчетность, пренебрегая другими, и общего повышения качества не происходит¹¹². Недавнее тщательное исследование привело к выводу, что введение отчетных карт имело нежелательные последствия¹¹³. Во-первых, медицинские учреждения стали неохотно обслуживать пациентов с тяжелыми заболеваниями. Во-вторых, учреждения стали сортировать пациентов по степени тяжести заболевания, отправляя более тяжелых пациентов в больницы с более низким рейтингом, и наоборот. Эти тенденции, а также склонность применять к более тяжелым пациентам более осторожные и менее эффективные

¹¹¹ См., например, [49, pp. 761, 765–766] (доказывает, что снижение смертности от операций по коронарному шунтированию в Нью-Йорке обусловлено в первую очередь мерами по «повышению качества» в больницах после введения практики сбора и анализа данных об исходах операций со стороны государственных органов); [50, pp. 945, 950–953] (доказывает, что в результате введения практики оценки исходов кардиохирургических операций в больницах Нью-Йорка с помощью отчетных карт повысилась рыночная доля больниц с более благоприятными исходами); [51, pp. 993, 999] (вывод, что специализация больниц на операциях шунтирования «потенциально является методом повышения благоприятных исходов при сохранении доступности для пациента»). Статистическую критику данных исследований см. [52, pp. 1229, 1230], где описываются противоречия в открытых данных об уровне смертности от кардиохирургических операций и высказываются опасения, что эти данные могут неверно отражать тяжесть состояния пациентов. См. также [53, p. 2098] (изучение последствий «мер медицинского воздействия при лечении диабета» и вывод о том, что эти меры могли привести к игнорированию врачами «пациентов, требующих более высоких первоначальных затрат, хуже соблюдающих предписания и слабее реагирующих на лечение»).

¹¹² См. [54] (вывод, что в частных домах для престарелых общий уровень качества обслуживания не повысился после введения открытых отчетных карт, поскольку существующие ресурсы были просто перераспределены в пользу тех аспектов, которые представлены в отчетных картах).

¹¹³ См. [55, pp. 555–556] (показано, что введение отчетных карт в Нью-Йорке и Пенсильвании привело к тому, что медицинские учреждения стали неохотно обслуживать более тяжелых пациентов, что вызвало «ухудшение здоровья» и «снижение личного и социального благополучия»).

¹⁰⁹ См. [45, pp. 1691, 1695] (исследование последних разработок в области отчетных медицинских карт и проблем в области их эффективного использования).

¹¹⁰ [47, p. 91, fig. 1] (цит. [48, p. 172]).

методы лечения, привели к удорожанию лечения и снижению его эффективности, особенно для более тяжелых пациентов¹¹⁴. При этом общий эффект от введения отчетных карт в медицинских учреждениях до сих пор остается предметом эмпирического изучения, а ряд надежных свидетельств подтверждает улучшения в медицинском обслуживании¹¹⁵.

Положения HIPAA предусматривают множество правил, которые должны соблюдать врачи и медицинские учреждения, чтобы защитить частную жизнь пациентов. Однако исследования показывают, что информационные бланки написаны таким языком, который находится за гранью понимания большинства людей¹¹⁶. В других работах показано, что никто и не пытается читать бланки HIPAA. Бланк больницы Мичиганского университета состоит из семи страниц большого формата, заполненных таким мелким шрифтом, что один из авторов данной работы не в состоянии прочитать его даже в очках [59]. Вне медицинской сферы обязательное раскрытие информации о политике в отношении персональных данных действует не намного эффективнее. Например, опрос пользователей Интернета показал, что менее 1 % из них когда-либо обращали внимание на информацию о политике в отношении персональных данных [60].

Многие наши коллеги в неформальном общении выражают свою удовлетворенность действием закона об обязательном раскрытии информации на этикетках пищевых продуктов, и есть свидетельства того, что некоторые формы такой информации действительно приносят пользу. В литературе сообщается, что американцы стали больше знать о структуре питания и больше руководствоваться информацией на этикетках при совершении покупок. Например, Alan Mathios считает, что, хотя до начала действия закона об обязательном раскрытии информации производители низкокалорийных соусов также добровольно сообщали информацию о своем продукте, но данный закон заставил раскрывать информацию о высоком содержании жиров в соусах, и в итоге потребитель получил возможность выбирать между плохим

и очень плохим; в результате должно последовать сокращение спроса на продукты с самым высоким содержанием жиров [61, pp. 651, 673–675]. Имеются также свидетельства того, что уровень внимания к информации на этикетках пищевых продуктов повышается.

Но и в том, что касается информации на этикетках пищевых продуктов, – а это самый простой и понятный пример повседневного раскрытия информации, – свидетельства противоречивы. В одном из исследований было показано, что покупатели редко читают такие этикетки, а если и читают, то часто испытывают трудности с пониманием и применением данной информации [62, p. 238]. Испытуемым особенно сложно было судить, является ли содержание тех или иных компонентов «низким, средним или высоким» [62]. Подобным образом, обзор 103 исследований показал, что «хотя некоторые потребители могли понять информацию на этикетках пищевых продуктов, в целом они описывали эту информацию как запутанную, особенно это касалось некоторых числовых и технических данных» [63, pp. 21, 23]. В обзоре было выявлено множество исследований, в которых оспаривалась валидность самооценки потребителями уровня использования ими информации на этикетках пищевых продуктов. При помощи аналитического метода, известного как «вербальный протокольный анализ», ученые изучали ход мышления участников эксперимента при изучении информации на этикетках пищевых продуктов. Собранные данные позволили глубже изучить влияние этой информации на выбор потребителей. Исследователи пришли к выводу, что, хотя потребители, возможно, и читают этикетки, они редко обрабатывают их значение [63, p. 24]¹¹⁷.

Даже если потребители пытаются воспринять предоставленную им информацию, их возможности сделать это зависят от уровня развития «грамотности и арифметических навыков» [65, pp. 324, 326] (возможно, этим объясняются более высокие показатели восприятия информации на пищевых этикетках нашими коллегами, чем показатели, приводившие

¹¹⁴ [55, pp. 581–584].

¹¹⁵ См. [56, pp. 790, 817] (изучение реакции пациентов на отчетные карты Medicare с учетом независимых рыночных факторов).

¹¹⁶ См., например, [57, 58].

¹¹⁷ См. также [64, p. 391] (вывод о сложности понимания маркировки пищевых продуктов многими пациентами и наличии сильной корреляции между плохим пониманием информации на этикетках и низким уровнем грамотности и арифметических навыков).

