

# Verejné financie II.

## Seminár II - **Psychológia a ekonómia**

Matej Lorko

[matej.lorko@euba.sk](mailto:matej.lorko@euba.sk)

[www.lorko.sk](http://www.lorko.sk)

Konzultačné hodiny (5C.30)

UTO 10:00 – 10:45

ŠTV 12:30 – 13:15

Literatúra:

- Gruber, J. (2005). Public finance and public policy. Macmillan.
- Congdon, W. J., Kling, J. R., & Mullainathan, S. (2011). Policy and choice: Public finance through the lens of behavioral economics. Brookings Institution Press.

# Úvod

- Kedy by mala vláda zasiahnuť do ekonomiky? Kedy zlyhávajú trhy? Ako môžeme vytvoriť politiky, ktoré maximalizujú sociálny blahobyť? Ako nadizajnovat' politiky tak, aby minimalizovali neúmyselné následky?
- Tradičný rámec pre politiky v oblasti verejných financií sa opiera o príliš jednoduchý model ľudského správania. Na tejto prednáške sa zoznámime s psychologicky bohatším pohľadom.
- Preskúmame niektoré z hlavných poznatkov z psychológie a behaviorálnej ekonómie, a čo znamenajú pre naše chápanie preferencií a voľby.
- Zároveň si vytvoríme koncepčný rámec pre integráciu behaviorálnej ekonómie a verejných financií.

# Psychológia a ekonómia

- Čo ľudia chcú? Vedia to vôbec? Ako robia rozhodnutia, malé aj veľké? Odpovede na podobné otázky - ako si jednotlivci formujú preferencie, ako sa rozhodujú - usmerňujú spôsob, akým ekonómovia uvažujú o svete.
- Výnimkou nie sú ani verejné financie. Aj keď je bežné uvažovať pri verejných financiách hlavne agregovanejšie témy - ako zlyhávajú trhy, ako sa dajú napraviť - ich závery vždy definuje teória individuálnej voľby.
- Výskyt a dôsledky zlyhaní trhu závisia od individuálneho rozhodovania rovnako ako od štruktúry trhu.
- Podobne aj závery o tom, či a ako by mala vláda zasiahnuť v reakcii na výsledky trhu, sú ovplyvnené tým, ako predpokladáme, že ľudia na tieto politiky budú reagovať.

# Ako sa ľudia rozhodujú?

- Výskumy naznačujú, že odchýlky od štandardného ekonomického modelu sú skôr pravidlom ako výnimkou a že majú dôsledky aj pre reakcie na verejné politiky.
- Psychológia preukázala systematické odchýlky od štandardných ekonomických predpokladov o preferenciách a voľbe.
- Behaviorálna ekonómia identifikovala množstvo kontextov, v ktorých majú tieto odchýlky dôsledky na trhové výstupy.
- Vo všeobecnosti sa dá povedať, že ak sa ľudia odchýlia od štandardných predpokladov, robia to predvídateľnými spôsobmi.
- Behaviorálna ekonómia teda nespochybňuje iba platnosť starých predpokladov, ale nahrádza ich novými.

# Tri základné odchýlky od štandardných predpokladov

- **Nedokonalá optimalizácia.** Neoklasický ekonomický model predpokladá, že jednotlivci sú schopní maximalizovať svoj vlastný úžitok - to znamená, že vedia, čo chcú a čo im urobí radosť, a že ich voľby a preferencie sú konzistentné. Behaviorálna ekonómia však zistila, že jednotlivci sú často v schopnosti maximalizovať svoje vlastné blaho nedokonalí a že ich výber je často nekonzistentný - to znamená, že jednotlivci majú väčšie ťažkosti s uvedomením si toho, čo chcú, ako predpokladá štandardný model.
- **Ohraničená sebakontrola.** Aj keď jednotlivci presne vnímajú svoje vlastné potreby, môžu mať ťažkosti s realizáciou svojich zámerov. Klasický model takéto ťažkosti neberie do úvahy a predpokladá časovú konzistenciu preferencií. Behaviorálna ekonómia rozpoznáva sily, ako sú pokušenie a prokrastinácia a predpokladá, že jednotlivci nedokážu svoje zámery vždy uskutočniť.
- **Neštandardné preferencie.** Napokon štandardný model obsahuje aj slabé predpoklady o tvare individuálnych preferencií. Behaviorálna ekonómia nachádza dva dôležité prípady, v ktorých sa tieto predpoklady javia nepresné. Po prvé, zdá sa, že preferencie sú nastavené skôr na zmeny stavu ako na konečné stavy. Po druhé, predpoklad čistého vlastného záujmu (sebeckosti) je často zlým predpokladom v tom, že jednotlivci majú aj preferencie, ktoré sa týkajú iných.

