



Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»

Кафедра «Маркетинг и отраслевая экономика»

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ПРАКТИКУМ

**для студентов специальности
1-25 80 01 «Экономика»
дневной и заочной форм обучения**

Гомель 2022

УДК 330.341.16(075.8)
ББК 65.010.19я73
П42

*Рекомендовано научно-методическим советом
гуманитарно-экономического факультета ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 10 от 22.06.2021 г.)*

Составитель *Т. В. Савенко*

Рецензент: доцент кафедры социально-гуманитарных и правовых дисциплин
ГГТУ им. П. О. Сухого канд. филос. наук, доц. *В. К. Борецкая*

П42 **Поведенческая** и экспериментальная экономика : практикум для студентов специальности 1-25 80 01 «Экономика» днев. и заоч. форм обучения / сост. Т. В. Савенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2022. – 21 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Практикум включает перечень вопросов для обсуждения на семинарских занятиях, тестовые задания и кейсы.

Для студентов специальности 1-25 80 01 «Экономика» дневной и заочной форм обучения.

УДК 330.341.16(075.8)
ББК 65.010.19я73

© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Тема 1. Введение в поведенческую экономику	5
Тема 2. Убеждения, эвристики, биасы	8
Тема 3-4. Выбор и принятие решений в условиях риска и неопределенности	12
Тема 5. Теория ментального учета	16
Тема 6. Поведенческая теория игр	19

ВВЕДЕНИЕ

Поведенческая и экспериментальная экономика в качестве учебной дисциплины объясняет экономическое поведение человека, используя достижения психологии. Поведенческая экономика изучает психологические особенности человеческого восприятия, влияние эмоциональных, когнитивных и ряда других факторов на принятие экономического решения субъектами экономики, будь то индивид либо группа; а также последствия этого влияния на рыночные переменные. Изучение данной дисциплины базируется на теоретических знаниях, полученных в ходе освоения таких дисциплин, как «Экономическая теория», «Микроэкономика», «Экономика».

Целью изучения курса «Поведенческая и экспериментальная экономика» является развитие экономического мышления магистрантов, формирование фундамента экономических знаний, позволяющих понять каким образом психологические факторы, эмоции и групповая динамика влияют на принятие решения экономическим субъектом.

Задачами изучения курса «Поведенческая и экспериментальная экономика» являются:

1. Изучение взаимодействия современной экономической науки с разработками в области психологии.
2. Определение возрастающей роли экспериментов в современной экономике.
3. Изучение психологических аспектов экономического поведения субъектов.
4. Изучение влияния на индивидов факторов окружающей среды при осуществлении выбора.

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Тестовые задания

1. Какие из следующих утверждений являются позитивными, а какие нормативными?
 - а) В среднем люди откладывают на пенсию менее 10 процентов своего дохода.
 - б) Люди не откладывают на пенсию столько, сколько следовало бы.
 - в) Очень часто люди сожалеют, что не откладывают больше на пенсию.
 - г) Снижение темпов роста денежной массы в экономике государства снизит уровень инфляции.
 - д) Общество должно требовать от получателей социальных пособий искать работу.
 - е) Более низкие налоговые ставки способствуют увеличению объема работы и экономии.

2. Представление о человеке как рациональном экономическом субъекте является методологической основой:
 - а) традиционной экономики;
 - б) поведенческой экономики;
 - в) нейроэкономики.

3. Рациональный выбор индивидов означает, что:
 - а) люди стремятся минимизировать совокупную полезность;
 - б) люди стремятся максимизировать совокупную полезность;
 - в) люди минимизируют свои индивидуальные затраты.

4. Позитивная экономическая теория, описывает как люди:
 - а) должны принимать решения;
 - б) фактически принимают решения;
 - в) не действуют надлежащим образом.

5. Представители поведенческой экономики отвергают идею о том, что:
 - а) люди всегда ведут себя рационально;
 - б) люди в своем поведении основываются на предыдущем опыте;
 - в) люди принимают решения в условиях ограниченности ресурсов.

