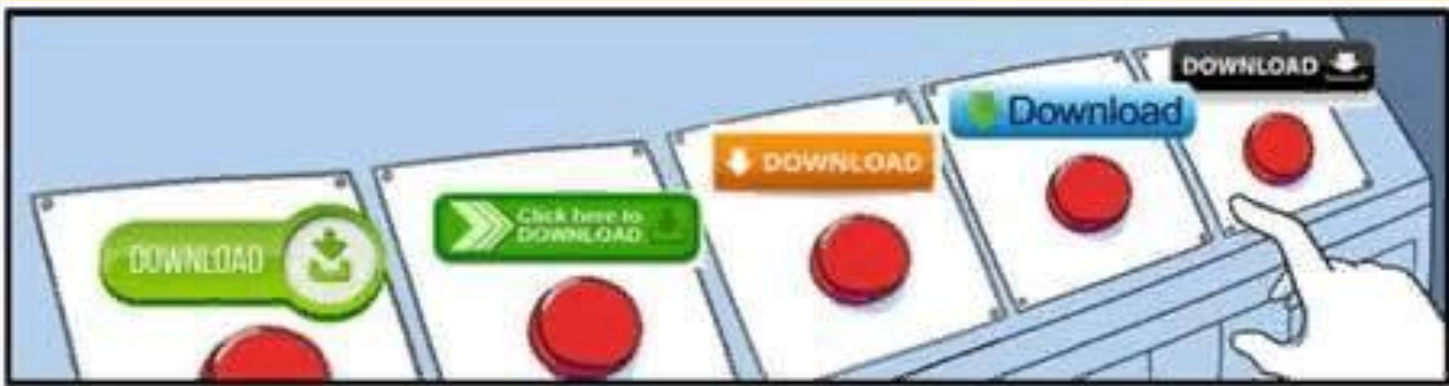


# ТЕМА 5. МІЖЧАСОВИЙ ВИБІР І ФРЕЙМІНГ.

1. Поняття міжчасового вибору.
2. Сучасні аспекти поведінки споживачів
3. Валентність подій та її вплив на оцінку ризику.
4. Фреймінг. Залежність вибору від контексту.





# 1. ПОНЯТТЯ МІЖЧАСОВОГО ВИБОРУ

- ✘ Дж. М. Кейнс був одним з перших, хто побудував модель поведінки споживача, яку називають кейнсіанською функцією споживання. Вчений сформулював основні постулати своєї моделі не на підставі аналізу статистичних даних, а застосував для цього дедуктивний метод, опираючись на інтуїцію та випадкові спостереження.

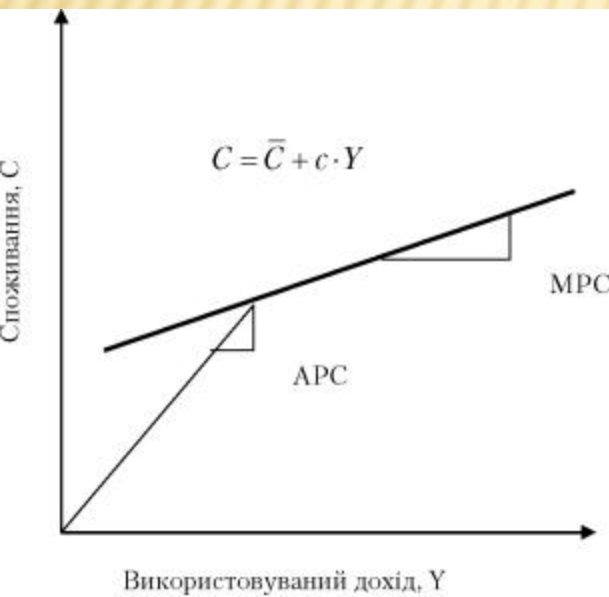


# КЕЙНС ОПИСАВ ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧА У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ТАКИМИ ТРЬОМА ПОСТУЛАТАМИ

✘ гранична схильність до споживання коливається у межах від нуля до одиниці ( $0 \leq \text{MPC} \leq 1$ ). Це означає, що домогосподарства збільшують споживання, коли їхні доходи зростають, але споживання зростає повільнішим темпом порівняно з темпом зростання використаного доходу.

