



ТЕМА 1. МЕТОДОЛОГІЯ ТЕОРІЇ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Сутність і методологія теорії поведінкової економіки.
2. Історичний аспект формування поведінкової економіки.
3. Ефекти в теорії поведінкової економіки
4. Сфери дослідження поведінкової економіки

1. Сутність і методологія теорії поведінкової економіки.

Поведінкова економіка

- Поведінкова економіка – наука, яка вивчає реальну **поведінку** економічних **суб'єктів** і відповідні **психологічні чинники** які впливають на економічну поведінку



- Цілями дисципліни «Поведінкова економіка» є вивчення тем, актуальних для сучасної науки і господарської практики, які виявлятимуть, яким чином різні психологічні явища, емоції і групова динаміка впливають на прийняття економічних рішень.
- Завданнями дисципліни «Поведінкова економіка» є:
 - освоєння міждисциплінарних методологічних підходів;
 - розкриття напрямків взаємодії сучасної економіки з досягненнями психологічної науки, ролі експериментів в сучасній економіці, можливості впровадження виявлених закономірностей людської поведінки в економічну теорію, розгляд різних варіантів практичного застосування поведінкової теорії;
 - розробка рекомендацій і прогнозів для різних інститутів (домогосподарства, фірми, держави) на основі економіко-психологічних моделей.

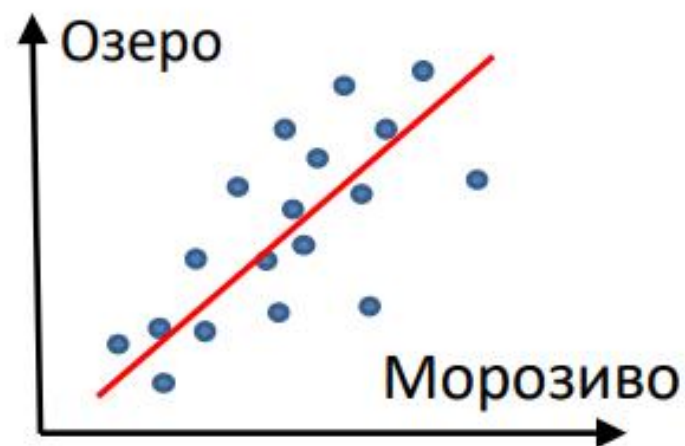
Модель *homo economicus*

- що зручно вкладається в формальні економічні конструкції, перестала задовольняти через явні невідповідності з реальністю.
- Але якщо роль людини в формуванні економічних відносин (її психологія, переваги, помилки, ставлення до помилок і ін.) настільки велика, якщо людина робить економіку, то виникає питання, яке місце в реальній економіці, а отже, і в її теоретичних версіях, займають об'єктивні («залізні») закони?
- Або, в іншій редакції, - в якій мірі поведінку людей можна пояснити (передбачити) виходячи з заздалегідь заданих екзогенних обставин?

Кореляція чи причинність?

- Який висновок можна зробити з кореляції між X та Y?
 - Кореляція не означає причинно-наслідковий зв'язок!

- Факт 1: Більше морозива = більше людей топляться в озері
 - Проте, це лише кореляція!