6. Поведенческая экономика пытается увеличить:
 - а) нормативную составляющую традиционной экономики;

- б) рациональный подход к объяснению поведения потребителей;
- в) предсказательную силу традиционной экономики.

7. Становление и развитие поведенческой экономики как науки возможно, потому что отклонения от рационального поведения:

- а) масштабные, систематические и предсказуемые;
- б) редкие и предсказуемые;
- в) редкие и систематические.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте определение поведенческой экономике.
2. Поясните различия между поведенческой и традиционной экономической теорией.
3. Объясните с точки зрения поведенческой экономики, почему люди не всегда принимают решения, соответствующие их интересам.

Задачи

В недавнем исследовании принятия финансовых решений было выявлено, что домохозяйства, где оба супруга правильно ответили на три следующих вопроса, были более чем в восемь раз богаче домохозяйств, где ни один из супругов не ответил правильно ни на один вопрос. Проверьте себя:

а) Вероятность заболеть составляет 10%. Вычислите, сколько людей из 1000, как ожидается, заболеют?

б) Если у всех пяти человек есть выигрышные номера в лотерее, а приз составляет 2 миллиона долларов, сколько каждый из них получит?

в) Допустим, у вас есть 200 долларов на сберегательном счете. Счет приносит 10 процентов годовых. Сколько у Вас будет на счету через два года?

Кейс «Неприятие потерь у обезьян»

Обезьяны демонстрируют такое же «иррациональное» неприятие потерь, как и люди.

Экономисты любят говорить о «Homo economicus» - рациональном экономическом человеке. На практике экономическое поведение человека не так рационально, как предполагают экономисты-теоретики. Покупая вещи при обмене денег на товары, люди часто реагируют на изменение цен точно так, как предсказывает классическая экономика в соответствии с законом спроса и предложения. Но столкнувшись с обменом, результат которого предсказуем только в среднем, большинство людей предпочитают избегать риска потери, чем

рисковать получить прибыль в обстоятельствах, когда средний ожидаемый результат двух действий будет одинаковым.

Кейт Чен из Йельской школы менеджмента и его коллеги решили исследовать эволюционное прошлое данного факта. Они предположили, что, если бы они могли найти подобное поведение у другого вида приматов (ни один из которых еще не изобрел денежную экономику), это означало бы, что неприятие потерь развилось у общего предка. В целях проведения исследования они выбрали обезьяну капуцин.

Сначала исследователям пришлось познакомить своих обезьян с идеей денежной экономики. Они делали это, давая им маленькие металлические диски, показывая им еду. Обезьяны быстро поняли, что люди так ценили эти диски, что были готовы обменять их на кусочки яблока, винограда и желе. В ходе предварительных экспериментов была установлена продуктов питания.

Затем обезьянам дали 12 дисков и разрешили обменивать их по одному на любой продукт, который они предпочитают. Сразу после того как цена была установлена, ее изменили. Для этого размер порций яблок был увеличен вдвое, что фактически снизило вдвое цену на яблоко. В то же время количество дисков, которые обезьяне выдавали, сократили с 12 до 9. В результате потребление яблок выросло в соответствии с теорией цен (применительно к людям).

Затем экспериментаторы начали проверять, насколько животные не склонны к риску. Они предложили им последовательно три различных режима торговли. Каждый требовал выбора между товарами двух «продавцов».

В условиях первого режима один продавец предлагал один кусок яблока за диск, а другой продавец - два. Однако в половине случаев второй продавец передавал один кусок вместо обещанных двух. Несмотря на этот обман, обезьяны быстро сообразили, что второй продавец предложил более выгодную сделку, и предпочли его.

В условиях второго режима «торговли» продавец, предлагающий один кусок яблока, в половине случаев добавлял бесплатный бонусный кусок после передачи диска. Продавец, предлагающий два куска изначально (аналогично условиям первого режима «торговли»), фактически отдавал только один в половине случаев. В этом случае средний результат был идентичным, но обезьяны быстро изменили свое поведение по сравнению с первым режимом «торговли» и предпочли торговать с первым продавцом.