еся во многих других исследованиях). В одном из исследований было показано, что пациенты испытывают «множество трудностей при интерпретации маркировки пищевых этикеток» и что эти трудности «напрямую коррелируют с уровнем их общей грамотности и арифметических навыков» [64, р. 394]. Эта корреляция сохраняется и для пациентов с более высоким уровнем образования. В выборке из «в целом хорошо образованных» пациентов, где почти 80 % людей имели высокий уровень грамотности, более двух третей имели уровень арифметических навыков ниже девятого класса [64, р. 396]. Так, например, когда 200 пациентам задали 24 вопроса об информации на этикетках, только 22 % из них «смогли определить количество чистых углеводов в двух ломтиках низкокалорийного хлеба и только 23 % смогли определить количество чистых углеводов в порции низкокалорийных спагетти. В первых 12 вопросах [Общенационального опроса по информации на этикетках] было допущено 970 ошибок. Самые распространенные ошибки были следующими: (1) не могли применить информацию о размере/количестве порций в упаковке или делали это неверно ($n = 325$), (2) терялись от незнакомой или сложной информации ($n = 369$) и (3) делали ошибки в вычислениях и другие ошибки ($n = 276$). Многие пациенты терялись от сложности информации на этикетке и не могли найти конкретную информацию, либо неверно использовали информацию относительно процентного содержания в дневной норме, либо применяли расчет от рекомендованной нормы при потреблении 2 000 калорий в день, когда реальное потребление было иным» [64, р. 393].

Предположим, что маркировка продуктов питания более эффективна, чем показано в данном исследовании. Тогда возникает вопрос, как провести различие между корреляцией и причинной связью. Изменения в структуре потребления, особенно повышение спроса на обезжиренные продукты и снижение спроса на продукты с высоким содержанием жиров, связаны с действием закона об обязательном раскрытии информации, но данная тенденция могла появиться в результате различных факторов до принятия этого закона – отсюда изменения в предпочтениях потребителей, страх перед ожирением, агрессивная реклама производителей продуктов с низким содержанием жира и так далее.

Более того, потребители могут узнавать сведения о продуктах питания другими путями. Производители выделяют преимущества своего продукта и делают сравнения. Парадоксальным образом после введения обязательного раскрытия информации в законе о маркировке продуктов питания¹¹⁸ количество сведений в рекламе производителей и при добровольном раскрытии информации значительно сократилось. Теперь появляется меньше сравнительных материалов, данные касаются более узких понятий (например, общее содержание жиров), существенно сократилась реклама «здоровой еды», такой как фрукты и овощи [66, р. E-30]¹¹⁹. Несомненно, добровольно раскрываемая информация может быть предвзятой и дезориентирующей, и задача Федеральной торговой комиссии – отслеживать такие случаи. Но если обязательное раскрытие информации полностью заменяет добровольное раскрытие, то ценность такой информации становится сомнительной.

Важно отметить и то, что, хотя информация на этикетках, возможно, и оказывает все большее влияние на решения покупателей, мало кому удастся полностью изменить свои пищевые привычки. Исследования показали, что сокращение потребления одного продукта с высоким содержанием жиров, например красного мяса, компенсируется увеличением потребления другого вида жирной пищи, например молочных продуктов¹²⁰.

Исследования показывают, что правило Миранды не работает по двум причинам. Во-первых, люди не понимают смысла этого предупреждения. Когда их просили пересказать данное правило своими словами сразу после его прослушивания, только 38,5 % задержанных продемонстрировали хорошее понимание на низком уровне сложности (ниже 6-го

¹¹⁸ Pub. L. No. 101-535, § 1(a), 104 Stat. 2353 (1990) (кодифицировано в различных разделах 21 U.S.C.).

¹¹⁹ См. также [67, р. 459] (исследование влияния информации на поведение покупателей и производителей на рынке продукции из злаков, готовой к употреблению); [68, р. 91] (исследование влияния рекламы производителя на потребление жиров).

¹²⁰ См. [69, pp. 372, 389] (наличие информации о сниженном содержании жиров не всегда ведет к снижению потребления жиров); [70, pp. 247, 267] (широко распространенный «эффект воздушного шара», когда женщины заменяют один источник пищевого жира на другой).

класса), существенно меньшее количество задержанных (20,5 %) достигли понимания на среднем уровне сложности (8–10-й классы)... Очень небольшое число задержанных (6,8 %) правильно запомнили даже на низком уровне сложности (ниже 6-го класса), что услуги предоставляемого судом адвоката бесплатны [71, pp. 776, 779]. В исследовании Rogers «о том, насколько представления студентов о правиле Миранды соответствуют истине», обнаружил, что «почти все (95,6 %) были убеждены, что любое признание вины лишит их права обратиться к адвокату» [71, p. 781].

Во-вторых, как показывают исследования, подавляющее большинство подозреваемых (от 78 до 96 %) пренебрегают своими правами. По словам Patrick Malone, «правило Миранды не имеет совсем или имеет очень слабое влияние на желание подозреваемого говорить... После предупреждения о вреде курения на сигаретных пачках правило Миранды является самой часто игнорируемой официальной рекомендацией в нашем обществе»¹²¹.

Правило Миранды не помогает даже тем, кто находится в более выгодном положении (в силу более

высокого уровня образованности. – Прим. перев.). Так, после волны протестов против войны во Вьетнаме в 1960-х гг. ФБР проводило опросы среди преподавателей и студентов Йельского университета. Опросы показали, что предупреждения были «почти совершенно неэффективны» [74, pp. 300, 318]. Почти все люди пренебрегали своими правами, а после разъяснения правовых преимуществ сожалели об этом [74, p. 310].

Этот список можно продолжить. Мы могли бы рассказать, например, что раскрытие такой информации о подержанных машинах, как подробности прошлого использования, пробег, гарантии, тесты на безопасность, никак не повлияет на завышенную цену, которую вынуждены платить бедные покупатели по сравнению с богатыми¹²². Можно было бы также указать на весьма скромные успехи режимов раскрытия информации, особенно тех, которые опираются на системы рейтингов¹²³. Но достаточно. Перейдем к более фундаментальному этапу нашего исследования, а именно почему обязательное раскрытие информации является таким ненадежным.

Продолжение следует / To be continued

Список литературы / References

1. Rubin E. L. Legislative Methodology: Some Lessons from the Truth-in-Lending Act, *Geo. L. J.*, 1991, vol. 80, pp. 233–234.
2. Miller T. E., Sage W. M. Disclosing physician financial incentives, *JAMA*, 1999, vol. 281, No. 15, pp. 1424–1430.
3. Sage W. M. Regulating through information: disclosure laws and American health care, *Columbia Law Review*, 1999, pp. 1701–1829.
4. Krause J. H. Reconceptualizing informed consent in an era of health care cost containment, *Iowa L. Rev.*, 1999, vol. 85, pp. 261.
5. Craswell R. Taking information seriously: Misrepresentation and nondisclosure in contract law and elsewhere, *Virginia Law Review*, 2006, vol. 92, pp. 565–632.
6. Craswell R. Property Rules and Liability Rules in Unconscionability and Related Doctrines, *The University of Chicago Law Review*, 1993, vol. 60, No. 1, pp. 1–65.
7. Rubin E. L. Toward a General Theory of Waiver, *UCLA L. Rev.*, 1980, vol. 28, pp. 478.
8. Schneider C. E., Hall M. A. The Patient Life: Can Consumers Direct Health Care?, *American Journal of Law & Medicine*, 2009, vol. 35, No. 1, pp. 7–65.

¹²¹ [72, с. 1000, 1012–1013] (цит. [73, с. 367, 368]).