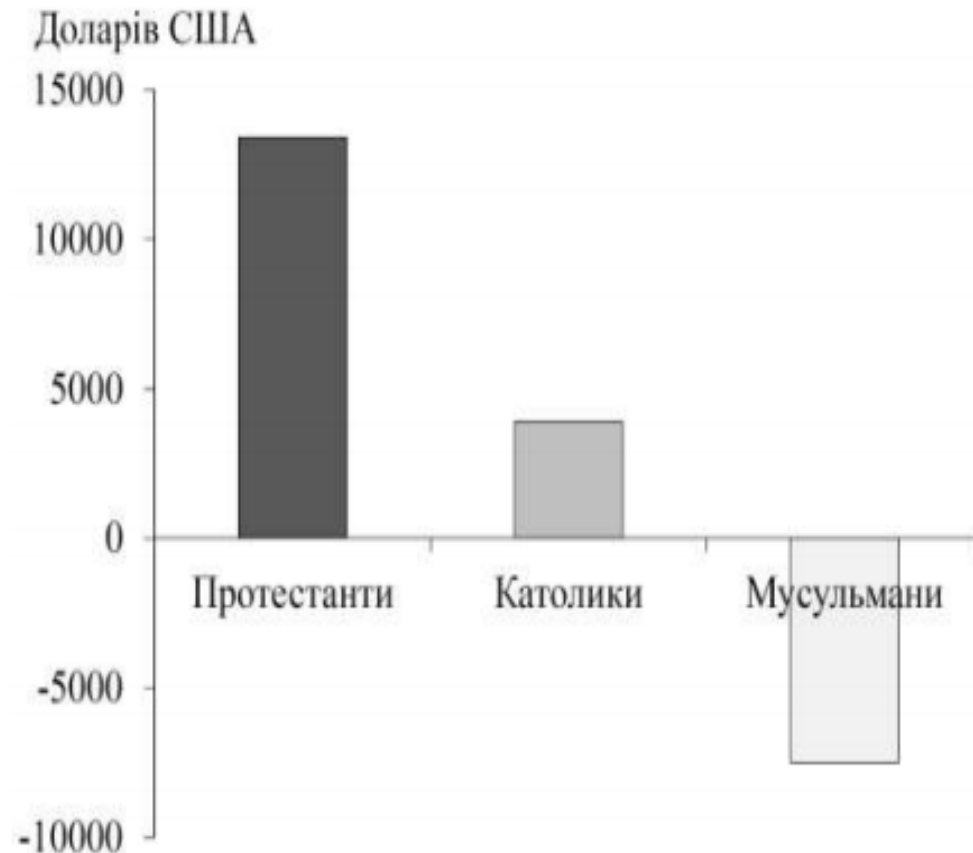
- Факт 2: +1 рік навчання у США = річна зарплата +\$4000
 - Проте, це лише кореляція!



