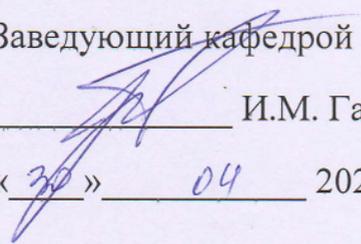


Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»
Факультет экономический
Кафедра менеджмента

СОГЛАСОВАНО

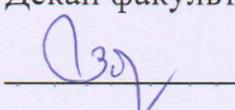
Заведующий кафедрой

 И.М. Гарчук

« 30 » 04 202 5 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

 В.В. Зазерская

« 30 » 04 202 5 г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
по учебной дисциплине
ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
7-06-0311-01 Экономика
Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом

Составитель: Мишкова М.П.- доцент кафедры менеджмента, к.э.н., доцент

Рассмотрено и утверждено на заседании Научно-методического совета
университета 26.06.2025 г., протокол № 4.

рег. в ЦМББ 24/25-118

Пояснительная записка
к электронному учебно-методическому комплексу по учебной дисциплине
«Поведенческая и экспериментальная экономика»
(7-06-0311-01 Экономика)

ЭУМК по учебной дисциплине «Поведенческая и экспериментальная экономика» разработан для II ступени высшего образования дневной и заочной форм обучения для специальности 7-06-0311-01 Экономика

Профилизация: Аналитическая экономика и управление бизнесом.

Целями освоения дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» являются изучение тем, актуальных для современной науки и хозяйственной практики, выявляющих, каким образом различные психологические явления, эмоции и групповая динамика влияют на принятие экономических решений. Поведенческая экономика (behavioral economics) - относительно новая наука, имеющая междисциплинарный характер и находящаяся на стыке двух наук: психологии и экономики. Поведенческая экономика формируется как новое направление, в рамках которого осуществлено смещение акцентов с разработки формализованных моделей рационального поведения индивида в различных ситуациях выбора на процесс их экспериментальной и эмпирической проверки, выяснения степени согласованности (расхождения) традиционной экономической теории и выведенных из нее закономерностей, тенденций с реальными фактами хозяйственной деятельности. Поведенческий подход, в реальности присущий деятельности различных субъектов: от индивида и фирмы до рынков и регионов, систематически воспроизводится, усложняется и позволяет выявить глубинные мотивы деятельности агентов, не всегда следующих канонам традиционной экономики.

Задачами дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» являются освоение междисциплинарных методологических подходов, раскрытие направлений взаимодействия современной экономики с достижениями психологической науки, роли экспериментов в современной экономике; возможности внедрения выявленных закономерностей человеческого поведения в экономическую теорию, рассмотрение различных вариантов практического приложения поведенческой теории, разработка рекомендаций и прогнозов для различных институтов (домохозяйства, фирмы, государства) на основе экономико-психологических моделей.

Содержание учебной дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» обеспечивает взаимосвязь с такими учебными дисциплинами, как «Микроэкономический анализ и политика», «Инновационное развитие организации», является основой для изучения дисциплины «Институциональный

анализ». Входит в компонент учреждения высшего образования в модуль «Методы экономического анализа».

В результате изучения учебной дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» магистрант должен:

СК-2. Уметь осуществлять экономический эксперимент и интерпретировать его результаты, использовать инструментарий поведенческой экономики в практической и научно-исследовательской деятельности.

УК-3. Проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, разрешать проблемные ситуации на основе инновационного подхода.

В числе эффективных педагогических методик и технологий преподавания учебной дисциплины, способствующих вовлечению магистрантов в поиск и управление знаниями, приобретению опыта самостоятельного решения разнообразных задач, следует выделить: технологии проблемно-модульного обучения; технологии учебно-исследовательской деятельности; коммуникативные технологии (дискуссия, пресс-конференция, «мозговой штурм», учебные дебаты и другие активные формы и методы); игровые технологии, в рамках которых студенты участвуют в деловых, ролевых, имитационных играх, и др. Аудиторная работа с магистрантами предполагает чтение лекций, проведение практических занятий. Контроль знаний магистрантов осуществляется в результате опроса, проверки решений производственных ситуаций, проведения промежуточных контрольных работ.

Согласно учебному плану для дневной формы получения высшего образования II ступени на изучение учебной дисциплины отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 48 часов; заочной формы отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 12 часов.

Форма получения высшего образования – очная и заочная.

Структура электронного учебно-методического комплекса по дисциплине «Основы научных исследований»:

Теоретический раздел ЭУМК представлен кратким конспектом лекций, содержащим перечень тем и изучаемых вопросов по соответствующей тематике.

Практический раздел ЭУМК содержит:

- темы рефератов;

Раздел контроля знаний ЭУМК содержит перечень тем для самостоятельного изучения студентами, вопросы к зачету.

Вспомогательный раздел ЭУМК включает учебную программу по дисциплине «Поведенческая и экспериментальная экономика».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Тема 1. Введение в поведенческую экономическую теорию. Применение экспериментальных методов в экономической науке.

При изучении данного курса мы постараемся дать ответы на сл. вопросы.

В чем состоят сущность, методология и программа действий данного течения? Какие факторы способствовали появлению поведенческой экономической теории (далее – ПЭТ)? Какие теоретические и практические результаты уже достигнуты ее представителями и какова их взаимосвязь с ортодоксальной теорией? Кто является представителями этого течения и в чем состоит их собственное мнение о путях и методах дальнейшей работы в этом направлении?

Получив ответы на эти вопросы, мы сможем сделать вывод о том, каким образом и за счет каких средств поведенческая экономическая теория способна обогатить традиционный микроэкономический анализ, избавить его от отдельных присущих ему серьезных ограничений и упрощающих предпосылок.

Своим развитием ПЭТ способствует дальнейшему прояснению, уточнению границ между нормативным и позитивным исследованием процессов принятия решений, выявлению ограничений, присущих в значительной степени первому из этих методологических подходов.

Что касается программы действий, способов, посредством которых сторонники ПЭТ модернизируют традиционную теорию, то они сводятся к следующим:

1) поиск, документальное подтверждение и многократная экспериментальная или эмпирическая проверка обнаруженных феноменов, экономических явлений, которые представляются аномальными исходя из господствующих теоретических представлений ортодоксальной науки (например, парадокс М. Алле, парадокс Д. Эльсберга, четырехкратная манера отношения индивидов к рисунку (fourfold pattern of risk attitudes));

2) разработка альтернативной модели, способной объяснять, улавливать данные подмеченные правильности в действиях экономических агентов, которая в свою очередь отличается от стандартной используемой теории, как правило, введением одной или двух дополнительных переменных, независимых аргументов, характеризующих психологические факторы, оказывающие серьезное влияние на поведение индивидов

3) выведение нетривиальных, опровержимых следствий из новой предложенной модели, и их проверка на реальных данных, с целью установления ее предсказательной способности по сравнению с ортодоксальной версией.

Рациональность

Фундаментальной предпосылкой экономической теории является рациональность поведения экономических субъектов и всей экономической системы в целом.

Существует три основные формы рациональности:

1) максимизация. Она предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этому принципа придерживается неоклассическая теория. В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной;

ограниченная рациональность – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени

2) Органическая рациональность – слабая рациональность процесса. Её используют в эволюционном подходе Нельсон, Уинтер, Алчиан, прослеживая эволюционный процесс в рамках одной или нескольких фирм. Такая форма рациональности изначально присуща человеку.

Методы принятия решений

На данной лекции рассматриваются парадоксы, возникающие при принятии решений.

1) Головоломка о доходности капитала (equity premium puzzle) – слишком высокая доходность денежных средств, вложенных в акции по сравнению с доходностью государственных облигаций или активов, не сопряженных с риском³⁴.

2) Эффект размещения (disposition effect) – чрезмерно долгое владение индивидами проигрышными акциями, то есть ценными бумагами, падающими в цене, и в то же время слишком быстрая продажа акций, растущих в стоимости.

3) Асимметричные ценовые эластичности – покупки людей являются более чувствительными к увеличению цены по сравнению с одинаковым уменьшением, снижением последней;

4) Невосприимчивость к плохим новостям, касающимся располагаемого дохода, – потребители не снижают достигнутый уровень потребления после поступления отрицательной, неблагоприятной информации о собственных доходах.

5) Переоценка возможных потерь и выгод – приобретение потребителями завышенных в цене страховых полисов от нежелательных исходов, а также лотерейных билетов, при том, что ожидаемая полезность выигрыша, как правило,

ниже стоимости самого билета.

Тема 2. Методология поведенческой экономической теории.

Экспериментальная экономика (experimental economics) – направление экономической науки, изучающее экономические явления и закономерности с использованием экспериментальных методов.