¹²² См. [75, pp. 695, 717] («Закон штата Висконсин о раскрытии информации не увеличил и не уменьшил невыгодного положения бедных в относительном аспекте»).

¹²³ См. [76] (анализ эффективности простых случаев раскрытия информации). Однако см. [77, p. 704] (доказательство того, что предполагаемый успех режима прозрачности оказался несостоятельным).

9. Pear R. Bush Proposes Linking the Medicare Drug Premium to Beneficiaries' Income, *N.Y. Times*, Feb. 16, 2008, pp. A15.
10. Colb S. F. The Supreme Court Holds that Responding to Police Interrogation Waives the Right to Remain Silent, *FINDLAW*, June 7, 2010, available at: <http://writ.news.findlaw.com/colb/20100607.html>
11. Beales H., Craswell R., Salop S. C. The efficient regulation of consumer information, *The Journal of Law and Economics*, 1981, vol. 24, No. 3, pp. 491–539.
12. Mitford J. *The American way of death revisited*, Vintage, 2000.
13. Chang Y.-C. R., Sherman H. Consumer credit search behaviour, *International Journal of Consumer Studies*, 1992, vol. 16, No. 3, pp. 207–227.
14. McAlexander J. H., Scammon D. L. Are disclosures sufficient? A micro analysis of impact in the financial services market, *Journal of Public Policy & Marketing*, 1988, No. 7, pp. 185–202.
15. Brandt W. K., Day G. S. Information Disclosure and Consumer Behavior: An Empirical Evaluation of Truth-in-Lending, *U. Mich. JL Reform*, 1973, vol. 7, p. 297.
16. Willis L. E. Decisionmaking and the limits of disclosure: The problem of predatory lending: Price, *Md. L. Rev.*, 2006, vol. 65, p. 707.
17. Lee J., Hogarth J. M. The price of money: Consumers' understanding of APRs and contract interest rates, *Journal of Public Policy & Marketing*, 1999, No. 18, pp. 66–76.
18. Kinsey J., McAlister R. Consumer Knowledge of the Costs of Open-end Credit, *Journal of Consumer Affairs*, 1981, vol. 15, No. 2, pp. 249–270.
19. Shaffer S. I. The competitive impact of disclosure requirements in the credit card industry, *Journal of Regulatory Economics*, 1999, vol. 15, No. 2, pp. 183–198.
20. Willis L. E. Against Financial-Literacy Education, *Iowa L. Rev.*, 2008, vol. 197, No. 94.
21. Holzer J. Geithner: New Bureau To Focus On Improved Disclosures, *Foxbusiness*, Sept. 21, 2010, available at: <http://www.foxbusiness.com/markets/2010/09/21/geithner-new-bureau-focus-improved-disclosures>
22. Schneider C. E. After Autonomy, *Wake Forest L. Rev.*, 2006, vol. 411, No. 41, pp. 417–425.
23. Schneider C. E. *The practice of autonomy: patients, doctors, and medical decisions*, Oxford University Press on Demand, 1998.
24. Garrison M., Schneider C. E. *The law of bioethics: individual autonomy and social regulation*, 2nd ed., 2009.
25. Braddock I., Clarence H., Edwards K. A., Hasenberg N. M., Laidley T. L., Levinson W. Informed decision making in outpatient practice: time to get back to basics, *Jama*, 1999, vol. 282, No. 24, pp. 2313–2320.
26. Paasche-Orlow M. K., Taylor H. A., Brancati F. L. Readability standards for informed-consent forms as compared with actual readability, *New England Journal of Medicine*, 2003, vol. 348, No. 8, pp. 721–726.
27. Schwarze M. L., Sayla M. A., Alexander G. C. Exploring patient preferences for infrainguinal bypass operation, *Journal of the American College of Surgeons*, 2006, vol. 202, No. 3, pp. 445–452.
28. Herz D. A., Looman J. E., Lewis S. K. Informed consent: is it a myth?, *Neurosurgery*, 1992, vol. 30, No. 3, pp. 453–458.
29. Fagerlin A., Lakhani I., Lantz P. M., Janz N. K., Morrow M., Schwartz K., Deapen D., Salem B., Liu L., Katz S. J. An informed decision?: Breast cancer patients and their knowledge about treatment, *Patient education and counseling*, 2006, vol. 64, No. 1, pp. 303–312.
30. Appelbaum P. S., Lidz C. W., Meisel A. *Informed consent: Legal theory and clinical practice*, 1987.
31. Faden R. R., Becker C., Lewis C., Freeman J., Faden A. I. Disclosure of information to patients in medical care, *Medical Care*, 1981, vol. 19, pp. 718–733.
32. Hall M. A., Dugan E., Balkrishnan R., Bradley D. How disclosing HMO physician incentives affects trust, *Health Affairs*, 2002, vol. 21, No. 2, pp. 197–206.
33. Nattinger A. B., Hoffmann R. G., Shapiro R., Gottlieb M. S., Goodwin J. S. The effect of legislative requirements on the use of breast-conserving surgery, *New England Journal of Medicine*, 1996, vol. 335, No. 14, pp. 1035–1041.
34. Joffe S., Cook E. F., Cleary P. D., Clark J. W., Weeks J. C. Quality of informed consent in cancer clinical trials: a cross-sectional survey, *The Lancet*, 2001, vol. 358, No. 9295, pp. 1772–1777.
35. Geller G., Strauss M., Bernhardt B. A., Holtzman N. A. "Decoding" Informed Consent: Insights from Women regarding Breast Cancer Susceptibility Testing, *Hastings Center Report*, 1997, vol. 27, No. 2, pp. 28–33.
36. Magid L. It pays to read license agreements, *PC Pitstop*, 2008, available at: <http://pcpitstop.com/spycheck/eula.asp> (access date: 15.11.2010).
37. Bakos Y.-N., Trossen D. R. Does Anyone Read the Fine Print? Testing a Law and Economics Approach to Standard Form Contracts, *N.Y. Univ. Sch. of Law Law & Econ. Working Paper Grp.*, 2009, available at: http://lsr.nellco.org/nyu_lewp/195/
38. Hillman R. A. Online Consumer Standard Form Contracting Practices: A Survey and Discussion of Legal Implications, *Consumer Protection in the Age of the Information Economy* / ed. Winn J. K., Routledge, 2006.

39. Marotta-Wurgler F. Will Increased Disclosure Help? Evaluating the Recommendations of the ALI's "Principles of the Law of Software Contracts", *The University of Chicago Law Review*, 2011, available at: [http://www.law.uchicago.edu/files/file/Wurgler paper.pdf](http://www.law.uchicago.edu/files/file/Wurgler%20paper.pdf).

40. Fagerlin A., Schneider C. E. Enough: the failure of the living will, *Hastings Center Report*, 2004, vol. 34, No. 2, pp. 30–42.

41. Pope T. M. The maladaptation of Miranda to advance directives: a critique of the implementation of the Patient Self-Determination Act, *Health Matrix*, 1999, vol. 9, pp. 139.