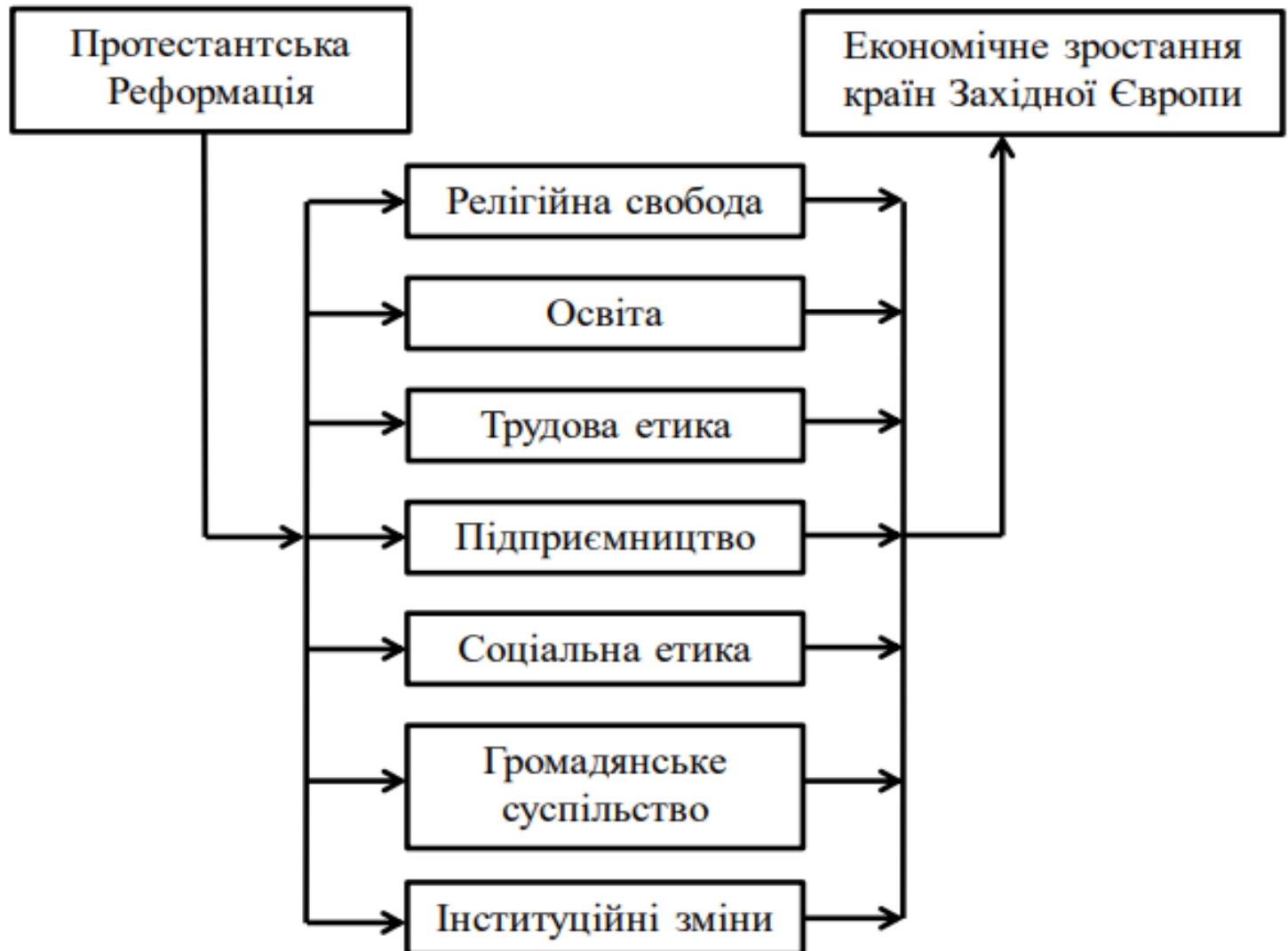
Активац
тобы акти
раздел "Па

Приклад: Релігія і добробут

- Протестантські країни в середньому на \$13406 багатші, виходячи з показника ВВП на душу населення, ніж країни без протестантів (Рубін 2017)
 - Проте, це лише **кореляція!**



Причинні механізми



2. Історичний аспект формування поведінкової економіки.

- Перші ідеї поведінкової економіки відображені в працях знаменитих економістів:
- Адама Сміта (1723-1790), визнаного засновником економіки як самостійної науки,
- Альфреда Маршалла (1842-1924) - творця теорії товару,
- Джона Кейнса (1883-1946) - автора теорії макроекономіки.

Повна раціональність індивідів

- Рамки цієї концепції не обмежували дослідників до тих пір, поки ними були економісти.
- Інституціоналісти Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Дьюї

- Розвиток виробничої галузі економічної психології пов'язують з ім'ям Г. Мюнстерберга
- отримала переважний розвиток в західній психології маркетингова гілка була закладена Г. Тардом.
- Вона охоплює психологічні проблеми обміну, розподілу і споживання.
- Одним з найяскравіших представників маркетингової гілки економічної психології став американський психолог Дж. Катона.

Нобелівські премії за дослідження в поведінкової економіки:

- Даніель Канеман в 2002 році
- Річард Талер в 2017 році
-

3. Ефекти в теорії поведінкової економіки

- **Ефект володіння** (endowment effect) полягає в тому, що якщо якась річ вам належить, ви нею просто покористувалися або вона у вас тут полежала десь поруч, то ви її оцінюєте вище, ніж якби оцінювали таку ж річ, яка до вас взагалі не мала ніякого відношення. Це було показано на ряді експериментів.