Начиная разговор об экспериментальной экономике, исследователи обычно приводят слова или Дж. Ст. Милля, или П. Самуэльсона. Первый говорил о том, что экономика как моральная наука отличается от физических наук тем, что в ней невозможно проводить эксперименты. Второй писал: «Экономисты, к сожалению, не могут проводить контролируемые эксперименты как биологи или химики, поскольку не могут фиксировать многие важные факторы. Подобно астрономам и метеорологам, они вынуждены полагаться, в основном, на наблюдения».

Итак, эксперименты как метод и экономическая наука не были неразлучной парой с самого начала своего развития. Более того, экономическая теория достаточно долго с переменным успехом справлялась со своей задачей и без экспериментов. Что же изменилось?

Если бегло рассматривать развитие экономики как науки, то можно заметить, что вначале авторы по большей части опирались на формальную логику и наблюдения. Не в том смысле, что они опирались на данные, которые скрупулезно сравнивали и анализировали, а скорее в бытовом понимании данного термина, т.е. то, что они видели и слышали вокруг себя, и то, какие выводы (иногда далеко идущие) они из этого делали.

В дальнейшем чтобы убедить своих коллег и оппонентов стало недостаточно сослаться на известного авторитета, но нужно еще было доказать свою мысль с помощью реальных данных. Однако сами по себе статистические данные лишь фиксировали какое-нибудь событие, но не давали ответ на самый интересный вопрос: что являлось причиной, а что – следствием. Например, у людей в бедных районах низкие доходы потому, что они живут в бедных районах, или сами районы бедные потому, что там живут люди с низким доходом?

Исходя из потребностей ученых, все больше совершенствовались эконометрические методы исследования, но, к сожалению, сразу стало понятно, что по отдельным вопросам не было необходимых статистических данных. Обычно государственные органы не выясняют, как часто люди врут, когда речь идет о деньгах, или работают ли волонтеры лучше, если им доплачивать за их работу? Мы, конечно, можем сделать какие-то предположения, но в какой-то момент это стало недостаточно. Что же делать в этом случае? Первый вариант: нет данных – нет исследований; вздыхаем и беремся за то, где данные уже есть.

Другой вариант: можно подождать, пока статистические органы не начнут собирать «большие данные» обо всем на свете, чтобы мы могли сделать любое исследование, которое нам захочется.

Но есть и третий вариант. Часть экономистов подумала, если нет данных, то можно получить их самим! Не в смысле придумать, а в смысле создать такие условия, чтобы эти данные получилось собрать. А еще лучше сделать сразу так, чтобы в этих данных можно было бы проследить причинно-следственные связи, если они вообще есть. И вот здесь на помощь и пришли эксперименты.

Становление экспериментальной экономики принято связывать с Верноном Смитом. Хотя, конечно, он был далеко не первым и не единственным, кто ставил эксперименты в экономике. Так, Даниил Бернули еще в 1730-х спрашивал, какую сумму люди готовы заплатить, чтобы сыграть в игру на подбрасывание монетки, если игра будет идти, пока не выпадет решка, а каждое выпадение орла удваивает выигрыш. Если рассчитать ожидаемую полезность выигрыша в этой игре, то она равна бесконечности, но никто не согласится заплатить бесконечно большую сумму за данную азартную игру. Это получило название «Санкт-Петербургский парадокс».

Сам Вернон Смит заинтересовался экспериментами после того, как поучаствовал как минимум в одном из таких в 1940-х годах. Дело в том, что Смит обучался в Гарвардском университете, где в это время преподавал Эдвард Чемберлин, автор теории монополистической конкуренции. Чтобы проиллюстрировать студентам ошибочность неоклассического подхода установления цены на совершенно конкурентном рынке, Чемберлин решил организовать то, что у нас принято называть «деловой игрой», а в иностранной литературе – «учебным экспериментом».

Тема 3. Поведенческие эффекты: применение в бизнесе и жизни.

Нобелевская премия 2017 года за исследования в области поведенческой экономики — это первая премия именно с такой формулировкой, но едва ли первая по сути. Можно сказать, что среди лауреатов по экономике первым поведенческим экономистом стал Герберт Саймон еще в 1978 году за исследование принятия решений в бизнес-организациях. За ним последовало еще несколько человек, получивших Нобелевскую премию в разные годы, которые так или иначе внесли свой вклад в эту дисциплину — это Морис Алле, Райнхард Зельтен, Джордж Акерлоф, Даниел Канеман и Вернон Смит, Роберт Шиллер, Элвин Рот, Жан Тироле, и некоторые другие.

В традиционной экономической науке было не принято уделять внимание психологии принятия решений: считалось, что это преходящие, случайные факторы, которые меркнут перед величиной экономических стимулов. Психологи

интересуются решениями, которые эмоциональны, случайны, подвижны какими-то культурными представлениями, нормами, правилами и может быть даже фобиями, а экономика — это серьезная наука о рациональном поведении. Неоклассические экономисты второй половины XX века в массе своей разрабатывали рациональные модели принятия решений, которые исходят из довольно жесткого представления о том, что такое рациональность. Но уже довольно давно стало понятно, что это представление неверно, и Ричард Талер был одним из первых экономистов, который не только это признал, но и сделал поведенческую экономику своей профессией, что в условиях либеральной Чикагской школы 70-х годов, пропитанной духом Милтона Фридмана и его коллег, было даже несколько удивительно.

Behavioral economics как отраслевая дисциплина сложилась на рубеже веков, хотя первые работы, которые сейчас принято к ней относить, появились несколько раньше (в ряде случаев — существенно раньше). Однако именно в начале нынешнего века экономисты пришли к пониманию того, что можно совместить психологию и классическую экономическую теорию и посмотреть на поведение реальных людей с экономической точки зрения.

Конечно, сейчас уже накоплено большое количество знаний, результатов и информации. Например, в 2016 году вышел учебник по поведенческой экономике Санжита Дхами из Лестерского университета толщиной 1800 страниц, который, по словам автора, стал самой толстой книгой из когда-либо изданных в Oxford University Press. Результатов в этой области действительно накоплено немало: это и объяснения поведения в условиях риска, и межвременные предпочтения, и экспериментальные игры двух и более игроков (aka социальные дилеммы), и коллективное взаимодействие, и исследования рыночных и нерыночных механизмов координации, и аномалии на финансовых рынках. Все это интересные и содержательные исследования, проливающие новый свет на то, как мы принимаем решения, причем это знание, в отличие от многих других направлений экономического анализа, уже давно успешно применяется на практике.

Такой бурный рост, конечно, не обходится без издержек. Так, экономические модели поведенческой экономики до сих пор основываются на методологии позитивной экономики Милтона Фридмана, которая явным образом гласит, что реализм предпосылок в моделях не имеет никакого значения, если модель хорошо предсказывает поведение. Вместе с тем все без исключения поведенческие модели основаны как раз на психологическом реализме — но кстати, при этом далеко не всегда обладают однозначно лучшей предсказательной силой, нежели их неоклассические предшественницы.

Экономическая теория vs реальность

Чисто методологически, поведенческая экономика — это та же неоклассическая теория, только со своей особой областью исследований. Есть у нее и своя миссия в экономике — классическое куновское развитие парадигмы и создание некоего защитного пояса вокруг неоклассической экономики, которое несколько пошатнулось под давлением экспериментальных результатов, разрушающих ее представления о том, как люди принимают решения и как реагируют на стимулы. Тем не менее и в наши дни большинство экспериментальных статей начинается с неоклассической модели принятия решений, даже если с самого начала понятно, что поведение людей плохо описывается этой моделью и данные ее не подтверждают. Экономисты пока не пришли к полному пониманию того, какими должны быть поведенческие экономические теории, соразмерные и союзные тому поведению, которое они призваны объяснять. Попытки создания таких теорий предпринимались, но ни одна из них пока не стала общепризнанной. А отсутствие такой единой парадигмы, конечно, мешает правильно понять, почему люди ведут себя так или иначе, и почему они делают то, что делают.

К примеру, когда мы ставим экономический эксперимент, то обычно исходим из того, что мы как экспериментаторы успешно задали нашим испытуемым систему стимулов и интересов, которую они понимают так же, как и сами экспериментаторы. Человек должен стремиться максимизировать количество заработанных им денег — из этого исходит экономическая наука, а с ней и экспериментальная парадигма. Значит, и вознаграждение участника должно быть таким, чтобы оно стимулировало его принимать те решения, которые оптимальны с точки зрения его вознаграждения. Но это не всегда возможно на практике.