✘ зростанням доходу середня схильність до споживання знижується. Він розглядав заощадження як розкіш. Тому заможніші родини заощаджують більший відсоток свого доходу порівняно з біднішими.

✘ основним чинником, який визначає споживання, є поточний використаний дохід, а процентна ставка не відіграє важливої ролі у визначенні обсягу споживання.

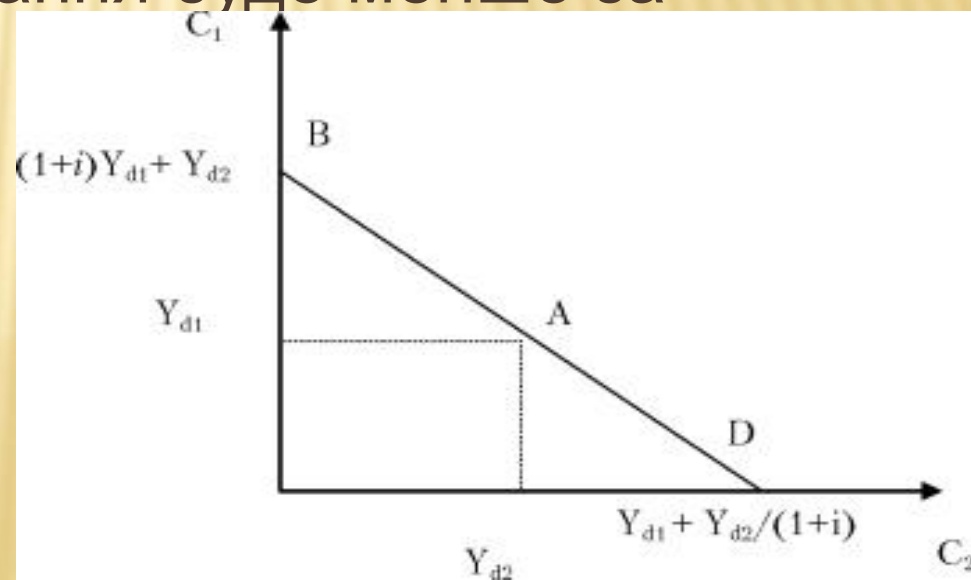


- ✘ Кейнсіанська концепція моделі поведінки споживача спрацьовує в короткостроковому періоді. В довгостроковому періоді середня схильність до споживання майже не змінюється.
- ✘ У другій половині 40-х років американський економіст Саймон Кузнець, використовуючи дані за тривалі проміжки часу (10 і 30 років), виявив, що відношення споживання до доходу в економіці США було надивовижу стабільним упродовж десятиліть.
- ✘ При цьому, незважаючи на значне зростання доходів в аналізованому періоді, середня схильність до споживання, за його розрахунками, практично не змінилася.
- ✘ Кузнець дійшов висновку, що зі зростанням доходів у довгостроковому періоді середня схильність до споживання не виявляє тенденції до зниження.

# ФРАНКО МОДІЛЬЯНІ ТА МІЛТОН ФРІДМАН РОЗВИНУЛИ НОВІ МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

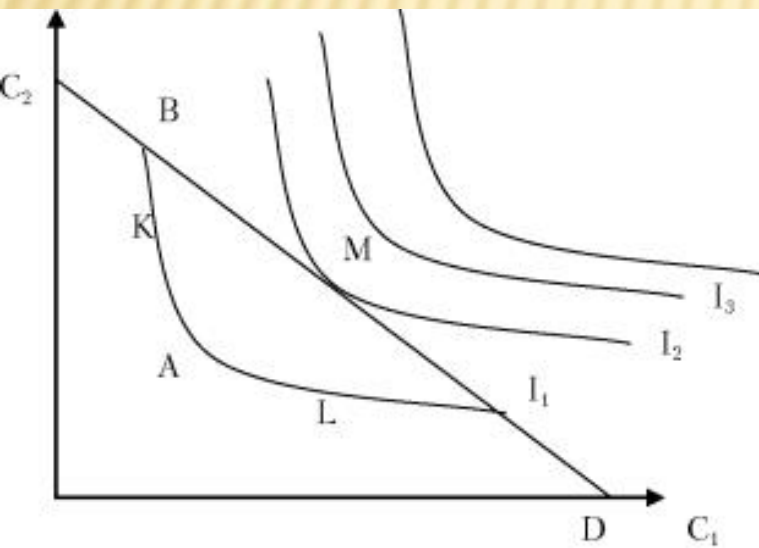
- ✘ моделі ґрунтуються на концепції міжчасового вибору, яку висунув Ірвінг Фішер.
- ✘ Ірвінг Фішер запропонував модель поведінки споживача, яку називають **міжчасовим вибором споживача**. У його моделі індивід стикається з міжчасовим бюджетним обмеженням і вибирає такі рівні поточного та майбутнього споживання, щоб його добробут упродовж усього життя був максимальним.
- ✘ Доки споживач має змогу заощаджувати і брати позику, доти споживання залежить від кількості ресурсів, якими він володіє протягом життя.