В условиях третьего режима второй продавец всегда забирал второй кусок яблока перед тем, как передать товар, а первый никогда не давал бонусные куски. Итак, снова результаты были идентичны. Однако

в этом случае обезьяны предпочли первого продавца даже больше, чем в условиях второго режима.

Что общего в ответах на второй и третий режимы, так это предпочтение избегать очевидных потерь.

Тот факт, что такое поведение наблюдается у двух приматов, предполагает общее эволюционное происхождение. Ученые предполагают, что в природе, где запасы пищи часто недостаточны, потери, ведущие к голоду, ощущаются более остро, чем достижения, ведущие к комфорту и сытости. Сельское хозяйство изменило это исчисление, но у людей все еще есть отношение охотников-собирателей.

Вопросы:

1. Опишите методы, которые используются при проведении данного исследования.
2. Сколько торговых режимов используется для сравнения ответов? Опишите их.
3. Использовалась ли при проведении эксперимента техника «обмана»? этично ли это с Вашей точки зрения? Как использование обмана может влиять на ход и результат эксперимента?
4. Можно ли утверждать, что в основе данного эксперимента лежит взаимосвязь поведенческой экономики и эволюционной психологии, почему?
5. Позволяет ли данный эксперимент проверить, имеет ли широко наблюдаемое у людей неприятие потерь эволюционное объяснение?
6. Как в условиях данного эксперимента должен вести себя «рациональный» субъект в соответствии с традиционной экономической моделью?

Тема 2. УБЕЖДЕНИЯ, ЭВРИСТИКИ, БИАСЫ

Тестовые задания

1. Зачем кому-то платить 959 500 долларов за подержанную гитару? Потому что она принадлежала Эрику Клэптону. Данное утверждение является отражением:
 - а) положительного подражания
 - б) эффекта вклада
 - в) эффекта диспозиции.

2. Биасы это:

- а) систематические ошибки
- б) методы достижения удовлетворительного результата с небольшими V-объемами вычислений
- в) ментальный учет

3. Ошибка, которую совершает наш мозг, полагая, что примеры, которые легко приходят в голову, также являются наиболее важными, отражает:

- а) эффект вклада
- б) эвристике доступности
- в) эвристике репрезентативности

4. В случае, когда человек переоценивает вероятность гибели в авиакатастрофе, действует:

- а) эвристика репрезентативности
- б) эффект диспозиции
- в) эвристика доступности

5. Эвристика доступности относится к ситуации когда:

а) люди переоценивают влияние того, что они могут вспомнить и недооценивают распространенность событий, о которых они ничего не слышали.

б) люди недооценивают влияние того, что они могут вспомнить и переоценивают распространенность событий, о которых они ничего не слышали.

6. Люди имеют тенденцию оценивать вероятность того, что предмет принадлежит к определенной категории, исходя из степени, в которой предмет похож на типичный предмет в категории. Данная ошибка относится к:

- а) эвристике репрезентативности
- б) эвристике доступности
- в) эффекту заблуждения игрока

7. Когда человек считает, что определенное случайное событие с меньшей вероятностью или с большей вероятностью произойдет в зависимости от результата предыдущего события или серии событий, это:

- а) эффект диспозиции
- б) эвристика репрезентативности
- в) эффект заблуждения игрока

8. Поведение инвесторов, когда они не склонны продавать акции, упавшие в цене, является примером:

- а) эвристика доступности
- б) эвристика репрезентативности
- в) эффект заблуждения игрока

9. В какой из следующих ситуаций отражена концепция эвристики доступности:

а) Вы откажитесь от покупки еды, цена на которую, по вашему мнению, завышена, даже если Вы ошибаетесь.

б) Вы никогда не принимаете решение, где поесть, потому что вы редко бываете голодны.

в) Вы пообещаете никогда больше не садиться за руль из-за ужасной аварии, свидетелем которой Вы стали.

Вопросы для обсуждения.

1. Было доказано, что излишняя самоуверенность отрицательно влияет на способность принимать правильные решения. Означает ли это, что недостаток уверенности приводит к такому же пагубному результату?

