

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

**кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
Низамутдинов Ирек Камилевич**

Литература:

1. Д.Ариели. Поведенческая экономика. М.: "Манн, Иванов и Фербер", 2013. с.280
2. Д.Ариели. Позитивная иррациональность. М.: "Манн, Иванов и Фербер", 2010. с.294
3. А. Белянин. Д.Канеман и В.Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики. 2003. □1. С.4-23
4. А.А. Раквиашвили. Эволюция концепции рациональности в экономической теории // Журнал экономической теории. 2010. □1. С.45-56
5. Д.В. Репин. Поведенческие финансы // Экономическая социология. 2008. □5. С.102-112
6. Kahneman D. and Tversky A., eds. (2000). Choices, values and frames. Cambridge: Cambridge University Press.
7. Курс по поведенческой экономике - <http://blog.votinoff.com/?p=4697>
8. Обучающее видео - <http://uchu24.ru/video/suvorov-anton-povedencheskaja-yekonomika.html>

Лекция 1

Тема 1. Введение в предмет поведенческой экономики

Вопросы темы:

1. Сущность, методология и исторический аспект поведенческой экономики

2. Аномалии в межвременных предпочтениях, систематические ошибки, множества психологических явлений

3. Теории и модели поведенческой экономики

1. Сущность, методология и исторический аспект поведенческой экономики

- **Экономика** – это живой организм, потому что ею управляют люди, а точнее, человек экономический.
- **Рациональная и нерациональная составляющие** нашего выбора переносятся в экономику.
- Как же психология *Homo economicus* влияет на рыночные отношения?

- Современная неоклассическая мейнстрим-экономика изучает рациональное поведение.
- В рамках неоклассической модели человек экономический – это такой робот, торжество рациональности.
- Рациональные агенты эгоистичны, все помнят, обладают вероятностной моделью мира, имеют стабильные предпочтения и на их основе принимают оптимальные согласованные решения с учетом доступной информации.

- Экономический мейнстрим хорош проверяемыми гипотезами, универсальностью, высокой предсказательностью и возможностью анализа.
- Но исходит мейнстрим-экономика именно из постулата, что экономический агент рационален.
- Классической экономике удобно оперировать такой моделью условного индивида.
- А он, между тем, живой человек или группа, что разнообразит и усугубляет действие психологических эффектов.

- В экономике «в колонтитулах» всегда присутствует человеческая иррациональность.
- Психология восприятия и психология поведения неизбежно участвуют в экономической и финансовой жизни общества, создавая систематические отклонения от рационального поведения.
- Такие отклонения необходимо исследовать и учитывать их в экономических моделях.

- Этим и занимается **поведенческая экономика (Behavioral Economics)**
- Она указывает на регулярные сбои в рациональном поведении, систематические ошибки экономических агентов при принятии решений.

- **Поведенческая экономика** — это область экономики, которая изучает влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений отдельными лицами и учреждениями, и последствия этого влияния на рыночные переменные (цены, прибыль, размещение ресурсов).
- Основным **объектом изучения поведенческой экономики** являются границы рациональности экономических агентов.

- **Поведенческие модели**, исследуемые в поведенческой экономике, чаще всего совмещают достижения психологии с неоклассической экономической теорией, охватывая целый ряд концепций, методов и областей исследования.
- **Специалисты по поведенческой экономике** интересуются не только происходящими на рынке явлениями, но и процессами коллективного выбора, которые также содержат элементы когнитивных ошибок и эгоизма при принятии решений экономическими агентами.

- **Поведенческая экономика** – это научная область, которая использует эмоциональные, социальные и когнитивные факторы в экономическом и финансовом анализе и изучает влияние этих факторов на принятие экономических решений, осуществляемое как отдельным человеком, так и организациями и корпорациями в целом.
- Поведенческая экономика как дисциплина пытается найти границы рационального выбора и изучает модели поведения, поэтому крайне сильны ее связи с психологией и бихевиоризмом (наукой о поведении).

- **Поведенческая экономика как дисциплина** пытается найти границы рационального выбора и изучает модели поведения, поэтому крайне сильны ее связи с психологией и бихевиоризмом (наукой о поведении).