Например, средний выигрыш участника эксперимента в нашей лаборатории сейчас составляет 500-700 рублей за 1,5 часа работы — и некоторые из участников действительно приходят и принимают решения, которые максимизируют их выигрыш. Но я знаю, что среди испытуемых есть люди, месячный бюджет которых измеряется в тысячах евро. Для них, конечно, 500 рублей не могут быть серьезным стимулом, они приходят не ради того, чтобы что-то заработать, а из-за интереса и любопытства. И я как экспериментатор, вообще говоря, не вижу, кто из них кто. Как в этой ситуации можно внятно интерпретировать их поведение? На самом деле, это серьезная проблема, и, осознавая ее, мы должны не только проверять, насколько наши данные вписываются в теоретические предсказания, но и анализировать, чего реально хотят добиться люди и как они рассуждают, принимая свои решения.

Тема 4. Поведенческая теория игр.

Общепризнано, что использование математического аппарата теории игр в области экономической науки во второй половине прошлого столетия оказалось чрезвычайно плодотворным. В наибольшей степени это проявилось в тех разделах, объектом рассмотрения которых является стратегическое взаимодействие экономических агентов между собой (индивидов, фирм, государств) в различных условиях и стремление наиболее оптимальным образом разрешить возникшую конфликтную ситуацию.

Теория игр является математической теорией конфликтных ситуаций, при помощи которой можно выработать рекомендации по рациональному образу действий участников конфликта. Чтобы сделать возможным математический анализ ситуации без учета второстепенных факторов, строят упрощенную, схематизированную модель ситуации, которая называется игрой. Игра ведется по вполне определенным правилам, под которыми понимается система условий, регламентирующая возможные варианты действий игроков; объем информации каждой стороны о поведении другой; результат игры, к которому приводит каждая данная совокупность ходов.

Результат игры (выигрыш или проигрыш) вообще не всегда имеет количественное выражение, но обычно можно, хотя бы условно, выразить его числовым значением.

Ход – выбор одного из предусмотренных правилами игры действий и его осуществление. Ходы делятся на личные и случайные. Личным ходом называется сознательный выбор игроком одного из возможных вариантов действий и его осуществление. Случайным ходом называется выбор из ряда возможностей, осуществляемый не решением игрока, а каким-либо механизмом случайного выбора (бросание монеты, выбор карты из перетасованной колоды и т. п.). Для каждого случайного хода правила игры определяют распределение вероятностей возможных исходов. Игра может состоять только из личных или только из случайных ходов, или из их комбинации. Следующим основным понятием теории игр является понятие стратегии. Стратегия – это априори принятая игроком система решений (вида

«если – то»), которых он придерживается во время ведения игры, которая может быть представлена в виде алгоритма и выполняться автоматически. Целью теории игр является выработка рекомендаций для разумного поведения игроков в конфликтной ситуации, т. е. определение «оптимальной стратегии» для каждого из них. Стратегия, оптимальная по одному показателю, необязательно будет оптимальной по другим. Сознывая эти ограничения и поэтому, не придерживаясь слепо рекомендаций, полученных игровыми методами, можно

все же разумно использовать математический аппарат теории игр для выработки, если не в точности оптимальной, то, во всяком случае «приемлемой» стратегии.

Игры можно классифицировать: по количеству игроков, количеству стратегий, характеру взаимодействия игроков, характеру выигрыша, количеству ходов, состоянию информации и т.д.

В области так называемой поведенческой теории игр уже разработан ряд альтернативных моделей (одной из которых является концепция

«справедливого равновесия»), которые могут составить определенную конкуренцию ортодоксальной теории, хотя бы в плане подтверждения на реальных данных.

Тема 5. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики.

Многие из этих когнитивных искажений часто исследуются в связи с тем, как они влияют на бизнес и как они влияют на экспериментальные исследования.

- Когнитивное искажение в условиях неоднозначности – избегание вариантов действий, в которых отсутствующая информация делает вероятность «неизвестной».

- Эффект привязки (или эффект якоря) – особенность принятия численных решений человеком, вызывающая иррациональные смещения ответов в сторону числа, попавшего в сознание перед принятием решения. Эффект якоря известен управляющим многих магазинов: они знают, что положив дорогостоящий предмет (например, сумочку за \$10.000) рядом с более дешевым, но дорогим для своей категории (например, брелоком за \$200), они увеличат продажи последнего. \$10.000 в данном примере являются якорем, относительно которого брелок кажется дешевым.

Отклонение, связанное со вниманием – пренебрежение релевантной информацией при суждении о корреляции или ассоциации.

- Эвристика доступности – оценка как более вероятного того, что более доступно в памяти, то есть уклонение в сторону более яркого, необычного или эмоционально заряженного.

- Каскад доступной информации – самоусиливающийся процесс, в ходе которого коллективная вера во что-то становится всё более убедительной за счёт нарастающего повторения в публичном дискурсе («повторите нечто достаточно долго и это станет правдой»).

- Иллюзия кластеризации – тенденция видеть паттерны там, где их на самом деле нет.

- Ошибка полноты распределения – тенденция верить, что чем ближе среднее значение к заданному, тем уже распределение набора данных.

- Ошибка совпадений – тенденция полагать, что, более специальные случаи являются более вероятными, чем более частными.

- Ошибка игрока – тенденция полагать, что отдельные случайные события испытывают влияние предыдущих случайных событий. Например, в случае с подбрасыванием монеты много раз подряд вполне может произойти такая ситуация, что выпадет 10 «решек» подряд. Если монета «нормальная», то для многих людей кажется очевидным, что при следующем броске вероятность выпадения орла будет больше. Тем не менее такой вывод является ошибочным. Вероятность выпадения следующего орла или решки по-прежнему остаётся 1/2.

- Хоторнский эффект – феномен, состоящий в том, что люди, наблюдаемые в ходе исследования, временно изменяют своё поведение или производительность. Пример: Повышение производительности труда на заводе, когда приезжает комиссия.

- Эффект знания задним числом – иногда называется «Я так и знал, что так будет» - склонность воспринимать прошлые события предсказуемыми.

- Иллюзия корреляции – ошибочная вера в взаимосвязь определённых действий и результатов.

- Ошибочность, связанная с играми – анализ проблем, связанных с выпадением шансов, с помощью узкого набора игр.

- Эффект ожидания наблюдателя – этот эффект возникает, когда исследователь ожидает определённого результата и бессознательно манипулирует ходом эксперимента или неправильно интерпретирует данные, чтобы обнаружить этот результат (см также эффект ожиданий субъекта).

- Отклонение, связанное с оптимизмом – тенденция систематически переоценивать и быть сверхоптимистичным относительно шансов успеха планируемых действий.

- Эффект самоуверенности – тенденция переоценивать свои собственные способности.

- Отклонение в сторону позитивного исхода – тенденция переоценивать при предсказании вероятность хороших вещей.

- Эффект первенства – тенденция переоценивать изначальные события более, чем последующие события.

- Эффект недавнего – тенденция оценивать значение недавних событий выше, чем более ранних событий.

Тема 6. Поведенческая теория личности.

Поведение и эксперимент

В своих исследованиях по поведенческой экономике новый нобелевский лауреат Ричард Талер утверждал, что мы можем посмотреть на поведение

человека как экономисты, то есть с точки зрения его стимулов и интересов, но и с учетом психологических особенностей его восприятия и суждения, и на основе этого анализа предсказать, как изменится поведение при конкретном изменении условий принятия решений. Одна из его простых канонических задачек звучит так: представьте себе, что вы идете покупать калькулятор, который стоит 20 долларов. Вам говорят, что в другом месте в десяти минутах ходьбы отсюда продается такой же калькулятор, но стоит он 15 долларов. Пойдете ли вы за ним в другой магазин? Большинство людей в этом случае скажет, что да. А теперь представьте, что вы покупаете компьютер, который стоит 1000 долларов, и вам говорят, что в другом магазине такой же стоит 995 долларов. Пойдете ли вы туда покупать компьютер? Большинство людей отвечает отрицательно, хотя это те же самые деньги. В чем разница? В том, что у вас в голове есть разный масштаб цен и разные точки отсчета. Это понятие теории перспектив Канемана и Тверски, базовой для современной поведенческой экономики, которая говорит, что мы принимаем любое решение, опираясь не только на абсолютное значение выигрыш/проигрыш, но и на контекст.

Это пример того, что называется *mental accounting* или «мысленной бухгалтерией». Когда вы принимаете какое-то решение, то исходите не из объективной картины мира, а из той психологической реальности, которая сложилась у вас в голове. Конечно, она связана с объективной реальностью, но не является ее точной копией. Есть довольно много расхождений между реальной картиной мира и тем, как мы ее воспринимаем. Это один из инсайтов, полученных от психологов, и Талер был одним из первых экономистов, который взял все это на вооружение для своей работы.