2. Исходя из того, что Вы теперь знаете об эвристиках, какие из них присущи Вам в повседневной жизни? Приведите пример.

3. Как вы считаете, играет ли роль внимание в когнитивных иллюзиях и принятии решений? Поясните.

4. Импульсивное поведение обычно связано с дисфункцией лобных долей. Однако может ли импульсивность быть результатом когнитивной перегрузки?

5. Объясните, что подразумевается под эвристикой репрезентативности. Приведите пример.

6. Объясните суть «закона малых чисел».

7. Объясните, почему люди не хотят «искушать судьбу». Приведите пример из студенческой жизни.

8. Приведите три причины из поведенческой экономики, почему люди предпочитают путешествовать на машине, а не на самолете.

Задачи

1. Эффект «ошибки игрока»

Монета подбрасывается 12 раз; при первых трех подбрасываниях она приземляется вверх «решкой».

а) Как бы оценил вероятность того, что в результате четвертого броска выпадет «орел» рациональный игрок?

б) Как оценит вероятность того, что в результате четвертого броска выпадет «орел» игрок, если он подвержен «заблуждению игрока»?

Кейс «Торговля на основе тестостерона»

Финансовые трейдеры работают в условиях повышенного риска, но при этом получают большие выгоды. До недавнего времени роль эндокринной системы в успехе или неудаче трейдера не исследовалась. Однако сегодня известно, что высокий уровень тестостерона является хорошим предиктором ежедневной прибыльности торговли, в то время как высокий уровень кортизола связан с большим разбросом прибыли трейдера и с волатильностью рынка. Данные факты были установлены в результате исследования Коутса и Герберта в 2008 году, которые изучали 17 мужчин-трейдеров в лондонском Сити в течение 8 дней, регистрируя уровни тестостерона и кортизола в 11:00 и 16:00, что обычно совпадает с началом и завершением торгового дня. Данные открытия важны для понимания не только психологии, лежащей в основе пузырей и обвалов финансовых рынков, но и физиологии. Высокий уровень тестостерона ведет к повышению уверенности в себе и склонности к повышенному риску. На бычьем или растущем рынке это, как правило, приводит к большей прибыли, что может вызвать большую уверенность и принятие риска в будущем. Кортизол - гормон стресса. Когда рынки падают или когда они очень волатильны, это увеличивает стресс, который, в свою очередь, вызывает не только осторожность, но и нежелание совершать сделки в целом.

Психология поведения на рынке определяется глубинной физиологией самих игроков.

Вопросы

1. Объясните, как чрезмерная уверенность и недостаточная уверенность связаны с нейротрансмиттерами.
2. Объясните одно из основных выводов этого исследования в отношении тенденций на финансовых рынках.
3. Как вышеупомянутый случай связан с концепцией редукционизма?

Тема 3-4. ВЫБОР И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Тестовые задания

Согласно данным таблицы определить:

Пицца	TU
1	20
2	35
3	45
4	52
5	58
6	59
7	45
8	36
9	20
10	3

1. Какой кусок пиццы обеспечивает наибольшую предельную полезность?
 - a) 1
 - b) 2
 - c) 3
 - d) 10
2. Какой кусок пиццы принесет потребителю предельную полезность $MU=1$?
 - a) 3
 - b) 4
 - c) 5
 - d) 6
 - e) 7
3. Чему равна предельная полезность 9-го куска пиццы?
 - a) 11
 - b) 16
 - c) 0
 - d) -11
 - e) -16

Вопросы для обсуждения

1. Покажите на числовом примере, как модель налогообложения учитывает уклонение от риска.
2. Объясните разницу между описательной и нормативной теорией. Как в этом отношении соотносятся традиционная экономика и теория перспектив?

Задачи.

