

«Поведенческая экономика в решении дилеммы: сильная или ограниченная формы рациональности».

Калмычкова Е.Н. Кафедра ИНХ
и ЭУ

Поведенческая экономика: ИСТОКИ

- Поведение потребителей – разрабатывалась с 50-х годов в рамках исследования маркетинговых стратегий. Основатель Дж. Энджел – Иллинойс. Признан *основателем новой области науки, соединяющей экономику, психологию, управление продажами. Первый выход книги 1968*

Поведенческая экономика – практическое применение

- Главная цель: разработка методов влияния на потребительский выбор

- *Почему на потребителя нужно влиять?*

Ради расширения продаж, обеспечения лояльности, то есть невосприимчивости к изменению цен

- *Почему на потребителя можно влиять?*

Эмоции, идентификация, культурные коды – влияют на мотивацию

*Мотивация не универсальна. Ссылка на постмодерн.
Субъект- субъектные отношения*

Чистая теория: универсальные предпосылки принятия решений

1. Отсутствие неопределенности: незначимость времени
2. Единственность роли
3. Постоянство общего набора и характеристик товаров
4. Непрерывность
5. Существование предпочтений
6. Независимость предпочтений
7. Эгоизм, независимость от интересов других людей
8. Полнота
9. Транзитивность
10. Монотонность
11. Замещаемость
12. Совершенство информации
13. Совершенное осознание возможностей выбора
14. Доход – единственное ограничение
15. Фиксированность дохода и цен
16. Совершенство информации о ценах
17. Совершенство счетных способностей

Жак Лезурн

Сильная рациональность

- **Экономисты против социологов:**

В экономической теории: максимизация полезности в условиях ограничений, при всех 17 условиях. С работы Г. Неймана и О. Моргенштерна сюда включается *вероятностная составляющая (1)*. Время по-прежнему не имеет значения.

Сильная форма рациональности

Нужна для полной математизации и моделирования экономических процессов

Еще в теории Л.Вальраса и В. Парето

Социологи против экономистов

- Полусильная форма рациональности

Учет влияния общества, идентификации человека, ограничения его познавательной способности

Человек стремится к рациональности, соблюдает процедуры выбора, но его возможности ограничены

Социологи: он иррационален или иррационален?

Экономисты: рационален, но ограничен

О. Уильямсон – можно корректировать институционально, через условия контрактов, предотвращения оппортунизма

Органическая (поведенческая) рациональность

- Слабая форма рациональности:

Австрийская школа – люди следуют своим интересам, договариваются, заключают сделки, институты возникают спонтанно, координация действий – стихийная, через цены

Эволюционная школа – послушание, следование рутинам как оптимальная стратегия экономии ресурсов

Такие поведение иррационально?

- Рационально, но необязательно оптимально

Можно ли влиять на процедуру выбора?

- Если сильная рациональность – нельзя
- Если полусильная и слабая?
- Каковы в действительности предпосылки выбора людей? Как это проверить?
- Постановка проблемы Г. Саймон 1958 – 1960 годы
- С 60-х годов XX века развиваются экспериментальные методы исследования выбора. Психология: Д. Канеман, А. Тверски, Экономика: Р. Талер, К. Санстейн, Т. Шеллинг
- В. Смит, Р. Ауман – эксперимент в проверке моделей
- Использование теории игр

Какие формы рациональности выделяются сейчас

- Постоянные формы: сильная: Лукас, Маршалл; ограниченная: Сайман, Канеман, Тверски
- Переменные – Й. Шумпетер – дискретная, групповая. Для определенных групп в определенных обстоятельствах: то сильная, то ограниченная, то слабая (или иррациональная?)
- Роберт Шиллер – финансовые аномалии: профессионалы (трейдеры), группы самонадеянных людей, *не замечают*, когда реальность не соответствует расчетам
- непрофессионалы – полагаются на трейдеров. Эффект толпы
- Переменная рациональность – от обстоятельств: Х. Лейбенстайн.

Новая поведенческая экономика

- Это еще не вполне единая экономическая школа (направление), которая стремится объединить исследования экономики с социальными, психологическими, биологическими направлениями анализа
- В области рациональности поведенческая экономика использует **все** предпосылки принятия решений:
- условия: ограниченные, неполные, несовершенные, асимметричные по информации
- Способности человека: несовершенство обработки информации, чувства, эмоции, подверженность влиянию общества

Совместима ли поведенческая экономика с неоклассикой

- Г. Саймон, О. Уильямсон, Дж. Нэш, К. Симс – поставили вопрос о приближении теории выбора к реальному действию.
- Межвременной выбор: Дж. Эйнсли, Д. Либсон, М. Рабин. Гиперболическое дисконтирование

Как приблизить: игры, информация, сигналы, институты.

Функция полезности в зависимости от идентичности, мнения других и.т.д. Дж. Акерлоф

- Д. Канеман, Р. Талер, К. Санстейн: ограниченная рациональность должна быть исследована как база для принятия реальных управленческих и политических решений

Что дает поведенческая теория экономическим исследованиям

- Признание отклонений реального результата от ожидаемого
- Источники отклонений: социальные, психологические, когнитивные
- Возможность снизить размах отклонений, создание условий, снижающих вероятность ошибки
- Тестирование основных гипотез (полезности, независимости выбора, максимизации, формирования ожиданий)

Политические выводы: Nudge

- В принятии решений люди могут ошибаться *предсказуемым* образом
- Вся поведенческая экономика: теория, которая должна **предсказать ошибки**
- **Необходимо создать Архитектуру выбора: дизайн среды**
- Маркетинг, рутины, социальная и финансовая и демографическая политика

Примеры политики

- Пожертвования на благотворительность: завтра дам больше
- Вычет из налогов за благотворительность
- Автоматическая подача декларации
- Сайт с обязательствами (пари): внесу деньги, если нарушу обещание
- Бросить курить: вносить на счет деньги, сэкономленные на курении
- Лицензия на езду без шлема: хочешь рисковать, оформи обязательство
- Самозапрет на азартные игры. Внеси себя в «черный список» казино, запрети себе туда ходить
- Страховка на оздоровление. Деньги платят, пока здоров. Процедуры - оздоровительные
- Проверка вежливости: грубые письма задерживаются при отправке. Остановись и подумай!
- Цвет, краска, картинки в общественных местах. Ремонт сломанного
- Разметка дороги
- Не запрет, а создание определенных условий!

Возражения

- Чиновники и управляющие – рациональнее обычных граждан? Они безошибочно принимают решения?
- В маркетинге – манипулирование покупателями для повышения выручки. А в политике? Создание определенных убеждений?
- Право ошибаться? Люди должны иметь право ошибаться
- Финансовый рынок: самолюбование профессионалов. Страхование, опционы? Все равно недостаточная прозрачность
- Упростить все процедуры на финансовых рынках: а где изобретательность? Новшество?

Возражения в теории

- Ю. Фама – на финансовых рынках все аномалии будут «погашены» в среднем, агрегированном случае. Аномалии – это просто собрание отклонений
- В. Смит – обучение происходит «в действии», через повторения люди привыкают действовать рационально. Рынки достигают равновесия
- Теория игр: повторяющиеся игры с неизвестным сроком окончания (бесконечные) дают рациональный результат