42. Dresser R. Confronting the 'Near Irrelevance' of Advance Directives, *J. Clinical Ethics*, 1994, No. 5, pp. 55–56.

43. Marshall M. N., Shekelle P. G., Leatherman S., Brook R. H. The public release of performance data: what do we expect to gain? A review of the evidence, *Jama*, 2000, vol. 283, No. 14, pp. 1866–1874.

44. Schneider E. C., Epstein A. M. Use of public performance reports: a survey of patients undergoing cardiac surgery, *Jama*, 1998, vol. 279, No. 20, pp. 1638–1642.

45. Epstein A. M. Rolling down the runway: the challenges ahead for quality report cards, *Jama*, 1998, vol. 279, No. 21, pp. 1691–1696.

46. Hibbard J. H., Jewett J. J., Engelmann S., Tusler M. Can Medicare beneficiaries make informed choices?, *Health Affairs*, 1998, vol. 17, No. 6, pp. 181–193.

47. Lubalin J. S., Harris-Kojetin L. D. What do consumers want and need to know in making health care choices?, *Medical Care Research and Review*, 1999, vol. 56, No. 1_suppl., pp. 67–102.

48. Hibbard J. H., Jewett J. J., Legnini M. W., Tusler M. Choosing a health plan: do large employers use the data?, *Health Affairs*, 1997, vol. 16, No. 6, pp. 172–180.

49. Hannan E. L., Kilburn H., Racz M., Shields E., Chassin M. R. Improving the outcomes of coronary artery bypass surgery in New York State, *Jama*, 1994, vol. 271, No. 10, pp. 761–766.

50. Mukamel D. B., Mushlin A. I. Quality of care information makes a difference: an analysis of market share and price changes after publication of the New York State Cardiac Surgery Mortality Reports, *Medical care*, 1998, vol. 36, No. 7, pp. 945–954.

51. Peterson E. D., DeLong E. R., Jollis J. G., Muhlbaier L. H., Mark D. B. The effects of New York's bypass surgery provider profiling on access to care and patient outcomes in the elderly, *Journal of the American College of Cardiology*, 1998, vol. 32, No. 4, pp. 993–999.

52. Green J., Wintfeld N. Report cards on cardiac surgeons – assessing New York state's approach, *New Eng. J. Med.*, 1995, vol. 332.

53. Hofer T. P., Hayward R. A., Greenfield S., Wagner E. H., Kaplan S. H., Manning W. G. The unreliability of individual physician report cards for assessing the costs and quality of care of a chronic disease, *Jama*, 1999, vol. 281, No. 22, pp. 2098–2105.

54. Lu S. F. Multitasking, Information Disclosure and Product Quality: Evidence from Nursing Homes 1-3, *Simon Sch. Working Paper*, 2009, available at: <http://ssrn.com/abstract=1340578>

55. Dranove D., Kessler D., McClellan M., Satterthwaite M. Is more information better? The effects of "report cards" on health care providers, *Journal of political Economy*, 2003, vol. 111, No. 3, pp. 555–588.

56. Dafny L., Dranove D. Do report cards tell consumers anything they don't already know? The case of Medicare HMOs, *The Rand journal of economics*, 2008, vol. 39, No. 3, pp. 790–821.

57. Walfish S., Watkins K. M. Readability level of health insurance portability and accountability act notices of privacy practices utilized by academic medical centers, *Evaluation & the health professions*, 2005, vol. 28, No. 4, pp. 479–486.

58. Hochhauser M. Readability of HIPAA privacy notices, *BENEFITSLINK.COM*, 2003, available at: <http://benefitslink.com/articles/hipaareadability.pdf>.

59. Schneider C. E. HIPAA-crazy, *Hasting Center Rep. T.*, Jan. – Feb. 2006, pp. 10–11.

60. Fogg B. J. et al. How Do People Evaluate a Web Site's Credibility? Results from a Large Study, *Consumer Reports WebWatch*, available at: <http://www.consumerwebwatch.org/pdfs/stanfordPTL.pdf>.

61. Mathios A. D. The impact of mandatory disclosure laws on product choices: An analysis of the salad dressing market, *The Journal of Law and Economics*, 2000, vol. 43, No. 2, pp. 651–678.

62. Jones G., Richardson M. An objective examination of consumer perception of nutrition information based on healthiness ratings and eye movements, *Public health nutrition*, 2007, vol. 10, No. 03, pp. 238–244.

63. Cowburn G., Stockley L. Consumer understanding and use of nutrition labelling: a systematic review, *Public health nutrition*, 2005, vol. 8, No. 1, pp. 21–28.

64. Rothman R. L., Housam R., Weiss H., Davis D., Gregory R., Gebretsadik T., Shintani A., Elasy T. A. Patient understanding of food labels: the role of literacy and numeracy, *American journal of preventive medicine*, 2006, vol. 31, No. 5, pp. 391–398.

65. Huizinga M. M., Carlisle A. J., Cavanaugh K. L., Davis D. L., Gregory R. P., Schlundt D. G., Rothman R. L. Literacy, numeracy, and portion-size estimation skills, *American journal of preventive medicine*, 2009, vol. 36, No. 4, pp. 324–328.