1. В соответствии с теорией перспектив, какой вариант предпочтительнее и почему?
 - a) (0,80 \$50; \$0)
 - b) (0,40 \$100; \$0)
2. В соответствии с теорией перспектив, какой вариант предпочтительнее и почему?
 - a) (0,00002 \$500 000; \$0)
 - b) (0,00001 \$1000000; \$0)
3. Рассмотрим поведение человека со следующей функцией ценности согласно теории перспектив:

$$V(g) = g^{0,5} \text{ когда } g \geq 0$$

$$V(g) = -2(-g)^{0,5} \text{ когда } g < 0$$

Свойственно ли этому человеку при принятии решения неприятие потерь и почему?

Кейс «Эффект эндаумента»

Согласно экономической теории, право собственности не должно влиять на стоимость товаров. Это предположение связано с теоремой Коуза, согласно которой распределение ресурсов не зависит от прав собственности. Из теоремы Коуза есть два основных исключения:

- (1) доход может повлиять на вкусы;
- (2) транзакционные издержки могут препятствовать торговле.

Помимо этих исключений, существуют некоторые другие ситуации, когда собственность может влиять на стоимость:

- (3) когда владение основывается на опыте, заставляя людей ценить предметы, которыми они владели в течение некоторого времени;
- (4) когда покупателям и продавцам нужно время, чтобы приспособиться и изучить рыночные условия, которые, возможно, недавно изменились.

Помимо вышеперечисленных исключений, стандартная экономическая теория предполагает, что покупатели и продавцы не должны требовать разные цены на один и тот же товар, то есть цена, которую готов платить покупатель не должна существенно отличаться

от цены, по которой готов продавать товар продавец. Иными словами, традиционная экономическая модель предполагает, что собственность не влияет на кривые безразличия.

Однако на практике встречается множество аномалий.

Например, ряд гипотетических исследований показал, что в случае продажи прав на охоту и рыбалку цена продавцов в 2,6–16,5 раз больше, чем цена покупателей. Другой эксперимент показал, что соотношение цен при покупке лотерейных билетов было 4,0.

Исследование на данную тему было выполнено Канеманом, Кнетчем и Талером в 1990 году. Важной задачей этого исследования было изолировать любой эффект владения от любых других обстоятельств, которые могут вызвать расхождения между ценой покупателя и ценой продавца. Например, исследователи сначала провели ряд экспериментов с токенами, чтобы приучить испытуемых к эксперименту. Как и ожидалось, эти эксперименты с индуцированной стоимостью не показали разницы между ценой покупателя и ценой продавца. Однако при повторении экспериментов с товарами потребления, с использованием кружек и ручек, обнаружились существенные различия. В эксперименте участвовало 44 субъекта, разделенных на две равные группы, одна из которых обладала правом собственности на товар, который они могли продать, а другая изначально не имела права собственности, но имела возможность участвовать в торгах.

Участникам эксперимента также сообщили, что в их интересах заявить о своей истинной цене, которую они готовы платить и принимать, потому что после четырех испытаний одно испытание будет выбрано случайным образом, и будет рассчитана рыночная цена, после чего будут производиться транзакции. Таким образом, если субъекты с правом собственности указали цену на уровне рыночной или ниже, они будут продавать по этой цене, тогда как субъекты без права собственности, указавшие цену на уровне рыночной или выше, будут покупать по этой цене.

Результаты эксперимента: Кружки - медианная цена покупателя вскоре после первого испытания упала до 2,25 доллара, в то время как медиана цена продавца была постоянной 5,25 доллара на протяжении всех испытаний. В среднем за каждое испытание было совершено 2,25 сделок по сравнению с ожидаемыми 11 (согласно условиям эксперимента ожидалось, что у 50% из 22 пар субъектов потенциальный покупатель будет ценить товар больше, чем продавец).

Ручки - средняя цена покупателя была постоянной - 1,25 доллара, а средняя цена продавца варьировалась от 1,75 до 2,50 доллара. В

среднем за испытание было совершено 4,5 сделки по сравнению с ожидаемыми 11.

Авторы исследования пришли к следующим выводам:

1. Предпочтения людей действительно зависят от прав.
2. Эффект эндаумента снижает прибыль от торговли - объем торговли будет ниже, чем прогнозируется стандартной моделью. Это происходит из-за того, что доступны менее выгодные сделки.