- ✘ Припустимо, що споживач, який здійснює міжчасовий вибір, живе в двох часових періодах: молодість та старість. Нехай в першому періоді споживач має дохід  $Y_{d1}$ , а обсяг споживання —  $C_1$ . У другому часовому періоді — відповідно  $Y_{d2}$  та  $C_2$ . При цьому зазначимо, що всі змінні вимірюються реальними величинами, тобто скореговані на рівень інфляції. Згадаймо, що споживач може брати в борг, а тому його поточне споживання може перевищувати поточний рівень доходу. І він може заощаджувати. Тоді його поточне споживання буде менше за поточний дохід.



# МАКСИМІЗАЦІЯ СПОЖИВАННЯ ЯК МЕТА СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ ЗУМОВЛЮЄ ПОШУК КОМБІНАЦІЇ У СПОЖИВАННІ В РІЗНИХ ЧАСОВИХ ПЕРІОДАХ

Карта кривих байдужості та  
лінія бюджетного обмеження



- ✘ для споживача байдуже, яку комбінацію споживання у першому та другому періодах обрати, адже кожна точка на кривій  $I_1$  означає максимізацію корисності в першому та другому періодах разом;
- ✘ нахил будь-якої точки кривої байдужості показує, на яку величину має зрости споживання у другому періоді ( $C_2$ ) для компенсації зменшення на одну одиницю споживання у першому періоді. Цей нахил називають граничною нормою заміщення (MRS) споживання у першому періоді ( $C_1$ ) на споживання у другому періоді ( $C_2$ );
- ✘ більш віддалені від початку координат криві байдужості прийнятніші для споживача, оскільки означають зростання корисності.



# ГІПОТЕЗА ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ



- ✘ Згідно з цією гіпотезою дохід людей упродовж життя змінюється. Але незважаючи на це, люди прагнуть підтримувати рівномірний рівень споживання протягом всіх періодів свого життя.
- ✘ Для забезпечення стабільного рівня життя, люди повинні заощаджувати в період трудового життя, щоб мати можливість використовувати накопичене багатство в післятрудоваий період.
- ✘ Виходячи з цього, гіпотеза життєвого циклу передбачає, що люди багато заощаджують, коли їхні доходи вищі за середні протягом життя, і більше витрачають на споживання коли їхні доходи нижчі за середні упродовж життя.

# ГІПОТЕЗА ПОСТІЙНОГО (ПЕРМАНЕНТНОГО) ДОХОДУ

- ✘ Згідно з даною гіпотезою споживання залежить не від поточного, а постійного доходу.
- ✘ За своїм визначенням постійний дохід – це сталий компонент поточного доходу, який людина спроможна підтримувати протягом всього життя за рахунок трудового доходу і накопичених активів.
- ✘ В математичній інтерпретації постійний дохід являє собою середньозважену величину або тренд поточних доходів людини за всі роки її життя.
- ✘ Це означає, що поточний дохід крім постійного доходу включає також і тимчасовий дохід, який не піддається передбаченню.
- ✘ Згідно з цією гіпотезою в процесі прийняття рішень люди спираються на постійний дохід, який вони спроможні передбачити.

## 2. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

- ✘ Споживча економіка в порівнянні з іншими видами економік, з позицій макроекономічного підходу є більш витратною і відповідно менш ефективною, але з позицій мікроекономічного підходу, на рівні фірм виробників тих чи інших товарів, споживчих благ, численних посередників, різних торгових структур дана економіка постає в іншому ракурсі, приносячи їм високі доходи і високий прибуток.