ментальний облік

- Він полягає в тому, що ми по-різному ставимося до різних грошей. З точки зору економіста, гривня є гривнею, ми можемо на неї купити одну і ту саму кількість речей. Але, як виявилось, гроші, які до нас приходять легко, легко від нас і йдуть, ми їх не цінуємо так, як гроші, які ми заробили важкою працею. Ми можемо їх легко спустити на розваги, кафе, ресторани, казино, що в нормальному стані, в тверезому розумі і здоровій пам'яті ніколи б не зробили. І абсолютно та ж людина змінює свої переваги, змінює свою модель поведінки і ставлення до грошей просто в залежності від того, звідки він отримав ці гроші. Це парадоксально.

аномалії на фондовому ринку

- якщо людина поводитьься так
нераціонально на рівні поведінки і
вибору, то, напевно, на макрорівні - на
рівні, коли ми бачимо поведінку
великих груп людей, - ми теж будемо
бачити якісь аномалії

4. Сфери дослідження поведінкової економіки

- Поведінкова економіка та поведінкові фінанси вивчають вплив психологічних, соціальних, когнітивних, та емоційних факторів на економічні рішення людьми та інституціями та наслідки таких рішень для ринкових цін, прибутку, та розподілу ресурсів. Ці наукові напрямки в першу чергу вивчають межі раціональності економічних агентів. Поведінкові моделі типово інтегрують аспекти психології, неврології та мікроекономічної теорії; в результаті, ці поведінкові моделі покривають широкий набір концепцій, методів, та напрямків.

Поведінкові фінанси

- Центральне питання поведінкових фінансів — це пояснення, чому учасники ринку допускаються систематичних помилок всупереч припущенням раціональних учасників ринку. Такі помилки впливають на ціни та прибуток, створюючи ринкову неефективність. Також досліджується, як інші учасники ринку користуються (арбітраж) такою ринковою неефективністю.

У поведінкових фінансах

основними темами є:

- Евристика: Люди часто базують рішення на приблизній оцінці, а не жорсткій логіці.
- Обмеження рамками: Набір анекдотичних доказів та стереотипів, з яких складаються ментальні емоційні фільтри, використовувані людьми для розуміння та реакції на події.
- Ринкова неефективність: Включає неправильне ціноутворення та нераціональне прийняття рішень.

Кількісні поведінкові фінанси

- Кількісні поведінкові фінанси використовують математичну та статистичну методологію для розуміння поведінкових упереджень. Досліди у маркетингових дослідженнях наводять мало доказів, що зростання упереджень впливають на маркетингові рішення.

Найбільший вплив здійснили

- Гундуз Кагінальп (редактор «Журналу поведінкової економіки»)
- Вернон Сміт (лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 року)
- Девід Портер
- Дон Баленович
- Владимір Ілієв
- Ахмет Дюран
- Рей Стурм.

Фінансові моделі

- Деякі фінансові моделі, які використовуються в управлінні грошима (капіталом) та оцінці активів, застосовують параметри поведінкових фінансів, наприклад, **модель Р.Талера** щодо реакції ціни на інформацію, з трьома фазами *недостатня реакція* — *приспосування* — *надмірна реакція*, які створюють ціновий **тренд**. Одна з характеристик надмірної реакції — це те, що середній дохід після оголошення добрих новин є нижчим ніж після поганих. Іншими словами, надмірна реакція виникає, якщо ринок реагує занадто сильно або занадто довго на новини, і потребує корекції у іншому напрямку. Як результат, активи, які занадто добре показали себе в одному періоді, в іншому швидше за все покажуть відставання у наступному періоді. Це також стосується до ірраціональних купівельних звичок покупців.

Поведінкова теорія ігор

- Поведінкова теорія ігор аналізує інтерактивні стратегічні рішення і поведінку використовуючи методи теорії ігор, експериментальної економіки, та експериментальної психології. Експерименти включають тестування відхилень від типових спрощень економічної теорії, таких як аксіома незалежності та відкидання альтруїзму, справедливості, та ефектів рамкування. З позитивної сторони, метод застосовувався до інтерактивного навчання та соціальних вподобань. Як дослідницька програма, цей предмет розвивається вже останні три десятиліття.