Кроме того, именно его исследования показали, как эти знания можно использовать для проведения конкретных решений в области экономической политики. Поскольку в массе своей люди реагируют одинаково, это дает возможность «подталкивать» людей к определенному типу решений, влиять на его поведение, подстраивая контекст так, чтобы он вел себя «правильно» с точки зрения как общественных, так и своих собственных интересов. Такой подход по сути является дирижистским и антилибертарианским, поскольку он решает за самих людей что им нужно и как им следует себя вести. Талер и его последователи, однако, не видят в этом проблему, и называют свой подход «либертарианским патернализмом».

Представьте, что вы едете по извилистой горной дороге. Вы русский человек, а какой же русский не любит быстрой езды! Езда по горной дороге на большой скорости — это смертельно опасно, но как побудить вас снизить скорость? Есть разные способы, например, можно через каждые 50 метров положить лежачего полицейского, развесить знаки или угрозы, можно штрафовать — но все эти меры будут иметь лишь маргинальный эффект. Кроме

того, из поведенческих измерений известно, что, например, в США 80% водителей считают себя более умелыми, чем средний водитель — чего быть, конечно, не может. Талер предложил очень простое решение для этой ситуации: на дороге белой краской рисуется полоса движения, которая по ширине меньше, чем вся дорога. Человек за рулем инстинктивно пытается вписаться в полосу, где бы он ни ехал, поэтому поневоле снижает скорость. Это не требует никаких запретов и штрафов: система работает благодаря тому, что у нас есть некие выработанные инстинкты, которые поставлены на благо человека и побуждают его принять правильное решение.

Понимание, что все работает именно так, легло в основу Behavioural Insights Units (aka Nudge unit) — государственных организаций, которые существуют во многих странах. В их задачи входит изучение и разработка механизмов, которые позволят людям принимать правильные решения без давления законов, запретов или наказаний. Это касается транспортного поведения, здравоохранения, пенсионных сбережений, образовательных стратегий и много чего еще. Они не дискриминируют людей по полу, возрасту, доходу и так далее, это касается всех и это очень популярная сейчас тема. Видимо, именно поэтому Ричард Талер именно сейчас и получил Нобелевскую премию.

Тема 7. Поведенческая теория фирмы.

В основе большинства классических финансовых теорий и моделей лежит предположение о рациональном поведении инвестора на рынке. Но является ли оно рациональным в действительности?

Многочисленными исследованиями зарубежных, а в последние годы и российских ученых подтверждено, что, действуя в условиях неопределенности и риска, люди подвержены влиянию целого ряда иллюзий, эмоций, ошибочного восприятия информации и прочих

«иррациональных» факторов. Именно на основе выявления данных факторов и изучения их воздействия на процесс принятия инвестиционно-финансовых решений возникла новая финансовая наука — «поведенческие финансы». Развитие фондовых рынков и появление многочисленных рыночных инструментов, весьма привлекательных в качестве объекта инвестирования, обусловили разработку целого ряда финансовых теорий и моделей, призванных вооружить потенциального инвестора необходимым инструментом для разработки эффективных инвестиционных стратегий.

Наибольшее распространение получили: портфельная теория Г. Марковица и модель оценки доходности финансовых активов У. Шарпа (Capital Asset Pricing Model – CAPM), теория ценообразования опционов Ф. Блэка (Option Pricing

Model – OPM), гипотеза эффективных рынков Ю. Фамы (Efficient Markets Hypothesis – EMH).

Все перечисленные теории, как и подавляющее большинство классических финансовых теорий, опираются на предположение о рациональном поведении инвестора на рынке

Среди многочисленных примеров нерационального поведения одним из первых был замечен и исследован учеными так называемый «эффект толпы». Специфическое воздействие, которое оказывает толпа на составляющих ее людей. В применении к финансовым рынкам данный эффект получил название «информационный каскад». Инвестор принимает решение, наблюдая за действием большого количества других участников рынка и имитируя их.

Данное явление впервые было наиболее полно описано и подтверждено результатами проведенных исследований в работе Эллиен Лангер «Иллюзия контроля», опубликованной в 1975 году. Автор работы убедительно доказала, что человек склонен принимать на себя гораздо больший риск, если он участвует в игре, условия которой сформулированы так, что необходимость совершения определенных действий вызывает у играющего

«иллюзию контроля», т.е. уверенность в том, что конечный результат зависит от его способностей. Одной из важнейших задач, связанных с пониманием поведения инвестора на рынке, является изучение того, какими способами люди отбирают, анализируют и интерпретируют доступную им информацию, а затем используют ее для формирования своих убеждений.

Принятие решений и искажения, связанные с поведением

- Эффект повального увлечения – тенденция делать (или верить в) вещи, потому что много других людей делают это (или верят в это). Относится к групповому мышлению, стадному поведению и маниям.

- Ошибка, связанная с частными примерами – игнорирование доступных статистических данных, в пользу частных случаев.

- Слепое пятно в отношении когнитивных искажений – тенденция не компенсировать свои собственные когнитивные искажения.

- Искажение в восприятии сделанного выбора – тенденция помнить свои выборы как более правильные, чем они были на самом деле. Систематическая ошибка, связанная с подтверждением – тенденция искать или интерпретировать информацию таким образом, чтобы подтвердить имевшиеся заранее концепции.

- Систематическая ошибка согласованности – тенденция проверять гипотезы исключительно путём прямого тестирования вместо того, чтобы тестировать возможные альтернативные гипотезы.

- Систематическая ошибка различения – тенденция воспринимать два варианта как более различные, когда они реализуются одновременно, чем когда они реализуются по отдельности.

- Эффект вклада – тот факт, что люди часто хотят продать некий объект гораздо дороже, чем они готовы заплатить, чтобы приобрести его.

- Отвращение к крайним решениям – тенденция избегать экстремальных решений, выбирая промежуточные.

- Эффект фокусировки – ошибка в предсказаниях, возникающая, когда люди уделяют слишком много внимания какому-то одному аспекту явления; вызывает ошибки в правильном предсказании полезности будущего исхода. Например, концентрация внимания на том, кто виноват в возможной ядерной войне, отвлекает внимание оттого, что пострадают в ней все.

- Эффект узких рамок – использование слишком узкого подхода или описания ситуации или проблемы.

- Эффект воздействия рамок – различные выводы в зависимости от того, как данные представлены.

- Гиперболический уровень дискаунта – тенденция людей значительно тем больше предпочитать более близкие во времени выплаты относительно выплат в более отдаленном будущем, чем ближе обе выплаты к настоящему времени. Иллюзия контроля – тенденция людей верить, что они могут контролировать или, по крайней мере, влиять на результаты событий, на которые они на самом деле влиять не могут.

- Переоценка воздействия – тенденция людей переоценивать длительность или интенсивность воздействия некоего события на их будущие переживания.

- Уклон в сторону поиска информации – тенденция искать информацию даже тогда, когда она не влияет на действия.

- Иррациональное усиление – тенденция принимать иррациональные решения, основанные на прошлых рациональных решениях, или оправдание уже совершённых действий. Проявляется, например, на аукционах, когда вещь покупается выше ее стоимости.

- Отвращение к потере – отрицательная полезность, связываемая с потерей объекта, оказывается больше, чем полезность, связанная с приобретением его.

- Эффект знакомства с объектом – тенденция людей выражать необоснованную симпатию к некому объекту только потому, что они знакомы с ним.

- Эффект морального доверия – человек, относительно которого известно, что у него нет предубеждений, имеет в будущем большие шансы проявить предубеждения. Иначе говоря, если все (в том числе он сам) считают человека безгрешным, то у него возникает иллюзия, что его любое действие также будет безгрешным.

- Потребность в завершении – потребность достигнуть завершения в важном вопросе, получить ответ и избежать чувства сомнений и неуверенности. Текущие обстоятельства (время или социальное давление) могут усилить этот

источник ошибок. Потребность в противоречии – более быстрое распространение более сенсационных, цепляющих за больные темы или возбуждающих дух противоречия сообщений в открытой печати. А.Гор утверждает, что только несколько процентов научных публикаций отвергают глобальное потепление, но более 50 % публикаций в прессе, рассчитанной на широкую публику, отвергают его.

- Отрицание вероятности – тенденция полностью отвергать вероятностную проблематику при принятии решений в условиях неопределённости.

- Недооценка бездействия – тенденция оценивать вредоносные действия как худшие и менее моральные, чем в равной степени преступное бездействие.

- Отклонение в сторону результата – тенденция судить о решениях по их окончательным результатам вместо того, чтобы оценивать качество решений по обстоятельствам того момента времени, когда оно было принято. («Победителей не судят».)

- Ошибка при планировании – тенденция недооценивать время выполнения задач.

- Эффект псевдоуверенности – тенденция принимать решения, избегающие риска, если ожидаемый результат позитивный, однако принимать рискованные решения, чтобы избежать негативного исхода.

- Селективное восприятие – тенденция, состоящая в том, что ожидания влияют на восприятие.