3. Эффекты эндаумента будут разными для разных товаров - они вряд ли вообще будут существовать для денежных жетонов, или для товаров, которые приобретаются явно с целью перепродажи, или для товаров, где идеальные заменители доступны по более низкой цене. Эффект, вероятно, будет наиболее сильным, «когда владельцы сталкиваются с возможностью продать приобретенный для использования предмет, который нелегко заменить» (билеты на распроданные мероприятия, ограниченное количество лицензий на охоту, произведения искусства и прекрасный вид).

4. Эффект эндаумента может также применяться к фирмам и другим организациям - например, фирмы могут неохотно избавляться от подразделений, заводов или продуктов, где может быть назначен более высокий уровень заработной платы, чем у конкурентов.

В результате многочисленных исследований, накоплено немало лабораторных данных, подтверждающих существование эффектов эндаумента (владения). Эти эффекты относятся к ситуации, когда владелец товара или продавец ценит его выше, чем не владелец или покупатель. Согласно теории перспектив, это явление возникает из-за сочетания эффектов точки отсчета и неприятия потерь. Точка отсчета владельца или продавца предполагает владение товаром, в то время как точка отсчета покупателя не предполагает владение; убытки продавца от сделки больше, чем прибыль покупателя от сделки.

Существует два основных положения критики «эффекта эндаумента»:

(1) эффект не существует на самом деле, когда он проверяется в надлежащих контролируемых условиях;

(2) эффект может существовать, но он вызван факторами, отличными от тех, которые предлагаются теорией перспектив.

Вопросы:

1. Объясните, почему термин «эффект эндаумента» неоднозначен.
2. Поясните, как теория перспектив может объяснить эффект эндаумента.

3. Объясните с помощью графика, как эффект эндаумента может привести к пересечению кривых безразличия, в отличие от стандартной модели.

4. Билеты на Уимблдон распределяются по лотерее. Учитывая, что для таких билетов существует вторичный рынок, как проявится эффект эндаумента в данной ситуации?

ТЕМА 5. ТЕОРИЯ МЕНТАЛЬНОГО УЧЕТА.

Тестовые задания

1. Когнитивные операции, используемые отдельными лицами и домашними хозяйствами для кодирования, классификации и оценки финансовой деятельности, относятся к:

- а) фрейминг-эффекту
- б) ментальному учету
- в) эвристикам

2. Какое утверждение является верным согласно ментальной оценке поведенческой экономики

- а) $v(x) + v(y) < v(x + y)$
- б) $v(x) + v(y) = v(x + y)$
- в) $v(x) + v(y) > v(x + y)$

3. Транзакционная полезность относится к:

- а) разнице между справочной ценой и уплаченной ценой
- б) стоимости полученного товара по отношению к его цене
- в) экономическому излишку

4. Использование единой цены на комплект продуктов помогает:

- а) уменьшить заметность расходов на отдельные предметы.
- б) увеличить заметность за счет отдельных предметов.
- в) превратить убытки в затраты.

5. Готовность платить будет выше, если

- а) для платежей необходимы наличные
- б) для платежей необходимы кредитные карты
- в) оплата производится после потребления

6. Человек точнее запомнит сумму покупок, если он

- а) оплачивает её кредитной картой

- б) оплачивает её до момента потребления
- в) оплачивает её наличными

7. Инвесторы с большей вероятностью продадут акции

- а) Которые выросли в цене
- б) которые упали в цене
- в) которые не изменились в цене

Вопросы для обсуждения

1. Объясните, почему люди готовы потратить 20 минут на поездку, чтобы сэкономить 5 долларов при покупке калькулятора за 15 долларов, но при этом не поедут при покупке куртки за 125 долларов. Какой принцип теории перспектив актуален в данном случае?

2. Объясните правило ментального учета «отделение небольшой прибыли от крупных убытков», и приведите пример из области маркетинга.

3. Почему люди не хотят приобретать новый билет в театр за 20 долларов, если они потеряли предыдущий? Какой принцип стандартной модели это нарушает?