- **Цели исследования:**

- - изучение принципов и методов поведенческой экономики;
- - анализ факторов, влияющих на принятие экономических решений субъектами рынка;
- - определение перспектив дальнейшего развития поведенческой экономики на основе объединения научных интересов ученых экономического, управленческого и психологического направлений.

- Отличительная особенность поведенческой экономики как научного направления с **методологической точки зрения** - это использование экспериментальных методов в лабораторных и полевых условиях.

- **История развития поведенческой экономики**
- Объяснить, почему люди делают тот или иной выбор, пытался еще экономический классик **Адам Смит** в труде «Теория нравственных чувств».
- Но в современном ключе поведенческую экономику начали изучать после распространения **неоклассической экономической теории**, которая исходит из принципа экономического либерализма и принципа свободной конкуренции и исследует поведение так называемого экономического человека.

- **Homo economicus** – это любой из нас, стремящийся к выгоде и обогащению: потребитель, наемный сотрудник, предприниматель.
- В XX веке были признаны модели ожидаемой и межвременной полезности, после чего стало возможно множество гипотез о принятии решений в условиях неопределенности и выборе, растянутом во времени.
- При проверке этих гипотез обнаружились аномалии выбора, которыми также занялась поведенческая экономика.

- В 1968 году была опубликована работа лауреата Нобелевской премии **Гэри Беккера** «Преступление и наказание: экономический подход», где психологические факторы были включены в принятие экономических решений.
- В 1979 году исследователи в области когнитивной психологии **Даниэль Канеман и Амос Тверски** опубликовали труд «Теория перспектив: изучение процесса принятия решений в условиях риска», который обобщил эмпирические наблюдения ученых.
- С 1980 года активно развивается **поведенческая теория игр.**

- В 2002 году **Даниэлю Канеману** вручили Нобелевскую премию за включение данных психологических исследований в экономическую науку.



Израильско-американский психолог, один из основоположников психологической экономической теории и поведенческих финансов. Соавтор теории перспектив. Лауреат Нобелевской премии по экономике 2002 года «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности»

- В 2008 году вышла книга профессора поведенческой экономики **Дэна Ариэли** «Предсказуемо иррациональный».



- Израильско-американский экономист и психолог. Профессор психологии и поведенческой экономики. Исследователь «идеальной модели» распределения материальных благ. Ранее преподавал MIT, в настоящее время преподает в Дюкском университете и является основателем Центра ретроспективных исследований. Автор книги «Предсказуемо иррациональный: скрытые силы, влияющие на наши решения»

2. Аномалии в межвременных предпочтениях, систематические ошибки, множества психологических явлений

- Чем занимается поведенческая экономика?
- - исследует *аномалии в межвременных предпочтениях*;
- - изучает *систематические ошибки*, разнообразные модели и обращается ко множеству психологических явлений;
- - объясняет любые *экономические явления через призму психологии*.

- Типичный ответ респондентов на вопрос: «Что лучше: 1000 рублей сегодня или 1100 завтра?» – «1000 сегодня». А типичный ответ на вопрос: «Что лучше: 1000 рублей через 30 дней или 1100 через 31?» – «1100 через 31». В близкой перспективе человек хочет более «надежной» выгоды, а в дальней – просто большей, количество дней плюс-минус один уже не играет роли. Так вот с точки зрения рациональности это не самые очевидные ответы, однако, самые популярные с позиции человеческой психологии.
- И это пример **аномалий в межвременных предпочтениях.**

- Поведенческая экономика исследует подобные **аномалии**, выясняет, почему в данной, аналогичной и совсем другой финансово-экономической ситуации люди реагируют иррационально, и как это может быть использовано на практике.

- Особенно интересны поведенческой экономике **систематические ошибки**, такие как нерегрессивные предсказания.
- Например, люди не учитывают, что после экстремальных значений обычно вероятны менее экстремальные значения случайной величины (у очень высокого отца сын, скорее всего, будет высоким, но ниже).

- Поведенческая экономика изучает **разнообразные модели** (модель с точкой отсчета; с изменяющимися вкусами; модель, учитывающая полезность предвкушения и др.) и обращается к **множеству психологических явлений**, которым нет места в рациональной экономике.
- Модели в поведенческой экономике исследуют определенные рыночные аномалии и по-своему трактуют и изменяют модели мейнстримовой неоклассической теории экономики.