- Отклонение в сторону статуса кво – тенденция людей желать, чтобы вещи оставались приблизительно теми же самыми.

- Предпочтение целостных объектов – потребность закончить данную часть задачи. Ярко проявляется в том, что людям свойственно есть больше, когда предлагаются большие порции еды, чем брать много маленьких порций

- Эффект фон Ресторфа – склонность людей лучше запоминать отдельно стоящие выдающиеся объекты. Называемый иначе эффект изоляции, эффект человеческой памяти, когда объект, выделяющийся из ряда сходных однородных объектов, запоминается лучше других.

- Предпочтение нулевого риска – предпочтение уменьшить какой-то один маленький риск до нуля тому, чтобы значительно уменьшить другой, больший риск. Например, люди предпочли бы уменьшить вероятность террористических актов до нуля тому, чтобы резко снизилась аварийность на дорогах, даже если бы второй эффект давал бы больше сохранённых жизней.

Тема 8. Поведенческая теория потребления.

Общепризнано, что использование математического аппарата теории игр в области экономической науки во второй половине прошлого столетия оказалось

чрезвычайно плодотворным. В наибольшей степени это проявилось в тех разделах, объектом рассмотрения которых является стратегическое взаимодействие экономических агентов между собой (индивидов, фирм, государств) в различных условиях и стремление наиболее оптимальным образом разрешить возникшую конфликтную ситуацию.

Теория игр является математической теорией конфликтных ситуаций, при помощи которой можно выработать рекомендации по рациональному образу действий участников конфликта. Чтобы сделать возможным математический анализ ситуации без учета второстепенных факторов, строят упрощенную, схематизированную модель ситуации, которая называется игрой. Игра ведется по вполне определенным правилам, под которыми понимается система условий, регламентирующая возможные варианты действий игроков; объем информации каждой стороны о поведении другой; результат игры, к которому приводит каждая данная совокупность ходов.

Результат игры (выигрыш или проигрыш) вообще не всегда имеет количественное выражение, но обычно можно, хотя бы условно, выразить его числовым значением.

Ход – выбор одного из предусмотренных правилами игры действий и его осуществление. Ходы делятся на личные и случайные. Личным ходом называется сознательный выбор игроком одного из возможных вариантов действий и его осуществление. Случайным ходом называется выбор из ряда возможностей, осуществляемый не решением игрока, а каким-либо механизмом случайного выбора (бросание монеты, выбор карты из перетасованной колоды и т. п.). Для каждого случайного хода правила игры определяют распределение вероятностей возможных исходов. Игра может состоять только из личных или только из случайных ходов, или из их комбинации. Следующим основным понятием теории игр является понятие стратегии. Стратегия – это априори принятая игроком система решений (вида

«если – то»), которых он придерживается во время ведения игры, которая может быть представлена в виде алгоритма и выполняться автоматически. Целью теории игр является выработка рекомендаций для разумного поведения игроков в конфликтной ситуации, т. е. определение «оптимальной стратегии» для каждого из них. Стратегия, оптимальная по одному показателю, необязательно будет оптимальной по другим. Сознывая эти ограничения и поэтому, не придерживаясь слепо рекомендаций, полученных игровыми методами, можно все же разумно использовать математический аппарат теории игр для выработки, если не в точности оптимальной, то, во всяком случае «приемлемой» стратегии.

Игры можно классифицировать: по количеству игроков, количеству стратегий, характеру взаимодействия игроков, характеру выигрыша, количеству ходов, состоянию информации и т.д.

В области так называемой поведенческой теории игр уже разработан ряд альтернативных моделей (одной из которых является концепция «справедливого равновесия»), которые могут составить определенную конкуренцию ортодоксальной теории, хотя бы в плане подтверждения на реальных данных.

Тема 9. Теории экспериментальной экономики.

Экспериментальная экономика – сравнительно новая наука, интенсивно развивающаяся с начала 1980-х годов. В основе методологии экспериментальной экономики лежит использование экспериментальных методов для проверки обоснованности экономических теорий и исследования рыночных механизмов. Экономические эксперименты позволяют получить представление о типичном поведении экономических агентов в контролируемых условиях лаборатории. Одно из преимуществ такого метода – возможность четко сформулировать стоящий перед испытуемым выбор модели поведения в данной экономической ситуации, вычлняя интересующие исследователя элементы этого выбора из всего многообразия рассмотрений, стоящих перед экономическим агентом в реальной ситуации.

Основателем экспериментальной экономики считается Вернон Смит, нобелевский лауреат 2002 г.

Экспериментальная экономика позволяет протестировать поведение агентов в определенной экономической ситуации и сделать выводы о возможном влиянии того или иного события. Мы можем проследить, как реагируют рынки на изменения условий игры и сделать соответствующие выводы. Таким образом, ответы, которые дает нам экспериментальная экономика имеют не только научную, но и практическую ценность. Они могут быть полезны в мире политики и финансов, природопользования, торговли и многих других отраслях. Любая теория хороша, когда она проверена на практике!

Первые эксперименты, тестирующие предсказания экономических теорий, восходят, по-видимому, к работам Ирвинга Фишера 1892 г., который оценивал индивидуальные кривые безразличия и даже строил экспериментальные установки для выявления равновесных цен потребителей. Продолжив его работы, Терстон (1931) эмпирически тестирует теорию индивидуального выбора, проверяя насколько корректно кривые безразличия описывают выбор индивидуума.

Эдвард Чемберлин в 1948 попытался воспроизвести в лабораторных условиях естественный рынок. Его попытка оказалась неудачной, однако его студент Вернон Смит (Нобелевская премия 2002 г.), добился успеха в 1962 г.,

применив в своей работе метод двойного аукциона, и положив начало экспериментальным исследованиям рыночных структур

Морис Алле (Нобелевская премия 1989 г.) в 1949 г. поставил один из первых неформальных экспериментов, тестирующих новую теорию поведения в условиях риска (фон Неймана-Моргенштерна). Развитие этих исследований в работах психологов Мостеллера, Эдвардса, Льюса, Тверски и Канемана (Нобелевская премия 2002 г.) положили начало экспериментам в области индивидуального принятия решений.

В данный момент большая часть исследований посвящена следующим разделам:

- Некооперативные игры и равновесия в них
- Работы в области двусторонних и многосторонних торгов Дизайн экономических механизмов
- Игры на создание общественного блага Рынки и рыночные структуры
- Финансовые рынки и информация
- Игры в нормальной и развернутой форме Индивидуальное принятие решений
- Кооперативные игры

Модели, основанные на предпочтениях и убеждениях инвесторов

Ранние попытки создания поведенческих моделей, основанных на убеждениях и предпочтениях участников рынка: ограниченность применения.

Модель «сентиментального инвестора» Барбериса, Шлейфера и Вишни (Barberis, Shleifer, and Vishny), модель самоуверенных информированных трейдеров Дэниела, Хиршлейфера и Субраманьяма (Daniel, Hirshleifer, and Subrahmanyam), и модель противоборства фундаментальных инвесторов и трейдеров, использующих моментум Хонга и Стейна (Hong and Stein).

Модели, основанные на предпочтениях. Модели сдвига отношения к риску - Барберис, Хуанг и Сантос (Barberis, Huang, and Santos). Модель ошибочного восприятия вероятности - Дэси и Зилонка (Dasey and Zielonka).

Обобщённая поведенческая модель оценки активов (GBM — Generalized Behavioral Model). Универсальный подход, ключевые категории психологически обусловленных факторов GBM. Алгоритм применения психологических факторов в GBM для определения процессов оценки стоимости активов и генерирования доходности. Три поведенческие переменные GBM: ошибки обработки информационных сигналов, ошибки репрезентативности и нестабильные предпочтения. Задания:

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Практические занятия и их содержание.

Тема 1. Введение в поведенческую экономическую теорию. Применение экспериментальных методов в экономической науке.

Примеры нерационального поведения индивидов - «дилемма генерала». Основные причины нерациональности человеческого поведения. Роль эксперимента. Типы экспериментов: лабораторные, полевые, натурные Эвристики, используемые при принятии решений - суждение по представительности, суждение по встречаемости, суждение по точке отсчета, сверхдоверие, стремление к исключению риска.

Тема 2. Методология поведенческой экономической теории

Методы экспериментального исследования. Индуктивные методы, нормативные методы. Основные направления исследований поведенческой экономической теории в современных условиях.