66. Ippolito P. M. *Advertising nutrition & health: evidence from food advertising, 1977–1997*, DIANE Publishing, 2002.

67. Ippolito P. M., Mathios A. D. Information, advertising, and health choices: a study of the cereal market, *Rand J. Econ.*, 1990, vol. 21, pp. 211–246.
68. Ippolito P. M., Mathios A. D. Information and advertising: The case of fat consumption in the United States, *The American Economic Review*, 1995, vol. 85, No. 2, pp. 91–95.
69. Derby B. M., Levy A. S. Do Food Labels Work?, *Handbook of marketing and society*, 2001, pp. 372–383.
70. Putler D. S., Frazao E. Assessing the effects of diet/health awareness on the consumption and composition of fat intake, *Economics of Food Safety* / ed. J. A. Caswell, 1991, pp. 247–270.
71. Rogers R. A little knowledge is a dangerous thing... Emerging Miranda research and professional roles for psychologists, *American Psychologist*, 2008, vol. 63, No. 8, p. 776.
72. Leo R. A. Questioning the relevance of Miranda in the twenty-first century, *Michigan law review*, 2001, vol. 99, No. 5, pp. 1000–1029.
73. Malone P. A. You Have the Right to Remain Silent: "Miranda" After Twenty Years, *The American Scholar*, 1986, pp. 367–380.
74. Griffiths J., Ayres R. E. A Postscript to the Miranda Project: Interrogation of Draft Protestors, *The Yale Law Journal*, 1967, vol. 77, No. 2, pp. 300–319.
75. McNeil K., Nevin J. R., Trubek D. M., Miller R. E. Market discrimination against the poor and the impact of consumer disclosure laws: The used car industry, *Law and Society Review*, 1979, pp. 695–720.
76. Fung A., Graham M., Weil D. *Full disclosure: The perils and promise of transparency*, Cambridge University Press, 2007.
77. Winston C. The Efficacy of information policy: A review of Archon Fung, Mary Graham, and David Weil's full disclosure: The perils and promise of transparency, *Journal of Economic Literature*, 2008, vol. 46, No. 3, pp. 704–717.
78. Bardach E., Kagan R. A. *Going by the book: The problem of regulatory unreasonableness*, 2nd ed., Transaction Publishers, 2003.
79. Wilson R. F. Estate of Gelsinger v. Trustees of University of Pennsylvania: Money, prestige, and conflicts of interest in human subjects research, *Health law and bioethics*, ed. S. H. Johnson et al., 2009.
80. Weinfurt K. P., Friedman J. Y., Dinan M. A., Allsbrook J. S., Hall M. A., Dhillon J. K., Sugarman J. Disclosing conflicts of interest in clinical research: views of institutional review boards, conflict of interest committees, and investigators, *The Journal of Law, Medicine & Ethics*, 2006, vol. 34, No. 3, pp. 581–591.
81. 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.
82. Sunstein C. R., Thaler R. H. Libertarian paternalism is not an oxymoron, *The University of Chicago Law Review*, 2003, pp. 1159–1202.
83. McCloskey E. The Patient Self-Determination Act, *Kennedy Institute of Ethics Journal*, 1991, No. 1.
84. Hall M. A. When patients say no (to save money): an essay on the tectonics of health law, *Conn. L. Rev.*, 2008, vol. 41, p. 743.
85. Engel K. C., McCoy P. A. A tale of three markets: The law and economics of predatory lending, *Tex. L. Rev.*, 2001, vol. 80, p. 1255.
86. Pottow J. A. Private liability for reckless consumer lending, *U. Ill. L. Rev.*, 2007, p. 405.
87. *Financial regulatory reform: a new foundation*, U.S. DEP'T OF THE TREASURY, 2009, available at: http://www.financialstability.gov/docs/regs/FinalReport_web.pdf
88. Bar-Gill O. The law, economics and psychology of subprime mortgage contracts, *Cornell L. Rev.*, 2008, vol. 94, p. 1073.
89. Renuart E., Thompson D. E. The Truth, the Whole Truth, and Nothing but the Truth: Fulfilling the Promise of Truth in Lending, *Yale J. on Reg.*, 2008, vol. 25, p. 181.
90. Freeman J. The Good Driller Award, Op-Ed., *N.Y. Times*, July 1, 2010, p. A31.
91. Sugarman J., Powe N. R., Brillantes D. A., Smith M. K. The cost of ethics legislation: A look at the Patient Self-Determination Act, *Kennedy Institute of Ethics Journal*, 1993, vol. 3, No. 4, pp. 387–399.
92. Jordan R. L., Warren W. D. Disclosure of Finance Charges: A Rationale, *Michigan Law Review*, 1966, vol. 64, No. 7, pp. 1285–1322.
93. Kripke H. Gesture and Reality in Consumer Credit Reform, *NYUL Rev.*, 1969, vol. 44, p. 1.
94. Fishman M. J., Hagerty K. M. Mandatory Disclosure, *The new Palgrave dictionary of economics and the law*, ed. P. Newman, 1998.
95. Grossman S. J. The informational role of warranties and private disclosure about product quality, *The Journal of Law and Economics*, 1981, vol. 24, No. 3, pp. 461–483.
96. Polinsky A. M., Shavell S. Mandatory versus voluntary disclosure of product risks, *Stanford Law and Econ. Olin Working Paper*, 2006, available at: <http://ssrn.com/abstract=939546>.
97. Eskridge Jr W. N. One Hundred Years of Ineptitude: The Need for Mortgage Rules Consonant with the Economic and Psychological Dynamics of the Home Sale and Loan Transaction, *Virginia Law Review*, 1984, pp. 1083–1218.

98. Saver R. S. Medical research oversight from the corporate governance perspective: Comparing institutional review boards and corporate boards, *Wm. & Mary L. Rev.*, 2004, vol. 46, p. 619.
99. Stark D. P., Choplin J. M. A cognitive and social psychological analysis of disclosure laws and call for mortgage counseling to prevent predatory lending, *Psychology, Public Policy, and Law*, 2010, vol. 16, No. 1, p. 85.
100. Ziegler D. K., Mosier M. C., Buenaver M., Okuyemi K. How much information about adverse effects of medication do patients want from physicians?, *Archives of internal medicine*, 2001, vol. 161, No. 5, pp. 706–713.
101. Hibbard J. H., Slovic P., Jewett J. J. Informing consumer decisions in health care: implications from decision-making research, *The Milbank Quarterly*, 1997, vol. 75, No. 3, pp. 395–414.
102. Lemaire R. Informed consent – a contemporary myth?, *Bone & Joint Journal*, 2006, vol. 88, No. 1, pp. 2–7.
103. Grady C., Horstmann E., Sussman J. S., Hull S. C. The limits of disclosure: what research subjects want to know about investigator financial interests, *The Journal of Law, Medicine & Ethics*, 2006, vol. 34, No. 3, pp. 592–599.
104. Latin H. Good warnings, bad products, and cognitive limitations, *Ucla L. Rev.*, 1993, vol. 41, p. 1193.
105. Miller G. The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information, *Psychological Review*, 1956, vol. 63, No. 2, pp. 81–97.
106. Sandberg E. H., et al. Clinicians Consistently Exceed a Typical Person's Short-Term Memory During Preoperative Teaching, *Surv. Anesthesiology*, 2009, vol. 53, p. 131.
107. Schneider C. E. The Hydra, *Hastings Center Report*, July – Aug., 2010, p. 9.
108. Albala I., Doyle M., Appelbaum P. S. The evolution of consent forms for research: a quarter century of changes, *IRB: Ethics & Human Research*, 2010, vol. 32, No. 3, pp. 7–11.
109. Beardsley E., Jefford M., Mileskin L. Longer consent forms for clinical trials compromise patient understanding: so why are they lengthening?, *Journal of Clinical Oncology*, 2007, available at: <http://jco.ascopubs.org/content/25/9/e13.full.pdf>.
110. Burman W., Breese P., Weis S., Bock N., Bernardo J., Vernon A., Consortium T. T. The effects of local review on informed consent documents from a multicenter clinical trials consortium, *Controlled clinical trials*, 2003, vol. 24, No. 3, pp. 245–255.
111. Waltz J. R., Scheuneman T. W. Informed consent to therapy, *Nw. UL Rev.*, 1969, vol. 64, p. 628.
112. Cryer B. NSAID-associated deaths: the rise and fall of NSAID-associated GI mortality, *Am. J. Gastroenterol.*, 2005, vol. 100, No. 8, pp. 1694–1695.
113. Boyd N. F., Sutherland H. J., Heasman K. Z., Tritchler D. L., Cummings B. J. Whose utilities for decision analysis?, *Medical Decision Making*, 1990, vol. 10, No. 1, pp. 58–67.
114. Ubel P. A., Loewenstein G., Jepson C. Whose quality of life? A commentary exploring discrepancies between health state evaluations of patients and the general public, *Quality of life Research*, 2003, vol. 12, No. 6, pp. 599–607.
115. Brown L. D. Management by objection? Public policies to protect choice in health plans, *Medical care research and review*, 1999, vol. 56, No. suppl 1, pp. 145–165.
116. Green L. A., Lowery J. C., Kowalski C. P., Wyszewianski L. Impact of institutional review board practice variation on observational health services research, *Health services research*, 2006, vol. 41, No. 1, pp. 214–230.
117. Humphreys K., Trafton J., Wagner T. H. The cost of institutional review board procedures in multicenter observational research, *Annals of internal medicine*, 2003, vol. 139, No. 1, p. 77.
118. Wendler D., Rackoff J. Consent for continuing research participation: what is it and when should it be obtained?, *IRB: Ethics & Human Res.*, May – June 2002, p. 1.
119. Woloshin K. K., Ruffin M., Gorenflo D. W. Patients' interpretation of qualitative probability statements, *Archives of family medicine*, 1994, vol. 3, No. 11, pp. 961–966.
120. Berry D. C., Raynor D., Knapp P., Bersellini E. Patients' understanding of risk associated with medication use, *Drug Safety*, 2003, vol. 26, No. 1, pp. 1–11.
121. Bryant G. D., Norman G. R. Expressions of probability: words and numbers, *The New England Journal of Medicine*, 1980, vol. 302, No. 7, p. 411.
122. Timmermans D. The roles of experience and domain of expertise in using numerical and verbal probability terms in medical decisions, *Medical Decision Making*, 1994, vol. 14, No. 2, pp. 146–156.
123. Smits T., Hoorens V. How probable is probably? It depends on whom you're talking about, *Journal of Behavioral Decision Making*, 2005, vol. 18, No. 2, p. 83.
124. Grimes D. A., Snively G. R. Patients' understanding of medical risks: implications for genetic counseling, *Obstetrics & Gynecology*, 1999, vol. 93, No. 6, pp. 910–914.
125. Knapp P., Raynor D. K., Woolf E., Gardner P. H., Carrigan N., McMillan B. Communicating the risk of side effects to patients, *Drug Safety*, 2009, vol. 32, No. 10, pp. 837–849.
126. Moxey A., O'Connell D., McGettigan P., Henry D. Describing treatment effects to patients, *Journal of General Internal Medicine*, 2003, vol. 18, No. 11, pp. 948–959.