4. Почему люди предпочитают платить кредитной картой и платить 12% годовых, если у них есть сберегательный счет, на котором достаточно средств, с выплатами по ней в размере 3% годовых?

5. Объясните, что подразумевается под «эмоциональным расчетом», приведите пример.

6. Объясните, что подразумевается под дезагрегированным ценообразованием; для чего маркетологи используют данную тактику?

Кейс «Потребительские расходы и благосостояние домашних хозяйств»

Согласно хорошо известному индексу Кейса-Шиллера для 20 крупных городов, цены на жилье в США более чем удвоились с 2000 по 2006 год. К апрелю 2010 г. они снизились на 31% и продолжили падать. 30 апреля 2010 г. истек срок действия налоговой льготы для покупателей жилья на сумму до 8000 долларов, что дало временный толчок рынку в конце 2009 года, но после снижения цен возобновилось.

Такое резкое изменение цен, начиная с 2006 года, имеет большое значение для экономистов при прогнозировании потребительских расходов и роста ВВП на основе взаимосвязи между потребительскими расходами и жилищным благосостоянием домашних хозяйств. Такие прогнозы очень важны для макроэкономической политики с учетом временных лагов.

В результате возникают существенные вопросы:

- (1) каковы будущие тенденции цен на жилье?;
- (2) вероятно ли падение потребительских расходов, что приведет к двойной рецессии в экономике?

Экономисты, как это часто бывает, расходятся во мнении по этим вопросам. Между двумя переменными существует круговая связь. Если стоимость дома упадет, это может вызвать некоторое снижение потребительских расходов за счет эффекта богатства; но если потребительские расходы упадут, это также может оказать понижающее воздействие на цены на жилье.

За годы, предшествовавшие 2006, наблюдался огромный рост изъятия ипотечного капитала из-за резкого роста цен на недвижимость. Эти изъятия представляют собой сумму денег, которую люди извлекают из своих «домов» через более крупные ипотечные кредиты и ссуды под залог недвижимости. В 1990-х годах он составлял в среднем около 2% личного дохода, но достиг пика в 10% в 2005 году, а к концу года снизился до 6%. Описанное явление затрудняет прогнозы, в частности, с учетом ряда поведенческих факторов.

Наиболее важной теорией в рамках стандартной экономической модели является гипотеза постоянного дохода (ГПД), которая предполагает рациональные ожидания относительно будущего дохода и богатства. Согласно этой гипотезе люди будут оценивать вероятное увеличение своего имущественного благосостояния в течение своей жизни и корректировать свои расходы, усредняя это увеличение за длительный период времени. Однако мы уже знаем, что этот прогноз в реальности неточен, поскольку он не в состоянии объяснить значительного увеличения изъятия ипотечного капитала до 2006 г.

Для более глубокого понимания проблемы необходимо учитывать также поведенческие факторы: (1) нестандартное дисконтирование; (2) отсутствие взаимозаменяемости счетов богатства; и (3) неприятие потерь. Теперь обсудим каждый из них.

1. Нестандартное дисконтирование. Люди, как правило, имеют сложности при осуществлении сбережений, и поэтому в последствии вынуждены изымать капитал из семейного бюджета, особенно когда выходят на пенсию, чтобы покрыть расходы.

2. Недостаточная взаимозаменяемость счетов богатства. Существуют различные исследования, которые предполагают, что люди имеют разные предполагаемые расходы для разных типов богатства, что противоречит гипотезе постоянного дохода. В США увеличение благосостояния домохозяйств на 100 долларов в конечном итоге приводит к увеличению расходов на 9 долларов, тогда как аналогичное

увеличение богатства фондового рынка приведет к увеличению расходов только на 4 доллара. Эти результаты в целом подтверждаются рядом других исследований. Все эти данные указывают, что при прочих равных условиях крах собственности приведет к резкому падению расходов.