Тема 3. Поведенческие эффекты: применение в бизнесе и жизни

Эмпирическое тестирование. Поведенческие эффекты в сфере трудовых отношений, маркетинге, социальных взаимодействиях. Проектирование экономических процессов с учетом поведенческих эффектов. Концепция Nudge, архитектура выбора и проектирование экономических процессов

Тема 4. Поведенческая теория игр

Использование математического аппарата теории игр в области экономической науки. Содержание и принципы поведенческой теории игр. Равновесие по Нэшу как основная концепция решения в теории игр. Стандартная игра с ультиматумом. Эксперимент швейцарских ученых С. Гештера и Э. Фера. Эксперимент Дж. Хенрича. Модель М. Рабина. Теория бескоалиционных игр. Модели Бертрана и Курно. Модель динамической конкуренции. Модель суперигры Грина и Портера. Значение поведенческой теории игр.

Тема 5. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики

Количественная характеристика критерия - количественная оценка экономическим субъектом «цены» того или иного способа поведения на рынке и в общественной жизни, включая его отношение к собственности и количественному уровню трансакционных издержек. Качественная оценка критерия - моральная, нравственная и этическая оценка по поводу изменения своего поведения по отношению к системе верований, обычаев и традиций, господствующих в данный момент времени в конкретном регионе или национальном образовании.

Тема 6. Поведенческая теория личности

Многофункциональная роль личности в экономике. Психологические особенности экономических агентов. Креативность и инновационность потребителей. Эмоциональный интеллект. Теория поколений.

Тема 7. Поведенческая теория фирмы

Фирма как объект исследований в рамках различных научных направлений (неоклассика, институционализм). Фирма в поведенческой экономической теории. Г. Саймон как основоположник поведенческой теории фирмы. Методологическая основа поведенческой теории фирмы - модель ограниченной (Г. Саймона) или переменной (Х. Лайбенштайна) рациональности агента. Методы поведенческой теории фирмы. Трехуровневая модель принятия решений Р. Зельтена. Социально-эволюционная теория спиральной динамики в приложении к фирме.

Тема 8. Поведенческая теория потребления

Анализ субъективных факторов в рамках теории поведенческой экономики и их влияние на поведение потребителей. Эффект владения. Эффект определенности. Культура потребительского поведения. Основные формы реализации потребительского поведения на уровне индивида. Индивидуальные потребительские решения. Индивидуальные оценки, психологические реакции, настроения, ожидания потребителей. Индекс потребительских настроений (ИПН) и его прогнозный потенциал.

Тема 9. Теории экспериментальной экономики

Тестирование поведенческих допущений. Предположение о равновесии. Агрегированное поведение рынков. Метод лабораторного эксперимента в экономике. Обсуждение постановки эксперимента. Рассмотрение базовых экономических экспериментов и анализ их результатов.

Темы рефератов.

1. Сущность и методология поведенческой экономической теории.
2. Этапы формирования поведенческой экономики
3. Понятие и виды рациональности
4. Истоки концепции рациональности: нормативный, дескриптивный и предписывающий аспекты.
5. Нормативная теория рациональности.
6. Субстанциональная и ограниченная рациональность.
7. Методология экономического анализа: позитивистская и поведенческая экономика
8. Парадоксы и ограничения процесса индивидуального принятия решений
9. Теория ожидаемой полезности
10. Теория перспектив

11. Ранговая теория полезности
12. Косвенная теория полезности
13. Теория сожаления
14. Процедурные теории принятия решений
15. Теория социальных предпочтений.
16. «Справедливое равновесие» М. Рабина.
17. Различные типы игр: кооперативное и некооперативное взаимодействие.
Оценка сильных и слабых сторон теории игр.
18. Теория бескоалиционных игр.
19. Модели Бертрана и Курно.
20. Модель динамической конкуренции.
21. Модель суперигры Грина и Портера.
22. Частная собственность. Факторы, которые имеют значения для возникновения режима частной собственности.
23. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
24. Стимулы при государственной собственности. Экономические последствия государственной собственности.
25. Причины существования эвристик
26. Тестирование поведенческих допущений
27. Предположение о равновесии
28. Агрегированное поведение рынков
29. Гипотезы об эффективности рынков
30. Тестирование неэффективности рынков

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Сущность и методология поведенческой экономической теории.
2. Этапы формирования поведенческой экономики
3. Понятие и виды рациональности
4. Истоки концепции рациональности: нормативный, дескриптивный и предписывающий аспекты.
5. Нормативная теория рациональности.
6. Субстанциональная и ограниченная рациональность.
7. Методология экономического анализа: позитивистская и поведенческая экономика
8. Парадоксы и ограничения процесса индивидуального принятия решений
9. Теория ожидаемой полезности
10. Теория перспектив
11. Ранговая теория полезности
12. Косвенная теория полезности
13. Теория сожаления
14. Процедурные теории принятия решений
15. Теория социальных предпочтений.
16. «Справедливое равновесие» М. Рабина.
17. Различные типы игр: кооперативное и некооперативное взаимодействие. Оценка сильных и слабых сторон теории игр.
18. Теория бескоалиционных игр.
19. Модели Бертрана и Курно.
20. Модель динамической конкуренции.
21. Модель суперигры Грина и Портера.
22. Частная собственность. Факторы, которые имеют значения для возникновения режима частной собственности.
23. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
24. Стимулы при государственной собственности. Экономические последствия государственной собственности.
25. Причины существования эвристик
26. Тестирование поведенческих допущений
27. Предположение о равновесии
28. Агрегированное поведение рынков
29. Гипотезы об эффективности рынков
30. Тестирование неэффективности рынков
31. Модель сентиментального инвестора.

- 32. Поведенческая теория финансов.
- 33. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности.
- 34. Противодействие обучению конкурентов и «тройное обучение» в экономическом поведении.
- 35. Теория фирмы Уильямсона.
- 36. Влияния эффектов на процесс корпоративного принятия решения. «Проклятие победителя», «Стереотипизация», эффект «Желательности», эффект «Горящей руки» (hothand), эффект «Отражения».
- 37. Связь между психологией личности и тенденцией «рискованного» поведения.
- 38. Основные положения поведенческой теории фирмы.
- 39. Основные положения поведенческой теории потребления.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
М.В.Нерода
25.06.2024 2024 .
Регистрационный № УД-24-1-367уч.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности
(магистратура)
7-06-0311-01 Экономика

Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом

Учебная программа составлена на основе учебного плана специальности высшего образования II ступени 7-06-0311-01 Экономика, Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом разработанного Учреждением образования Брестский государственный технический университет на основании учебного плана второй ступени высшего образования (магистратура) № 7-06-03-002/пр. от 02.12.2022 г.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Мишкова М.П., доцент кафедры менеджмента, к.э.н., доцент.

Крестиневич С.А., профессор кафедры менеджмента, д,э,н.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Граник И.М., директор ИПКиП, учреждения образования «Брестский государственный технический университет», кандидат экономических наук, доцент,

Мишков Н.Н., директор ООО «Эрнис» Брестский филиал.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

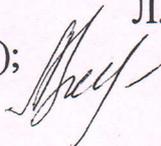
Кафедрой менеджмента
Заведующий кафедрой
(протокол № 11 от 17.06.24)



И.М.Гарчук

Методической комиссией экономического факультета
Председатель методической комиссии
(протокол № 5 от 26.06 2024);

Л.А.Захарченко



Научно-методическим советом БрГТУ (протокол № 5 от 28.06.2024)

методический УМО



Т.В. Туринovich

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Целями освоения дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» являются изучение тем, актуальных для современной науки и хозяйственной практики, выявляющих, каким образом различные психологические явления, эмоции и групповая динамика влияют на принятие экономических решений. Поведенческая экономика (behavioral economics) - относительно новая наука, имеющая междисциплинарный характер и находящаяся на стыке двух наук: психологии и экономики. Поведенческая экономика формируется как новое направление, в рамках которого осуществлено смещение акцентов с разработки формализованных моделей рационального поведения индивида в различных ситуациях выбора на процесс их экспериментальной и эмпирической проверки, выяснения степени согласованности (расхождения) традиционной экономической теории и выведенных из нее закономерностей, тенденций с реальными фактами хозяйственной деятельности. Поведенческий подход, в реальности присущий деятельности различных субъектов: от индивида и фирмы до рынков и регионов, систематически воспроизводится, усложняется и позволяет выявить глубинные мотивы деятельности агентов, не всегда следующих канонам традиционной экономики.

Задачами дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» являются освоение междисциплинарных методологических подходов, раскрытие направлений взаимодействия современной экономики с достижениями психологической науки, роли экспериментов в современной экономике; возможности внедрения выявленных закономерностей человеческого поведения в экономическую теорию, рассмотрение различных вариантов практического приложения поведенческой теории, разработка рекомендаций и прогнозов для различных институтов (домохозяйства, фирмы, государства) на основе экономико-психологических моделей.

Содержание учебной дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» обеспечивает взаимосвязь с такими учебными дисциплинами, как «Микроэкономический анализ и политика», «Инновационное развитие организации», является основой для изучения дисциплины «Институциональный анализ». Входит в компонент учреждения высшего образования в модуль «Методы экономического анализа».