127. Marotta-Wurgler F. Are "Pay Now, Terms Later" Contracts Worse for Buyers? Evidence from Software License Agreements, *The Journal of Legal Studies*, 2009, vol. 38, No. 2, pp. 309–343.
128. Kenneth J. Arrow, Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care, 53 *Am. Econ. Rev.*, 1963, vol. 941, pp. 947–965.
129. Yarnall K. S., Pollak K. I., Østbye T., Krause K. M., Michener J. L. Primary care: is there enough time for prevention?, *American journal of public health*, 2003, vol. 93, No. 4, pp. 635–641.
130. Østbye T., Yarnall K. S., Krause K. M., Pollak K. I., Gradison M., Michener J. L. Is there time for management of patients with chronic diseases in primary care?, *The Annals of Family Medicine*, 2005, vol. 3, No. 3, pp. 209–214.
131. Morris L. S., Schulz R. Patient compliance – an overview, *Journal of clinical pharmacy and therapeutics*, 1992, vol. 17, No. 5, pp. 283–295.
132. Eraker S. A., Kirscht J. P., Becker M. H. Understanding and improving patient compliance, *Annals of internal medicine*, 1984, vol. 100, No. 2, pp. 258–268.
133. Berthelot J.-M., Glemarec J., Guillot P., Chiffolleau A., Maugars Y., Rodat O. Informing patients about serious side effects of drugs. A 2001 survey of 341 French rheumatologists, *Joint Bone Spine*, 2003, vol. 70, No. 1, pp. 52–57.
134. Ubel P. A. Truth in the most optimistic way, *Annals of internal medicine*, 2001, vol. 134, No. 12, pp. 1142–1143.
135. Robinson T. M., Alexander S. C., Hays M., Jeffreys A. S., Olsen M. K., Rodriguez K. L., Pollak K. I., Abernethy A. P., Arnold R., Tulsy J. A. Patient–oncologist communication in advanced cancer: predictors of patient perception of prognosis, *Supportive Care in Cancer*, 2008, vol. 16, No. 9, pp. 1049–1057.
136. Carrigan N., Raynor D., Knapp P. Adequacy of patient information on adverse effects, *Drug Safety*, 2008, vol. 31, No. 4, pp. 305–312.
137. Hall M. A. The theory and practice of disclosing HMO physician incentives, *Law and Contemporary Problems*, 2002, vol. 65, No. 4, pp. 207–239.
138. Scott J. C. *Seeing like a state: How certain schemes to improve the human condition have failed*, Yale University Press, 1998.
139. Block-Lieb S., Janger E. J. The Myth of the Rational Borrower: Rationality, Behavioralism, and the Misguided Reform of Bankruptcy Law, *Tex. L. Rev.*, 2005, vol. 84, p. 1481.
140. Cain D. M., Loewenstein G., Moore D. A. The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest, *The Journal of Legal Studies*, 2005, vol. 34, No. 1, pp. 1–25.
141. Nehf J. P. Effective Regulation of Rent-to-Own Contracts, *OHIO ST. L.J.*, 1991, vol. 52.
142. Lipka S. Do crime statistics keep students safe, *Chronicle of Higher Education*, 2009, vol. 55, No. 21, pp. A1–A17.
143. Tu T. H., Lauer J. R. *Word of mouth and physician referrals still drive health care provider choice*, Center for Studying Health System Change Washington, DC, 2008, available at: <http://www.hschange.org/CONTENT/1028/1028.pdf>.
144. Tu H. T., May J. H. Self-pay markets in health care: consumer nirvana or caveat emptor?, *Health Affairs*, 2007, available at: <http://content.healthaffairs.org/cgi/content/reprint/26/2/w217>.
145. Choi S. J. 8c AC Pritchard, Behavioral Economics and the SEC, *Stan. L. REV.*, 2003, vol. 56, No. 1, pp. 16–45.
146. Fischer G. S., Tulsy J. A., Rose M. R., Siminoff L. A., Arnold R. M. Patient knowledge and physician predictions of treatment preferences after discussion of advance directives, *Journal of general internal medicine*, 1998, vol. 13, No. 7, pp. 447–454.
147. Hoc A. Committee on Health Literacy for the American Council on Scientific Affairs, American Medical Association. Health literacy: Report of the council on scientific affairs, *Jama*, 1999, vol. 281, No. 6, pp. 552–557.
148. Kirsch I. S. *Adult literacy in America: A first look at the results of the National Adult Literacy Survey*, ERIC, 1993.
149. Williams M. V., Parker R. M., Baker D. W., Parikh N. S., Pitkin K., Coates W. C., Nurss J. R. Inadequate functional health literacy among patients at two public hospitals, *Jama*, 1995, vol. 274, No. 21, pp. 1677–1682.
150. Heisler M. Helping your patients with chronic disease: Effective physician approaches to support self-management, *Seminars Med. Prac.*, 2005, vol. 8.
151. Schwartz L. M., Woloshin S., Black W. C., Welch H. G. The role of numeracy in understanding the benefit of screening mammography, *Annals of internal medicine*, 1997, vol. 127, No. 11, pp. 966–972.
152. Lipkus I. M., Samsa G., Rimer B. K. General performance on a numeracy scale among highly educated samples, *Medical decision making*, 2001, vol. 21, No. 1, pp. 37–44.
153. Hochhauser M. Lost in the fine print: Readability of financial privacy notices, *Privacy Rights Clearinghouse*, 2001, available at: <http://www.privacyrights.org/ar/GLB-Reading.htm>.
154. Hibbard J. H., Jewett J. J. Will quality report cards help consumers?, *Health Affairs*, 1997, vol. 16, No. 3, pp. 218–228.
155. Breese P., Burman W., Rietmeijer C., Lezotte D. The Health Insurance Portability and Accountability Act and the informed consent process, *Annals of internal medicine*, 2004, vol. 141, No. 11, pp. 897–898.
156. Breese P., Burman W. Readability of notice of privacy forms used by major health care institutions, *Jama*, 2005, vol. 293, No. 13, pp. 1588–1594.
157. White A. M., Mansfield C. L. Literacy and Contract, *Stan. L. & Pol'y Rev.*, 2002, vol. 13, p. 233.