3. Неприятие потерь. Упомянутые выше исследования описывают ситуации, когда цены на жилье росли. Однако неприятие потерь может вызывать асимметрию в поведении потребителей, в зависимости от того, растет или падает конкретная переменная; асимметричная ценовая эластичность является примером такого поведения. Потребители обнаруживают, что легче увеличить расходы, чем сократить их, отсюда и их предпочтение в пользу роста потребления.

Когда устанавливаются новые точки отсчета в результате более высокого уровня потребления, потребителям становится трудно вернуться к более низкому его уровню. Таким образом, падение цен на жилье может не сильно повлиять на расходы. А, следовательно, можно избежать глубокой рецессии. Чтобы поддерживать высокий уровень расходов в соответствии с новой точкой отсчета, потребители будут вынуждены обременить себя большими долгами. Стандартные банковские ссуды и задолженность по кредитным картам могут увеличиться, что может вызвать нагрузку на банковскую систему из-за увеличения уровня дефолтов.

Вопросы:

1. Поясните, влияние изъятий собственного капитала на взаимосвязь между благосостоянием домашних хозяйств и потребительскими расходами?
2. Объясните влияние «эффекта изъятия домашних накоплений» на ипотечный бум.
3. Какие поведенческие факторы должны быть учтены при объяснении проблемы изъятия ипотечного капитала.

Тема 6. ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ИГР

Тестовые задания

1. Игры, когда игроки могут общаться друг с другом и вступать в сговор, это:
 - а) кооперативные и некооперативные игры;
 - б) двухпользовательские и многопользовательские игры;

в) игры с нулевой и ненулевой суммой

2. Игры, в которых выигрыш одного игрока автоматически становится проигрышем другого игрока, означает:

- а) игры с нулевой и ненулевой суммой
- б) статические и динамические игры
- в) двухпользовательские и многопользовательские игры

3. Элемент поведенческой теории игр, который относится к тому, как игра воспринимается или мысленно представляется, называется:

- а) представление;
- б) первоначальные условия;
- в) социальные предпочтения.

4. Дискретные стратегии касаются:

а) ситуации, когда каждое действие можно выбрать из ограниченного числа альтернатив

б) ситуации, когда все игроки точно знают, каковы все выплаты по каждой паре стратегий.

в) ситуации, когда существует постоянное взаимодействие между конкурентами, которые могут регулярно менять свои переменные решения.

5. Ситуация, когда ни один из игроков не имеет доминирующей стратегии:

- а) равновесие по Нэшу
- б) повторяющееся равновесие доминирующей стратегии
- в) равновесие доминирующей стратегии

6. Равновесие смешанной стратегии означает, что:

а) игроки случайным образом выбирают разные стратегии в ответ на заданную стратегию оппонента

б) игроки не выбирают с уверенностью лучший ответ, как в случае с другими равновесиями,

7. Сигнализирование может использоваться:

- а) в конкурентных ситуациях
- б) в кооперативных ситуациях
- в) в обеих ситуациях

Вопросы для обсуждения

1. Объясните, что подразумевается под доминирующим стратегическим равновесием.
2. Сравните концепцию равновесия доминирующей стратегии с равновесием по Нэшу.
3. Опишите структуру дилеммы заключенного и объясните, как ее равновесие определяется в традиционной теории игр.
4. Объясните, что подразумевается под равновесием смешанной стратегии. Каково его значение для оптимальной стратегии.
5. Объясните, почему равновесие в играх с торгами часто отличается от тех, которые предсказывает традиционная теория игр.
6. Объясните роль сигнализации в играх.

Кейс «Ганди»

Предполагается, что лидер движения за независимость Индии и сторонник ненасильственных социальных изменений Махатма Ганди сказал: «Истинную меру любого общества можно найти в том, как оно обращается со своими наиболее уязвимыми членами». Если интерпретировать эту линию как выражение социальных предпочтений, что это будут за предпочтения?

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**Практикум
для студентов специальности
1-25 80 01 «Экономика»
дневной и заочной формы обучения**

Составитель Савенко Таисия Витальевна

Подписано к размещению в электронную библиотеку
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного
учебно-методического документа 04.07.22.

Рег. № 55Е.

<http://www.gstu.by>