В результате изучения учебной дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика» магистрант должен:

СК-2. Уметь осуществлять экономический эксперимент и интерпретировать его результаты, использовать инструментарий поведенческой экономики в практической и научно-исследовательской деятельности.

УК-3. Проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, разрешать проблемные ситуации на основе инновационного подхода.

В числе эффективных педагогических методик и технологий преподавания учебной дисциплины, способствующих вовлечению магистрантов в поиск и управление знаниями, приобретению опыта самостоятельного решения разнообразных задач, следует выделить: технологии проблемно-модульного обучения; технологии учебно-исследовательской деятельности; коммуникативные технологии (дискуссия, пресс-конференция, «мозговой штурм», учебные дебаты и другие активные формы и методы); игровые технологии, в рамках которых студенты участвуют в деловых, ролевых, имитационных играх, и др. Аудиторная работа с магистрантами предполагает чтение лекций, проведение практических занятий. Контроль знаний магистрантов осуществляется в результате опроса, проверки решений производственных ситуаций, проведения промежуточных контрольных работ.

Согласно учебному плану для дневной формы получения высшего образования II ступени на изучение учебной дисциплины отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 48 часов; заочной формы отведено всего 102 часа, из них аудиторных – 12 часов.

Форма получения высшего образования – очная и заочная.

**План учебной дисциплины для очной формы получения II степени
высшего образования**

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	УСР		
7-06-0311-01	Экономика. Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом	1	1	102	3	48	24	-	24	-	-	экзамен

**План учебной дисциплины для заочной формы получения II степени
высшего образования**

Код специальности (направления специальности)	Наименование специальности (направления специальности)	Курс	Семестр	Всего учебных часов	Количество зачетных единиц	Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО)					Академических часов на курсовой проект (работу)	Форма текущей аттестации
						Всего	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	УСР		
7-06-0311-01	Экономика. Профилизация: Аналитическая экономика в управлении бизнесом	1	1	102	3	12	6	-	6	-	-	экзамен

1 СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1.1. ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Введение в поведенческую экономическую теорию. Применение экспериментальных методов в экономической науке.

Отличительные характеристики поведенческой экономической теории как отдельного научного направления. Отказ от «трех китов» - предпосылки рациональности, преследования собственных интересов и равновесия. Первые идеи поведенческой экономики (А. Смит, И. Фишер, В. Парето). Примеры нерационального поведения индивидов - «дилемма генерала». Основные причины нерациональности человеческого поведения. Роль эксперимента. Типы экспериментов: лабораторные, полевые, натурные Эвристики, используемые при принятии решений - суждение по представительности, суждение по встречаемости, суждение по точке отсчета, сверхдоверие, стремление к исключению риска. Развитие поведенческой экономики в современных условиях.

Тема 2. Методология поведенческой экономической теории

Проблемы экономической теории, решаемые в рамках поведенческой экономики: а) Аксиома независимости и ситуативность выбора; б) Однородность товаров и эффект начального запаса; в) Несовершенство человеческой памяти и вычислительных способностей; г) Проблема близорукого поведения. Междисциплинарность поведенческой экономики. Связь с нейроэкономикой, эволюционной и экспериментальной экономикой. Методы исследования поведенческой теории. Методы экспериментального исследования. Индуктивные методы, нормативные методы. Основные направления исследований поведенческой экономической теории в современных условиях.

Тема 3. Поведенческие эффекты: применение в бизнесе и жизни

Теория ожидаемой полезности и ее развитие: теория перспектив, ранговая теория полезности, косвенная теория полезности, теория сожаления. Достоинства и ограничения данных моделей. Процедурные теории принятия решений. Эмпирическое тестирование.

Поведенческие эффекты в сфере трудовых отношений, маркетинге, социальных взаимодействиях. Проектирование экономических процессов с учетом поведенческих эффектов. Концепция Nudge, архитектура выбора и проектирование экономических процессов

Тема 4. Поведенческая теория игр

Использование математического аппарата теории игр в области экономической науки. Содержание и принципы поведенческой теории игр. Равновесие по Нэшу как основная концепция решения в теории игр. Стандартная игра с ультиматумом. Эксперимент швейцарских ученых С. Гештера и Э. Фера. Эксперимент Дж. Хенрича. Модель М. Рабина. Теория бескоалиционных игр. Модели

Бертрана и Курно. Модель динамической конкуренции. Модель суперигры Грина и Портера. Значение поведенческой теории игр.

Тема 5. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики

Поведенческий аспект института прав собственности. Роль государства. Права собственности как критерий сравнительных способов поведения экономических субъектов в рамках действующего на данный момент времени единого правового поля. Количественная характеристика критерия - количественная оценка экономическим субъектом «цены» того или иного способа поведения на рынке и в общественной жизни, включая его отношение к собственности и количественному уровню транзакционных издержек. Качественная оценка критерия - моральная, нравственная и этическая оценка по поводу изменения своего поведения по отношению к системе верований, обычаев и традиций, господствующих в данный момент времени в конкретном регионе или национальном образовании. Обмен правами собственности, их перераспределение, расщепление, дифференцирование и интегрирование в условиях рынка.

Тема 6. Поведенческая теория личности

Многофункциональная роль личности в экономике. Психологические особенности экономических агентов. Креативность и инновационность потребителей. Эмоциональный интеллект. Теория поколений.

Тема 7. Поведенческая теория фирмы

Фирма как объект исследований в рамках различных научных направлений (неоклассика, институционализм). Фирма в поведенческой экономической теории. Г. Саймон как основоположник поведенческой теории фирмы. Методологическая основа поведенческой теории фирмы - модель ограниченной (Г. Саймона) или переменной (Х. Лайбенштайна) рациональности агента. Методы поведенческой теории фирмы. Трехуровневая модель принятия решений Р. Зельтена. Теория переменной рациональности Х. Лайбенштайна. Развитие поведенческой теории фирмы в работах И. Адизеса. Дж. Марча и Р. Сайерта. Г. Мицбергера. И. Минтроффа. Л. Росса. Социально-эволюционная теория спиральной динамики в приложении к фирме. Фирма как союз владельцев специфических ресурсов

Тема 8. Поведенческая теория потребления

Поведенческая теория потребления и её междисциплинарность. Анализ субъективных факторов в рамках теории поведенческой экономики и их влияние на поведение потребителей. Дж. Катона как один из родоначальников. Основные психологические эффекты поведения потребителей. Эффект владения. Эффект определенности. Признание наличия противоположных сил, влияющих на потребительский выбор. Концепции переменной рациональности Х. Лайбенштайна. Концепция ранжированной рациональности П.-Л. Рейно.

Подходы Дж. Дьюи. А. Этциони, Т. Скитовски. Й. Хейзинга. Дж. Катоны. Индивидуальные потребительские решения. Индивидуальные оценки, психологические реакции, настроения, ожидания потребителей. Индекс потребительских настроений (ИПН) и его прогнозный потенциал.

Тема 9. Теории экспериментальной экономики

Тестирование поведенческих допущений. Предположение о равновесии. Агрегированное поведение рынков. Метод лабораторного эксперимента в экономике. Обсуждение постановки эксперимента. Рассмотрение базовых экономических экспериментов и анализ их результатов.

1.2. ПРАКТИЧЕСКИЕ (СЕМИНАРСКИЕ) ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Введение в поведенческую экономическую теорию. Применение экспериментальных методов в экономической науке.

Примеры нерационального поведения индивидов - «дилемма генерала». Основные причины нерациональности человеческого поведения. Роль эксперимента. Типы экспериментов: лабораторные, полевые, натурные Эвристики, используемые при принятии решений - суждение по представительности, суждение по встречаемости, суждение по точке отсчета, сверхдоверие, стремление к исключению риска.

Тема 2. Методология поведенческой экономической теории

Методы экспериментального исследования. Индуктивные методы, нормативные методы. Основные направления исследований поведенческой экономической теории в современных условиях.

Тема 3. Поведенческие эффекты: применение в бизнесе и жизни

Эмпирическое тестирование. Поведенческие эффекты в сфере трудовых отношений, маркетинге, социальных взаимодействиях. Проектирование экономических процессов с учетом поведенческих эффектов. Концепция Nudge, архитектура выбора и проектирование экономических процессов

Тема 4. Поведенческая теория игр

Использование математического аппарата теории игр в области экономической науки. Содержание и принципы поведенческой теории игр. Равновесие по Нэшу как основная концепция решения в теории игр. Стандартная игра с ультиматумом. Эксперимент швейцарских ученых С. Гештера и Э. Фера. Эксперимент Дж. Хенрича. Модель М. Рабина. Теория бескоалиционных игр. Модели Бертрана и Курно. Модель динамической конкуренции. Модель суперигры Грина и Портера. Значение поведенческой теории игр.