158. Eisenberg M. A. Text Anxiety, *Cal. L. Rev.*, 1986, vol. 59 S, p. 305.
159. Holmes-Rovner M., Stableford S., Fagerlin A., Wei J. T., Dunn R. L., Ohene-Frempong J., Kelly-Blake K., Rovner D. R. Evidence-based patient choice: a prostate cancer decision aid in plain language, *BMC Medical Informatics and Decision Making*, 2005, available at: <http://www.biomedcentral.com/1472-6947/5/16>
160. Beshears J., Choi J. J., Laibson D., Madrian B. C. How Does Simplified Disclosure Affect Individuals' Mutual Fund Choices?, *Working Paper*, 2009, available at: <http://www.nber.org/papers/w14859>.
161. Levine R. J. Letter, *IRB: ETHICS & HUMAN RES.*, Jan. 1982, p. 8.
162. Ferguson A. B., Douglas A. C. A study of juvenile waiver, *San Diego L. Rev.*, 1970, vol. 7, p. 39.
163. Virmani J., Schneiderman L. J., Kaplan R. M. Relationship of advance directives to physician-patient communication, *Archives of Internal Medicine*, 1994, vol. 154, No. 8, pp. 909–913.
164. Tulskey J. A., Fischer G. S., Rose M. R., Arnold R. M. Opening the black box: how do physicians communicate about advance directives?, *Annals of Internal Medicine*, 1998, vol. 129, No. 6, pp. 441–449.
165. Fitten L. J., Waite M. S. Impact of medical hospitalization on treatment decision-making capacity in the elderly, *Archives of Internal Medicine*, 1990, vol. 150, No. 8, pp. 1717–1721.
166. Gottfredson L. S., Deary I. J. Intelligence predicts health and longevity, but why?, *Current Directions in Psychological Science*, 2004, vol. 13, No. 1, pp. 1–4.
167. Nisbett R. E., Ross L. *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*, 1980.
168. Diem S. J., Lantos J. D., Tulskey J. A. Cardiopulmonary resuscitation on television – miracles and misinformation, *New England Journal of Medicine*, 1996, vol. 334, No. 24, pp. 1578–1582.
169. Dresser R. The ubiquity and utility of the therapeutic misconception, *Social philosophy and policy*, 2002, vol. 19, No. 02, pp. 271–294.
170. Lacko J. M., Pappalardo J. K. The failure and promise of mandated consumer mortgage disclosures: Evidence from qualitative interviews and a controlled experiment with mortgage borrowers, *The American Economic Review*, 2010, vol. 100, No. 2, pp. 516–521.
171. Sage W. M. *Accountability through information: What the health care industry can learn from securities regulation*, Milbank Memorial Fund., 2000, available at: <http://www.milbank.org/reports/0012sage.html>.
172. Cooper B. S. From bill-payer to purchaser: Medicare in transition, *Health systems review*, 1997, vol. 30, No. 4, p. 16.
173. Schwarcz D. Beyond disclosure: The case for banning contingent commissions, *Yale L. & Pol'y Rev.*, 2006, vol. 25, p. 289.
174. Ellsworth P. C. Are twelve heads better than one?, *Law and Contemporary Problems*, 1989, vol. 52, No. 4, pp. 205–224.
175. Hanoch Y., Rice T. Can limiting choice increase social welfare? The elderly and health insurance, *Milbank Quarterly*, 2006, vol. 84, No. 1, pp. 37–73.
176. Lacko J. M., Pappalardo J. K. *The effect of mortgage broker compensation disclosures on consumers and competition: A controlled experiment*, 2004.
177. Pierce P. F. Deciding on breast cancer treatment: a description of decision behavior, *Nursing research*, 1993, vol. 42, No. 1, pp. 22–28.
178. Gilbert D. *Stumbling on happiness*, New York: Knopf, 2006.
179. Wilson T. D. *Strangers to ourselves: discovering the adaptive unconscious*, 2002.
180. Bar-Gill O. Informing consumers about themselves, *N.Y. Univ. Sch. of Law Ctr. for Law and Econ., Working Paper*, 2007, available at: <http://ssrn.com/abstract=1056381>.
181. Gilbert D. T., Wilson T. D. *Miswanting: Some problems in the forecasting of future affective states*, 2000.
182. Forgas J. P. *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition*, Cambridge University Press, 2001.
183. Ausubel L. M. The failure of competition in the credit card market, *The American Economic Review*, 1991, pp. 50–81.
184. Vigna S. D., Malmendier U. Paying not to go to the gym, *The American Economic Review*, 2006, vol. 96, No. 3, pp. 694–719.
185. Tsevat J., Sherman S. N., McElwee J. A., Mandell K. L., Simbartl L. A., Sonnenberg F. A., Fowler Jr F. J. The will to live among HIV-infected patients, *Annals of internal medicine*, 1999, vol. 131, No. 3, pp. 194–198.
186. Schon D. *The Reflective Practitioner*, New York: Basic Books, 1983.
187. Klein G. A. *Sources of power*, 1998.
188. Marglin S. A. Towards the Decolonization of the Mind, *Dominating knowledge: Development, culture, and resistance*, 1990, pp. 1–28.
189. Charles C., Whelan T., Gafni A. What do we mean by partnership in making decisions about treatment?, *BMJ: British Medical Journal*, 1999, vol. 319, No. 7212, p. 780.
190. Ende J., Kazis L., Ash A., Moskowitz M. A. Measuring patients' desire for autonomy, *Journal of general internal medicine*, 1989, vol. 4, No. 1, pp. 23–30.