# ПОЛЕМІКА СПОЖИВЧОЇ ЕКОНОМІКИ

- ✘ Економічна теорія щастя - в якості мети розвитку суспільства приймається не збільшення багатства, а створення найбільшого щастя для всіх
- ✘ Економіка вражень – це підхід до виробництва та просування товару або послуги, заснований не на задоволенні конкретної потреби, а на створення позитивного враження як від виробництва та просування, так і від одержання товару або послуги, а також від наступних за цим відчуттів, одержуваних споживачем товару або послуги
- ✘ Вікіноміка - нова глобальна економіка, що вийшла за межі традиційних держав і суспільств, заснована на мережевому співпраці

# ІСНУЄ ОБ'ЄКТИВНО КІЛЬКА ГРУП МЕГАТРЕНДОВ, ЯКІ ФОРМУЮТЬ В ДОВГОТЕРМІНОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ КОНТУРИ І ВИГЛЯД МАЙБУТНЬОЇ БІЛЬШОСТІ КРАЇН СВІТУ:

- ✘ глобалізація;
- ✘ формування економіки знань і зростання значущості інновацій як основи стійкого економічного розвитку;
- ✘ розвиток цифрових, біо- і нанотехнологій - конвергенція технологій;
- ✘ підвищення значущості нових джерел енергії та енерго- і ресурсозабезпечення;
- ✘ зміна клімату та навколишнього середовища;
- ✘ медицина довголіття і досягнення нової якості життя;
- ✘ кадри як визначальний фактор конкурентної переваги, підвищення рівня їх мобільності;
- ✘ індивідуалізація споживання і культурне розмаїття;
- ✘ боротьба за глобальне лідерство.

# ЗМІСТ ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЇ СПОЖИВАННЯ І КУЛЬТУРНОГО РОЗМАЇТТЯ, ЩО ВИСЛОВЛЮЄ ЛОГІКУ І КОНТЕНТ СПОЖИВЧОЇ ЕКОНОМІКИ.

- ✘ Перехід від орієнтації на масові ринки до індивідуальних і мікроринків.
- ✘ Перехід до «креативному» споживання (пошук «творчості» в придбаних товарах / послугах).
- ✘ Постійна адаптація і пристосування до нових потреб споживачій і змін навколишнього середовища.
- ✘ Плюралізм - змішання традиційного і сучасного способу життя.
- ✘ Глобальна конкуренція життєвих цінностей.
- ✘ Виникнення гібридних культур.
- ✘ Розвиток концепції сталого споживання.
- ✘ Нові парадигми споживання.
- ✘ Зростання самодостатності індивідуума.
- ✘ Креативна, продуктивна і задовольняє індивіда робота стане більш затребувана і призведе до значного зростання числа людей, зайнятих нею в усьому світі.
- ✘ Створення особистого багатства і свободи буде доступно для більшого числа людей в майбутньому.
- ✘ Відкрите суспільство, вільна торгівля і захист прав особистості будуть необхідними компонентами підвищення особистого процвітання людей в майбутньому.
- ✘ Приватна власність, в тому числі свобода від електронної, медичної, автономної і інших форм контролю і управління, буде визнана одним з основних прав людини. Захист від них стане найважливішим напрямком, що вимагає постійної уваги.
- ✘ Право жити в суспільстві демократії і свободи із захистом прав особистості буде визнано високою метою глобального значення, люди будуть більш активно захищати свої права, щоб забезпечити доступ до інформації, інновацій, спілкуванню і творчості.
- ✘ Глобальний акцент на світі і безпеки призведе до створення світу, в якому люди будуть відчувати менше воєн і тиранії.
- ✘ Демократизація інтернет-продажів (повернення товару, якщо не сподобається, і т.д.).
- ✘ «Розумні» покупки (прийняття рішення про придбання товарів / послуг на основі попередньої інформації).
- ✘ Інтерактивна роздрібна торгівля (голосування за продукти / послуги on-line, рекомендації та обговорення в соціальних мережах).