Тема 5. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики

Количественная характеристика критерия - количественная оценка экономическим субъектом «цены» того или иного способа поведения на рынке и в общественной жизни, включая его отношение к собственности и

количественному уровню транзакционных издержек. Качественная оценка критерия - моральная, нравственная и этическая оценка по поводу изменения своего поведения по отношению к системе верований, обычаев и традиций, господствующих в данный момент времени в конкретном регионе или национальном образовании.

Тема 6. Поведенческая теория личности

Многофункциональная роль личности в экономике. Психологические особенности экономических агентов. Креативность и инновационность потребителей. Эмоциональный интеллект. Теория поколений.

Тема 7. Поведенческая теория фирмы

Фирма как объект исследований в рамках различных научных направлений (неоклассика, институционализм). Фирма в поведенческой экономической теории. Г. Саймон как основоположник поведенческой теории фирмы. Методологическая основа поведенческой теории фирмы - модель ограниченной (Г. Саймона) или переменной (Х. Лайбенстайна) рациональности агента. Методы поведенческой теории фирмы. Трехуровневая модель принятия решений Р. Зельтена. Социально-эволюционная теория спиральной динамики в приложении к фирме.

Тема 8. Поведенческая теория потребления

Анализ субъективных факторов в рамках теории поведенческой экономики и их влияние на поведение потребителей. Эффект владения. Эффект определенности. Культура потребительского поведения. Основные формы реализации потребительского поведения на уровне индивида. Индивидуальные потребительские решения. Индивидуальные оценки, психологические реакции, настроения, ожидания потребителей. Индекс потребительских настроений (ИПН) и его прогнозный потенциал.

Тема 9. Теории экспериментальной экономики

Тестирование поведенческих допущений. Предположение о равновесии. Агрегированное поведение рынков. Метод лабораторного эксперимента в экономике. Обсуждение постановки эксперимента. Рассмотрение базовых экономических экспериментов и анализ их результатов.

2.1 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для очной формы получения II степени высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	УСР		
	1-й семестр	24	-	24		54	экзамен
1.	Введение в поведенческую экономическую теорию. Применение экспериментальных методов в экономической науке.	4	-	2		6	Э, От, К
2.	Методология поведенческой экономической теории	2	-	2		6	Э, От, К
3.	Поведенческие эффекты: применение в бизнесе и жизни	2	-	2		6	Э, От, Р, К
4.	Поведенческая теория игр	4	-	4		6	Э, От, Р, К
5.	Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики	2	-	2		6	Э, От, Р, К
6.	Поведенческая теория личности	2	-	2		6	Э, От, Р, К
7.	Поведенческая теория фирмы	2	-	2		6	Э, От,
8.	Поведенческая теория потребления	2	-	2		6	Р, К
9.	Теории экспериментальной экономики	4	-	6		6	Э, От, Р, К

Примечание: Э – экзамен; От – отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; Р – реферат; К – коллоквиум.

2.2 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для заочной формы получения II степени высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Форма контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
	1-й семестр	6	-	6	-	90	экзамен
1.	Введение в поведенческую экономическую теорию. Применение экспериментальных методов в экономической науке.	1	-	1		10	Э, От, К
2.	Методология поведенческой экономической теории	1	-	1		10	Э, От, К
3.	Поведенческие эффекты: применение в бизнесе и жизни	1	-	1		10	Э, От, Р, К
4.	Поведенческая теория игр	1	-	1		10	Э, От, Р, К
5.	Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики	1	-	1		10	Э, От, Р, К
6.	Поведенческая теория личности	1	-	1		10	Э, От, Р, К
7.	Поведенческая теория фирмы					10	Э, От,
8.	Поведенческая теория потребления					10	Р, К
9.	Теории экспериментальной экономики					10	Э, От, Р, К

Примечание: Э – экзамен; От – отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; Р – реферат; К – коллоквиум.

3. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Основная литература:

3.1. Психологическая экономика: учебное пособие / Б. А. Райзберг. - Москва : Инфра-М, 2022. - 432 с.

3.2 Методика преподавания экономической психологии: учебно-методическое пособие: [для учащихся и преподавателей учреждений высшего и среднего специального образования, магистрантов и аспирантов, слушателей системы подготовки и переподготовки кадров в сфере туризма] / В. И. Бородкин, М. В. Сидорова. - Минск : Республиканский институт профессионального образования, 2024. - 125, [1] с.

3.3 Теория организации: учебник: по специальности «Менеджмент организации» / [В. Г. Алиев и др.]. - 4-е изд., дополненное и переработанное. - Москва : Экономика, печ. 2020. - 428, [1] с.

Дополнительная литература

3.4 Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Ричард Талер. - Москва : Эксмо, 2023. - 380 с. - (Top Economics Awards)

Экономика впечатлений: как превратить покупку в захватывающее действие / Джозеф Б. Пайн II, Джеймс Х. Гилмор. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 381 с.

3.5 Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики: материалы III международной научно-практической конференции (г. Минск, Республика Беларусь, 27—28 сентября 2023 г.) / [редколлегия: В. В. Пузиков и др.]. - Минск : Право и экономика, 2023. - 327, [1] с.

3.6 Психологические основы экономического поведения / Ю. Я. Ольсевич. - Москва : Инфра-М, 2022. - 431, [1] с. - (Научная мысль. Экономика)

"Потому что так решили мы": поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование / [К. В. Рудый и др. - Минск : Звезда, 2017. - 366, [1] с.

□ 3.7 Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов: [программы лояльности, игровые механики, поведенческая экономика]: перевод с английского И. Айзатуловой / Гейб Зикерманн, Джоселин Линдер. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 246, [1] с.

3.1. Перечень средств диагностики результатов учебной деятельности

3.1.1 Текущая и промежуточная аттестация обучающихся дневной формы получения образования включает:

Текущая аттестация проводится в целях периодического контроля и оценки результатов учебной деятельности обучающихся по учебной дисциплине.

Текущая аттестация обучающихся дневной формы получения образования включает:

- выполнение устных заданий в соответствии с выбранным вариантом по темам учебной программы (в первом семестре).

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине, при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной в текущем семестре.

Допуском к сдаче экзамена является успешное выполнение 2/3 тестовых заданий по вариантам.

Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Сущность и методология поведенческой экономической теории.
2. Этапы формирования поведенческой экономики
3. Понятие и виды рациональности
4. Истоки концепции рациональности: нормативный, дескриптивный и предписывающий аспекты.
5. Нормативная теория рациональности.
6. Субстанциональная и ограниченная рациональность.
7. Методология экономического анализа: позитивистская и поведенческая экономика
8. Парадоксы и ограничения процесса индивидуального принятия решений
9. Теория ожидаемой полезности
10. Теория перспектив
11. Ранговая теория полезности
12. Косвенная теория полезности
13. Теория сожаления
14. Процедурные теории принятия решений
15. Теория социальных предпочтений.
16. «Справедливое равновесие» М. Рабина.
17. Различные типы игр: кооперативное и некооперативное взаимодействие.
Оценка сильных и слабых сторон теории игр.
18. Теория бескоалиционных игр.
19. Модели Бертрана и Курно.
20. Модель динамической конкуренции.
21. Модель суперигры Грина и Портера.
22. Частная собственность. Факторы, которые имеют значения для возникновения режима частной собственности.

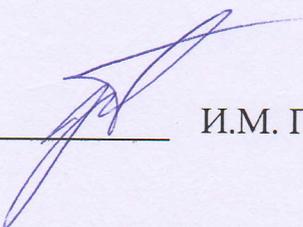
23. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
24. Стимулы при государственной собственности. Экономические последствия государственной собственности.
25. Причины существования эвристик
26. Тестирование поведенческих допущений
27. Предположение о равновесии
28. Агрегированное поведение рынков
29. Гипотезы об эффективности рынков
30. Тестирование неэффективности рынков
31. Модель сентиментального инвестора.
32. Поведенческая теория финансов.
33. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности.
34. Противодействие обучению конкурентов и «троянское обучение» в экономическом поведении.
35. Теория фирмы Уильямсона.
36. Влияния эффектов на процесс корпоративного принятия решения. «Проклятие победителя», «Стереотипизация», эффект «Желательности», эффект «Горящей руки» (hothand), эффект «Отражения».
37. Связь между психологией личности и тенденцией «рискованного» поведения.
38. Основные положения поведенческой теории фирмы.
39. Основные положения поведенческой теории потребления.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ
дисциплины «Поведенческая и экспериментальная экономика»
с другими дисциплинами специальности

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
-	-	-	-

Содержание учебной программы
согласовано с выпускающей кафедрой

Заведующий выпускающей кафедрой,
кандидат экономических наук, доцент


И.М. Гарчук