191. Choi J. J., Laibson D., Madrian B. C., Metrick A. For better or for worse: Default effects and 401 (k) savings behavior, *Perspectives on the Economics of Aging*, ed. D. A. Wise, University of Chicago Press, 2004, pp. 81–126.
192. Choi J. J., et al. Optimal defaults, *Am. Econ. Rev.*, 2003, vol. 93, No. 2.
193. Helman R., Salisbury D. L., Paladino V., Copeland C. *Encouraging workers to save: The 2005 retirement confidence survey*, 2005.
194. Choi J. J., Laibson D., Madrian B. C., Metrick A. Defined contribution pensions: Plan rules, participant choices, and the path of least resistance, *Tax policy and the economy*, 2002, vol. 16, pp. 67–113.
195. Choi J. J., Laibson D. I., Madrian B. C. Are empowerment and education enough? Underdiversification in 401 (k) plans, *Brookings papers on economic activity*, 2005, No. 2, pp. 151–213.
196. Schwartz A., Wilde L. L. Intervening in markets on the basis of imperfect information: A legal and economic analysis, *U. Pa. L. Rev.*, 1978, vol. 127, p. 630.
197. Priest G. L. A theory of the consumer product warranty, *The Yale Law Journal*, 1981, vol. 90, No. 6, pp. 1297–1352.
198. Gillette C. P. Rolling contracts as an agency problem, *Wis. L. Rev.*, 2004, p. 679.
199. Gilo D., Porat A. The Unconventional Uses of Transactions Costs, *Boilerplate: The Foundation of Market Contracts*, ed. O. Ben-Shahar, Cambridge University Press, 2007.
200. Kapp M. B. Patient Autonomy in the Age of Consumer-Driven Health Care: Informed Consent and Informed Choice, *J. Health & Biomedical L.*, 2006, vol. 2.
201. Giamatti A. *Bartlett: A Free and Ordered Space: The Real World of the University*, Nueva York, WW Norton, 1988.
202. Cunningham P. J., Denk C., Sinclair M. Do consumers know how their health plan works?, *Health Affairs*, 2001, vol. 20, No. 2, pp. 159–166.
203. Tu K., Davis D. Can we alter physician behavior by educational methods? Lessons learned from studies of the management and follow-up of hypertension, *Journal of Continuing Education in the Health Professions*, 2002, vol. 22, No. 1, pp. 11–22.
204. Davis D. Does CME work? An analysis of the effect of educational activities on physician performance or health care outcomes, *The International Journal of Psychiatry in Medicine*, 1998, vol. 28, No. 1, pp. 21–39.
205. Giovino G. A., Chaloupka F., Hartman A., Joyce K. G., Chiqui J., Orleans C., Wende K., Tworek C., Barker D., Gibson J. *Cigarette smoking prevalence and policies in the 50 states: an era of change – the Robert Wood Johnson Foundation ImpacTeen Tobacco Chart Book*, Buffalo, NY: University at Buffalo, State University of New York, 2009, pp. 9–36.
206. Marotta-Wurgler F. Will Increased Disclosure Help? Evaluating the Recommendations of the ALI's "Principles of the Law of Software Contracts", *The University of Chicago Law Review*, 2011, pp. 165–186.
207. Hillman R. A., O'Rourke M. Defending Disclosure in Software Licensing, *The University of Chicago Law Review*, 2011, available at: <http://ssrn.com/abstract=1596685>
208. Meisel A. A "Dignitary Tort" as a Bridge Between the Idea of Informed Consent and the Law of Informed Consent, *Law, Medicine and Health Care*, 1988, vol. 16, No. 3–4, pp. 210–218.
209. Amdur R. J., Bankert E. A. *Institutional review board: member handbook*, 3rd ed., 2011.
210. Zywicki T. J. Institutional review boards as academic bureaucracies: An economic and experiential analysis, *Nw. UL Rev.*, 2007, vol. 101, p. 861.
211. Mueller J. H. Ignorance is neither bliss nor ethical, *Nw. UL Rev.*, 2007, vol. 101, p. 809.
212. Ruppert T. M., Conn V. S., Russell C. L. Medication adherence interventions for older adults: literature review, *Research and theory for nursing practice*, 2008, vol. 22, No. 2, pp. 114–147.
213. Easterbrook F. H., Fischel D. R. Mandatory disclosure and the protection of investors, *Virginia Law Review*, 1984, pp. 669–715.
214. Hillman R. A. Online Boilerplate: Would Mandatory Website Disclosure of E-Standard Terms Backfire?, *Boilerplate: the foundation of market contracts*, ed. O. Ben-Shahar, Cambridge University Press, 2007.
215. Mandell L. Consumer knowledge and understanding of consumer credit, *Journal of Consumer Affairs*, 1973, vol. 7, No. 1, pp. 23–36.
216. Mann R. J. "Contracting" for Credit, *Boilerplate: The Foundation of Market Contracts*, ed. O. Ben-Shahar, Cambridge University Press, 2007.
217. Mechanic D. Disadvantage, inequality, and social policy, *Health Affairs*, 2002, vol. 21, No. 2, pp. 48–59.
218. Jin G. Z., Leslie P. The effect of information on product quality: Evidence from restaurant hygiene grade cards, *The Quarterly Journal of Economics*, 2003, vol. 118, No. 2, pp. 409–451.
219. Ben-Shahar O. One-Way Contracts: Consumer Protection without Law, *European Review of Contract Law*, 2010, vol. 6, No. 3, pp. 221–249.
220. Halpern S. D., Ubel P. A., Asch D. A. Harnessing the power of default options to improve health care, *The New England journal of medicine*, 2007, vol. 357, No. 13, p. 1340.

221. Schneider C. E. The channeling function in family law, *Hofstra L. Rev.*, 1991, vol. 20, p. 495.
222. Thaler R. H., Sunstein C. R. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*, New Haven, CT: Yale University Press, 2008.
223. Ben-Shahar O., Schneider C. E. The Failure of Mandated Disclosures, *University of Pennsylvania Law Review*, 2011, vol. 159, pp. 647–749.

Дата поступления / Received 22.12.2016

Дата принятия в печать / Accepted 28.03.2017

Дата онлайн-размещения / Available online 25.06.2017

© Бен-Шахар О., Шнайдер К. Е., 2017. Впервые опубликовано на русском языке в журнале «Актуальные проблемы экономики и права» (<http://apel.ieml.ru>), 20.06.2017

© Ben-Shahar O., Schneider C. E., 2017

Информация об авторах

Контактное лицо:

Бен-Шахар Омри, профессор права имени Фрэнка и Бернис Дж. Гринберг, Чикагская школа права, Чикагский университет, г. Чикаго, США

Адрес: 1111 E. 60th St., Chicago, IL 60637, USA

Шнайдер Карл Е., профессор права имени Чонси Стиллмана, профессор терапии, Университет Мичиган, г. Энн-Арбор, США

Адрес: 500 S. State Street, Ann Arbor, MI 48109 USA

Information about the authors

Contact:

Omri Ben-Shahar, Frank & Bernice J. Greenberg Professor of Law, University of Chicago

Address: 1111 E. 60th St., Chicago, IL 60637, USA

Carl E. Schneider, Chauncey Stillman Professor of Law & Professor of Internal Medicine, University of Michigan

Address: 500 S. State Street, Ann Arbor, MI 48109 USA