- Поведенческая экономика объясняет **любые экономические** явления в любом масштабе **через призму психологии,** рациональности/иррациональности и поведенческих механизмов.

- Например, временная несогласованность предпочтений вводит **понятие самоконтроля**, которое бессмысленно в рациональной модели.
- А на понятии самоконтроля строятся теории, связанные с **самооценкой и мотивацией**.
- У общества есть спрос на позитивное мышление, не только потому что оно приятно повышает самооценку и помогает убедить окружающих в своей значимости, – это еще и инструмент самоконтроля и самомотивации.

- Люди с высокой самооценкой лучше справляются со сложностями и неудачами, но при этом более склонны к риску и чрезмерному упорству.
- **Поведенческая экономика выявила**, что потребность людей в самоконтроле воплощается в работе, бизнесе и экономике в виде пари, обещаний, личных целей, вступления в клубы и группы, выбора предоплаты, установки дедлайнов и т. п.

- **Специализация поведенческой экономики**
- Аномалии в экономическом поведении
- Аномалии в рыночных ценах и доходах
- Связь событий с коллективным выбором
- Влияние на экономику через общественное восприятие слухов, медиа-материалов, публичных высказываний экспертов и политиков

- **Аномалии, исследуемые в моделях**, – одна из основных специализаций поведенческой экономики.
- ***Аномалии в экономическом поведении*** – это эффект предпочтений, эффект обладания/владения (люди хотят значительно больше денег за то, чтобы расстаться с тем, что у них есть, нежели сами готовы заплатить за то, чего у них еще нет), неприятие несправедливости, предпочтение текущего потребления, импульсное инвестирование, жадность и страх, стадное поведение и ловушка утопленных затрат.

- *Аномалии в рыночных ценах и доходах* – это загадка доходности акций, гипотеза эффективного уровня оплаты труда, жесткость цен, лимит на арбитражные операции, ловушка дивидендов, склонность к крайностям, календарный эффект (такие аномалии поведения акций как «эффект месяца года», «эффект дня недели», «эффект праздника», «январский эффект»).

- В макромасштабе специалиста по поведенческой экономике интересуют не столько сами события на рынке, сколько **связь событий с коллективным выбором.**
- Установлено, что коллективный выбор также может быть обусловлен когнитивными ошибкам и эгоистическими побуждениями экономических агентов.
- Поведенческая экономика изучает также влияние на экономику через **общественное восприятие слухов, медиа-материалов, публичных высказываний экспертов и политиков.**

- К примеру, есть точка зрения, что экономический кризис и сокращение штата в компаниях наступает быстрее, если об этом начинают говорить, причем на разном уровне: сначала политик обронит фразу, окутанную недосказанностью и полутонами, далее формируется слух, который разносится по кухням и офисам.
- Топ-менеджмент и предприниматели психологически настраиваются на кризисный режим, что незамедлительно проявляется в их реальных финансово-экономических и кадровых решениях.
- В общем, все помнят настроения 2014-2015 г₃₅

- Поведенческая экономика и поведенческие финансы опираются и **на психологию больших групп и на индивидуальную психологию.**
- В частности, исследования показали, что даже небольшая девиантная группа способна повлиять на весь рынок.

- Для того чтобы поведенческой экономике заниматься явлениями глобального масштаба, необходимо изучить, что на самом деле представляют собой даже такие, казалось бы, **простые понятия как «ЧЕСТНОСТЬ»**: как люди трактуют ее и оперируют ей, как подобные простые кирпичики экономического конструктора складываются воедино и формируют финансово-экономические отношения и ситуации.

- В частности, исследователи
- Эрнст Фер, Мэтью Рабин и Армин Фальк изучали понятия «честность», «неприятие неравенства» и «взаимный альтруизм»,
- Гнизи и Рустичини занимались явлением «внутренней мотивации», а экономисты
- Акерлоф и Крантон – «идентичностью».
- Результаты их работы, опять же, пошатнули один из столпов неоклассической экономической теории – **ЭГОИЗМ рационального экономического агента.**

- Оказалось, что человек экономический извлекает пользу, соотнося свои действия и с личными установками, ожиданиями и выгодами, и с общественными нормами.
- В рамках поведенческой экономики также активно изучается **нейроэкономика**, которая интересуется тем, **какие процессы протекают в мозгу при принятии экономических и финансовых решений.**

- **Поведенческая экономика** исследует и такие феномены, как:
 - - «стадное поведение»,
 - - «заражение идеями»,
 - - «огруппленное мышление»,
 - - «коллективная эйфория»;
 - - «коллективный страх».