### 3. ВАЛЕНТНІСТЬ ПОДІЙ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОЦІНКУ РИЗИКУ.

---

- ✘ Особистісні чинники, що впливають на індивідуальне сприйняття проблеми, проявляються на всіх ключових етапах прийняття рішень: при оцінці ймовірностей випадкових подій, при ймовірнісній оцінкою альтернатив, при загальній оцінці ефективності прийнятого рішення

# З ІМОВІРНІСНИМИ ОЦІНКАМИ ПОДІЙ ПОВ'ЯЗАНІ ТАКІ ПСИХОЛОГІЧНІ ЕФЕКТИ:

- ✘ • евристика репрезентативності;
- ✘ • евристика доступності;
- ✘ • ілюзія контролю;
- ✘ • феномен «валентності»;
- ✘ • феномен складних подій.





# ЕВРИСТИКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТІ



- ✘ Зазвичай в процесі прийняття рішень люди суб'єктивно оцінюють результати і ймовірності випадкових подій, застосовуючи для цього нескладні правила, або евристики, що значно скорочує час і зусилля в порівнянні з раціональним процесом збору та обробки об'єктивної інформації.
- ✘ Подібні евристики нерідко дають досить хороші результати, оскільки в більшості випадків люди не прагнуть до оптимальних рішень і тому висока точність оцінок не потрібно. Разом з тим досить часто використання евристик замість точних вимірювань призводить до серйозних помилок і зсувів в оцінках.

# ЕВРИСТИКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТІ МАЄ КІЛЬКА ПРОЯВІВ

- ✘ У багатьох випадках люди більш високо оцінюють імовірності приватних і конкретних подій у порівнянні з загальними і абстрактними подіями.
- ✘ Люди вважають, що послідовності випадкових подій «локально репрезентативні», тобто невеликі вибірки результатів цих подій повинні володіти такими ж характеристиками, які справедливі тільки для дуже великого числа подій. Це явище отримало назву *закону малих чисел* за аналогією з законом великих чисел, який стверджує, що середні показники деякого ряду випадкових подій поступово наближаються до їх «справжнім» числовим характеристикам при нескінченному збільшенні обсягу вибірки.
- ✘ Евристика репрезентативності часто призводить людей до скоєння *помилки гравця*, який вірить, що за серією невдач обов'язково повинен послідувати виграш, хоча насправді ймовірність виграшу ніяк не залежить від числа попередніх невдалих результатів.
- ✘ Евристика репрезентативності призводить до того, що при оцінці ймовірностей випадкових подій люди часом ігнорують об'єктивну інформацію про частоту цих подій. Якщо подія відбувається відносно часто, то люди зазвичай більш високо оцінюють його вірогідність, і навпаки. Наприклад, якщо в спорті одна команда або гравець часто виграють, то і в кожній конкретній грі їх шанси на успіх оцінюються вище. Інформація про частоту тієї чи іншої події допомагає дати вірну оцінку його ймовірності.
- ✘ Евристика репрезентативності може призводити до помилок в прогнозуванні результатів подій. Це явище, відоме як *ефект нерегресивного прогнозу*, полягає в наступному. Якщо певна дія або подія призводить до несподівано високим або низьким результатам, які істотно відрізняються від норми, то в подальшому люди схильні переоцінювати значення цього результату, враховуючи його в своїх прогнозах як дуже важливу інформацію.

# ЕВРИСТИКА ДОСТУПНОСТІ.

---

- ✘ Суть даного ефекту полягає в тому, що людина оцінює ймовірність подій в залежності від того, наскільки легко ці події або подібні до них спливають в пам'яті.
- ✘ Зазвичай така евристика працює добре, оскільки часто відбуваються і, отже, більш вірогідні події легше згадати і уявити, чим події рідкісні і мало ймовірні.

# В РЕЗУЛЬТАТІ ЕКСПЕРИМЕНТІВ БУЛО ВСТАНОВЛЕНО КІЛЬКА ТАКИХ ВИПАДКІВ

- ✘ Дослідження показали, що випадкові події оцінюються людьми як більш ймовірні і правдоподібні, якщо вони швидше і легше пригадуються. Зокрема, нам здається, що малоімовірні події відбуваються дуже часто, якщо відомості про них постійно миготять в засобах масової інформації, згадуються в рекламі або поширюються у вигляді чуток.
- ✘ Евристика доступності призводить до помилкових оцінок, коли приклад одної події виконати складніше, ніж іншої.
- ✘ Евристика доступності призводить до помилок, коли будь-які приклади або ситуації легше сприймаються візуально, ніж інші.
- ✘ Події оцінюються як більш ймовірні, якщо їх легше уявити. Коли групі випробовуваних пред'являють деякий сценарій розвитку подій і просять уявити його в усіх подробицях, то надалі саме цей сценарій буде оцінюватися більшістю групи як більш ймовірний, ніж будь-який інший.
- ✘ На оцінки і судження людей впливають яскравість і жвавість інформації про події. Це явище дуже тісно пов'язане з евристикою доступності і носить назву *ефекту наочності* або *ефекту яскравості*. Експерименти показали, що люди, приймаючи рішення, більшою мірою перебувають під впливом яскравою і конкретної інформації, ніж блідою і абстрактної.

# ІЛЮЗІЯ КОНТРОЛЮ.

---

- ✘ Цей феномен пов'язаний з тим, що суб'єктивна оцінка ймовірності випадкової події залежить від того, наскільки сама людина вірить, що своїми діями він може вплинути на результат даної події. Іншими словами, оцінка суб'єктом ймовірності тієї чи іншої події залежить від його віри в *контрольованість* цієї події.

# ПРИ ЦЬОМУ МОЖЛИВІ ДВА ВАРІАНТИ

- ✘ Якщо результат події бажаний для нас, то ми вважаємо його тим ймовірніше, що більше віримо в його контрольованість. Наприклад, ймовірність здійснення вигідної угоди буде оцінюватися нами досить високо, якщо ми дійсно можемо зацікавити свого партнера і вплинути на його поведінку.
- ✘ Якщо ми віримо в контрольованість події, але його результат має для нас негативне значення, то ймовірність цієї події суб'єктивно знижується. Наприклад, ймовірність втрати всіх вкладених коштів ми будемо оцінювати нижче, якщо знаємо, як розпорядитися цими коштами, і впевнені в успіху.

## ФЕНОМЕН ВАЛЕНТНОСТІ (ЕФЕКТ Ф. ІРВІНА)

- ✘ Суб'єктивна оцінка ймовірності випадкової події залежить від його «валентності», тобто позитивної або негативної оцінки людиною результату цієї події.
- ✘ Дослідження показують, що люди завищують ймовірність подій з позитивними наслідками і занижують ймовірності подій з негативними наслідками. Іншими словами, приємні і бажані події здаються людям більш ймовірними, ніж неприємні й небажані.

# ФЕНОМЕН СКЛАДНИХ ПОДІЙ

- ✘ Випадкова подія називається складним, якщо воно складається з декількох простих подій.
- ✘ Причому якщо складна подія полягає в тому, щоб відбулися *всі* прості події, то воно називається *твором* цих подій



# ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКУ

- ✘ Засноване на те, що кожної можливої ситуації розвитку подій може бути задана певна ймовірність його здійснення.
- ✘ Це дозволяє зважити кожне з конкретних значень ефективності за окремими альтернативам на значення ймовірності і отримати на цій основі інтегральний показник рівня ризику, відповідний кожній з альтернатив прийняття рішень.
- ✘ Порівняння цього інтегрального показника по окремим альтернативам дозволяє обрати для реалізації ту з них, яка призводить до обраної мети (заданому показнику ефективності) з найменшим рівнем ризику.
- ✘ Оцінка ймовірності реалізації окремих ситуацій розвитку подій може бути отримана експертним шляхом.
- ✘ Виходячи з матриці рішень, побудованої в умовах ризику з урахуванням ймовірності реалізації окремих ситуацій, розраховується інтегральний рівень ризику по кожній з альтернатив прийняття рішень.

# ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

- ✘ **критерій Вальда** (або критерій «максимина») передбачає, що з усіх можливих варіантів «матриці рішень» вибирається та альтернатива, яка з усіх самих несприятливих ситуацій розвитку події (мінімізують значення ефективності) має найбільшу з мінімальних значень (т. е. значення ефективності, найкраще з усіх гірших або максимальне з усіх мінімальних). Критерієм Вальда (критерієм «максимина») керується при виборі ризикових рішень в умовах невизначеності, як правило, суб'єкт, не схильний до ризику або розглядає можливі ситуації як песиміст.
- ✘ **Критерій «максимакс»** передбачає, що з усіх можливих варіантів «матриці рішень» вибирається та альтернатива, яка з усіх найсприятливіших ситуацій розвитку подій (максимізує значення ефективності) має найбільшу з максимальних значень (тобто значення ефективності найкраще з усіх кращих або максимальне з максимальних). Критерій «максимакс» використовують при виборі ризикових рішень в умовах невизначеності, як правило, суб'єкти, схильні до ризику, або розглядають можливі ситуації як оптимісти.
- ✘ **Критерій Гурвіца** (критерій «оптимізму-песимізму» або «альфа-критерій») дозволяє керуватися при виборі ризикового рішення в умовах невизначеності деяким середнім результатом ефективності, що знаходяться в полі між значеннями за критеріями «максимакс» і «максимина» (поле між цими значеннями пов'язано за допомогою опуклою лінійної функції). Критерій Гурвіца використовують при виборі ризикових рішень в умовах невизначеності ті суб'єкти, які хочуть максимально точно ідентифікувати ступінь своїх конкретних ризикових переваг шляхом завдання значення альфа-коефіцієнта.
- ✘ **Критерій Севіджа** (критерій втрат від «минимакса») передбачає, що з усіх можливих варіантів «матриці рішень» вибирається та альтернатива, яка мінімізує розміри максимальних втрат по кожному з можливих рішень. При використанні цього критерію «матриця рішення» перетвориться в «матрицю втрат» (один з варіантів «матриці ризику»), в якій замість значень ефективності проставляються розміри втрат при різних варіантах розвитку подій. Критерій Севіджа використовується при виборі ризикових рішень в умовах невизначеності, як правило, суб'єктами, не схильними до ризику.

# 4. ФРЕЙМІНГ. ЗАЛЕЖНІСТЬ ВИБОРУ ВІД КОНТЕКСТУ.



# ФРЕЙМ

- ✘ мінімально можливий опис сутності якої-небудь події, ситуації, процесу або об'єкта. Існує й інше розуміння фрейму – це асоціативний список атрибутів.
- ✘ Поняття мінімально можливе означає, що при подальшому спрощенні опису втрачається його повнота, і воно перестає визначати ту одиницю знань, для якої було призначено.
- ✘ Представлення знань за допомогою фреймів розуміється як один зі засобів представлення знань про ситуації.
- ✘ Фрейм має ім'я (назву) і складається зі слотів. Слоти – це незаповнені (нульові) позиції фрейму.
- ✘ Якщо у фрейма всі слоти заповнені – це опис конкретної ситуації. У перекладі з англійської слово «фрейм» означає «рамка», а слово «слот» – «щілину».

# ЕМОЦІЇ

---

- ✘ відіграють важливу роль в механізмі прийнятті рішень.
- ✘ Люди реагують на різні сигнали і контексти.
- ✘ Деякі експериментальні дослідження показують, що наявність кредитних карт викликає Оніоманія, невротичну залежність у споживачів, і асоціюється тільки з покупками.

- ✘ Споживачі просять допомоги в боротьбі з імпульсивними витратами і в розвитку самоконтролю. Економісти намагаються знайти способи компенсації такої поведінки, використовують дані по нейровізуалізації для створення методик і стимулів, які допомагають людям стримувати ірраціональні пориви і приймати більш раціональні рішення



# МЕТОДИ ДЛЯ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПО КРЕДИТНИХ КАРТАХ:

- ✘ метод «крижаного склянки» (домашнє засіб від імпульсивних витрат - заморозити карту в склянці води, потім чекати, коли розмерзнеться);
- ✘ ведення блогів боржників в Інтернеті: автоматичний баланс кредитних карт.
- ✘ Пропонується банкам вводити кредитні карти нового зразка, з вбудованим механізмом самоконтролю, що обмежує споживчі імпульси: в товарній категорії, в відрізок часу, в кожному магазині.
- ✘ Перевищення ліміту карається штрафними санкціями: власний внутрішній податок, довгостроковий депозит, благодійний внесок, відправка повідомлення дружині і т. д.
- ✘ Необхідно введення так званих «губернаторів» за видатками за аналогією з методом регулювання швидкості руху на дорогах, що допоможе споживачам встановлювати самостійний кредитний ліміт оптимальним чином.