- *Поведенческая экономика объясняет любые экономические явления в любом масштабе через призму психологии, рациональности/иррациональности и поведенческих механизмов.*
- Вот как это происходит.
- К примеру, экономические исследователи Шлифер, Барберис, Дэниель, Вишни, Субраманиам и Хиршлифер попытались объяснить волатильность рынка ценных бумаг. (Волатильность – это статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены).

- Их модели основаны на самоуверенности и экстраполяции: все экономические агенты имеют одинаковые предубеждения и все делают одинаковые ошибки, поэтому они и не размываются на уровне рынка, а образуют некие тренды.
- То есть все люди более-менее одинаково реагируют на мнение аналитиков, и предубеждения тоже сходны.
- Модели этих экономистов объясняют такие феномены, как *«стадное поведение»*, *«заражение идеями»*, *«огруппленное мышление»*, *«коллективная эйфория»* и *«коллективный страх»*.

- Здесь проступает весь потенциал влияния знаний, полученных в рамках поведенческой экономики.
- Открытия в области экономической психологии позволяют манипулировать сознанием человека экономического и на глобальном уровне провоцировать/усугублять негативные экономические явления, если крупным игрокам рынка они сулят прибыли.

- Впрочем, новейшая история знает и примеры относительно позитивных психологических манипуляций в экономике.
- Однако гораздо лучше, если нами никто не манипулирует – *элементарные знания в области поведенческой экономики вооружают обычного человека критическим подходом к слухам и панике, помогают лучше понимать свои финансово-экономические мотивы и успешнее строить поведение.*

- Как, собственно, все эти открытия получают?

Поведенческая экономика активно использует такие методы, как:

- - теория, метод наблюдения и
- - экспериментальный подход (опросы, эксперименты, полевые исследования).
- Данные очень часто получают, имитируя в экспериментах рыночные операции (например, продажу акций).
- В побуждающих экспериментах условия приближают к реальным: это может быть заключение сделок с использованием настоящих денег.

- В ход даже идет функциональная магнитно-резонансная томография (ФМРТ), которая позволяет определить, какие отделы мозга задействованы при принятии экономических решений.
- Но тут не стоит путать с **экспериментальной экономикой**, которая далеко не всегда стремится к пониманию экономической психологии.
- **Экспериментальная экономика** - это совокупность исследований, использующих экспериментальные методы - *неважно для чего*.

- Три основные направления поведенческой экономики:
- I. Эвристика
- II. Фрейм
- III. Рыночная неэффективность

- **I. Эвристика.**
- Суть ее в том, что люди зачастую принимают решения исходя из практического правила, не обязательно логичного.

- **II. Фрейм.**
- Это смысловая рамка, используемая человеком для понимания предмета и действия в пределах этого понимания.
- **Фрейминг** – это формулировка проблемы, и она существенно влияет на предпочтения людей.
- **Эффект фрейминга** заключается в том, что люди чувствительны к нюансам формулировок.
- По этой причине эксперты, политики и медиа могут значительно влиять на общественное мнение, даже без искажения и замалчивания фактов.

- **III. Рыночная неэффективность.**
- Это направление изучает ошибки принятия решений на рынке.
- Они проявляются в нерациональном принятии решений, установке неверной цены и аномалиях расчета прибыли.

3. Теории и модели поведенческой ЭКОНОМИКИ

- **Теории и модели поведенческой экономики:**

I. Теория перспектив

II. Парадокс Алле

III. Теория ограниченной рациональности

IV. Теория поведенческих финансов

V. Модель Талера

VI. Поведенческая теория игр

- **I. Теория перспектив.**
- Это одна из ключевых теорий поведенческой экономики, созданная в 1979 году Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски.
- Теория перспектив была разработана для оценки рисков, то есть выигрышей и потерь.
- Она обобщила эмпирические наблюдения и стала альтернативой «рациональной» неоклассической теории ожидаемой полезности.

- **Суть теории перспектив вот в чем:** экспериментальные исследования показали, что люди избегают риска в лотереях с положительными исходами и предпочитают рисковать в случае проигрышей.
- Основной элемент теории перспектив – функция ценности.
- **Теория особенно важна для исследования рынка труда.**

- **II. Парадокс Алле.**
- Его обнаружил с помощью математического анализа французский экономист, лауреат Нобелевской премии **Морис Алле**.
- **Суть этого парадокса в теории принятия решений такова:** реальный агент видит рациональность в поведении достижения абсолютной надежности/достоверности, а не получения максимальной ожидаемой полезности.
- Рациональная парадигма оперирует теорией ожидаемой полезности, но эксперименты в контексте поведенческой экономики показывают, что люди не всегда выбирают рациональное.

- **III. Теория ограниченной рациональности.**
Лауреат Нобелевской премии **Герберт Саймон** установил, что люди стремятся к удовлетворению, вместо того, чтобы максимизировать полезность.
- Частью этой теории являются психологические феномены, такие как чрезмерная самоуверенность, проекция и эффекты ограниченности внимания.

- **IV. Теория поведенческих финансов.**
- Она объясняет, почему участники рыночных отношений систематически совершают ошибки, влияющие на цены и прибыль и приводящие к неэффективности рынка.

- **Основными причинами неэффективности являются:**
- излишняя/недостаточная реакция на информацию, задающую рыночные тенденции;
- чрезмерная самоуверенность и чрезмерный оптимизм;
- ограниченное внимание инвесторов;
- стадный инстинкт;
- шумовая торговля.

- **V. Модель Талера.**
- Американский экономист, один из советников Барака Обамы, Ричард Талер, разработал **модель, описывающую реакцию цен на информацию.**
- Она включает **три фазы:**
 - - недостаточная реакция,
 - - адаптация?
 - - гиперреакция.
- Это и создает тенденцию в движении цен.

- При гиперреакции средняя прибыль после хороших новостей ниже прибыли, следующей за плохими новостями.
- Секрет в том, что рынок реагирует на новости слишком интенсивно, поэтому возникает потребность в адаптации в противоположном направлении.
- На практике это выражается в том, что на одном этапе ценные бумаги могут быть переоценены, а на следующем – недооценены.

- **VI. Поведенческая теория игр.**
- Теория развивается с 1980 года и изучает, *как реальные люди ведут себя в ситуации принятия стратегического решения, когда успех индивида зависит от решений других участников игры.*
- В поле ее интереса: репутация, гонка патентов, стратегические решения о купле-продаже, забастовки, блеф в азартных играх, общественный договор и др.
- В рамках поведенческой теории игр широко используются математические теории, объясняющие социальное взаимодействие людей.

- Предпринимательство – основной элемент поведенческой экономики.
- **Предпринимательство** – инициативная самостоятельная деятельность людей, осуществляемая от своего имени, на свой риск и направлена на получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, оказания услуг.

• Классификация предпринимательства:

Масштаб	Малое предпринимательство (франчайзинг и венчурная фирма)
	Среднее предпринимательство
	Крупное предпринимательство
Тип фирм	Индивидуальное (частное предпринимательство)
	Товарищество (партнерство)
	Корпорация
Форма собственности и методы хозяйствования	Государственное предпринимательство
	Индивидуальная трудовая деятельность
	Совместное предпринимательство
	Международное предпринимательство



- **Поведенческая экономика** – новое перспективное направление исследований, во многом изменившее облик современной экономической науки.
- Она показала, насколько сильно отклоняется поведение людей от принципа рациональности.
- Традиционные экономические модели, в которых действуют рациональные эгоистичные агенты, часто дают систематические искажения реального поведения

- • Эти модели часто могут быть улучшены, если учитывать накопленные в психологии, социологии знания
- • Важно понимать природу явлений, а не просто добавлять нерациональные черты экономическим агентам на основе наблюдений. Иначе, полностью потеряем содержательный, предсказательный смысл моделей (Пример: увидел, что человек пьет машинное масло – и объяснил тем что он его любит... Такую теорию ничем не опровергнешь, ничего не дает пониманию)

- • Есть и обратное движение: строгий экономический (в частности, теоретико-игровой анализ) часто позволяет найти причины, объяснить механизм на первый взгляд непонятного, нерационального поведения
- • Другая важная особенность экономики: позволяет оценивать последствия тех или иных действий, политики с точки зрения благосостояния различных участников