# Nedokonalá optimalizácia

- Veľké množstvo poznatkov z psychológie úsudku a rozhodovania naznačuje, že jednotlivci sa nie vždy rozhodujú optimálne.
- Robia rozhodnutia, ktoré zdanlivo ignorujú alebo nesprávne interpretujú dostupné informácie, prípadne rozhodnutia ktoré vykazujú logické nezrovnalosti.
- Pre účely určenia dôsledkov takýchto rozhodnutí na verejné financie zoskupíme odchýlky do troch kategórií: obmedzená pozornosť, obmedzená výpočtová kapacita a predpojaté uvažovanie.
- Obmedzená pozornosť zachytáva odchýlky od optimality, ktoré sú spôsobené skutočnosťou, že existujú limity ľudského mozgu pri spracovávaní podnetov - že si jednotlivci nemôžu všimnúť a venovať sa všetkým atribútom voľby súčasne.
- Obmedzená výpočtová kapacita zachytáva odchýlky, ktoré sú dôsledkom obmedzení výpočtovej sily ľudského mozgu - teda aj keď sú jednotlivci schopní venovať sa dôležitým vlastnostiam výberu, niektoré voľby sú jednoducho príliš zložité.
- Predpojaté uvažovanie zachytáva odchýlky od optimality, ktoré sú dôsledkom pretrvávajúcich predsudkov - ľudský mozog hodnotí alternatívy subjektívne. Chyby vznikajú často pri rozhodnutiach, ktoré zahŕňajú pravdepodobnosti alebo štatistiku.

# Obmedzená pozornosť

- Zdá sa, že myseľ je schopná venovať sa iba malému zlomku podnetov, ktoré vníma. Pozornosť je zameraná spôsobom, ktorý nie je náhodný, ale ani úplne vedomý. Výsledkom je, že sa jednotlivci môžu sústrediť iba na niekoľko z mnohých atribútov rozhodovacieho prostredia. Voľba sa stáva citlivou na spôsob, akým je pozornosť pridelená alebo nasmerovaná.
- **Efekt nápadnosti:** Keďže sa jednotlivci nemôžu venovať všetkému naraz, budú venovať pozornosť hlavné nápadným vlastnostiam prostredia. Existujú napríklad dôkazy, že zvýšenie alebo zníženie informovania o daniach alebo poplatkoch ovplyvňuje správanie aj keď sa úroveň daní/poplatkov vôbec nemení.
- **Lokálne uvažovanie:** Jedinci s obmedzenou pozornosťou môžu túto pozornosť nasmerovať. Zameranie pozornosti na konkrétny aspekt rozhodovania môže viesť k voľbám, ktoré optimalizujú lokálne (napr. aktuálne) výsledky namiesto väčších (alebo dlhodobějších) výsledkov.

# Obmedzená výpočtová kapacita

- Aj v prípade, že jednotlivci nie sú obmedzení z hľadiska pozornosti, môže byť pre nich rozhodovanie zložité kvôli komplexnosti hodnotenia alternatív. Hlavným dôsledkom obmedzenej výpočtovej kapacity pre ekonomické správanie je, že optimalizácia je iba približná, nie úplne dokonalá.
- **Rozhodovací konflikt:** Ľudia sa často snažia vyhnúť ťažkým rozhodnutiam. Ak čelia výberu medzi možnosťami bez zjavne dominantnej alternatívy, je možné, že budú hľadať spôsoby, ako sa výberu úplne vyhnúť - napr. budú hľadať ďalšie alternatívy alebo rozhodnutie úplne odložia.
- **Nekonzistentné subjektívne ohodnocovanie:** Jednotlivci majú ťažkosti s formovaním konzistentných subjektívnych hodnotení. Hodnotenia sa často javia byť relatívne ad hoc. Preferencie môžu byť ovplyvnené vonkajšími podnetmi, ktoré ani nemajú zjavnú súvislosť so subjektívnou hodnotou. Preferencie sú tiež veľmi citlivé na spôsob, akým sú voľby štruktúrované.
- **Úzky obzor:** Jednotlivci často reagujú na stimuly spôsobom, ktorý je atraktívny čiastočne, ale neoptimálny vo dlhodobejšom, resp. globálnejšom obzore.
- **Mentálne účtovníctvo:** Tendencia jednotlivcov hodnotiť voľby skôr s ohľadom na diskrétne, fiktívne účty, ako s ohľadom na celkový finančný stav (celkový príjem alebo celkové výdavky). Napríklad sa zdá, že daňové výhody na deti vedú k zvýšeniu výdavkov na deti už len vďaka tomu, že sú vnímané ako “peniaze na deti”, nie ako extra príjem.
- **Zoskupovanie rozhodnutí:** Jednotlivci môžu mať väčšiu tendenciu zaviazat' sa k uskutočňovaniu malých, opakujúcich sa platieb, namiesto väčších jednorázových, ktoré sa oplatia viac.



# Predpojaté uvažovanie

- Predpojaté uvažovanie má formu predsudkov, ktoré jednotlivci prejavujú pri hodnotení pravdepodobností, alebo pri hodnotení vlastnej pozície v určitej distribúcii.
- **Pravdepodobnostné odôvodnenie:** Zdá sa, že jednotlivci majú ťažkosti s tvorbou správnych alebo aspoň konzistentných rozhodnutí za rizika a neistoty. Mýlia si náhodnosť so vzormi.
- **Motivačné predpojatosti:** Ide napríklad o prehnanú sebadôveru. Jednotlivci sú zvyčajne príliš sebavedomí pri hodnotení svojich vlastných schopností. Nadmerná sebadôvera súvisí napríklad s akceptáciou príliš riskantných prospektov v podnikaní. Súvisiacim problémom je tendencia k nadmernému optimizmu

# Ohraničená sebakontrola

- Ekonómovia tiež predpokladajú, že jednotlivci sú dobrí v uskutočňovaní svojich rozhodnutí - najmä, že majú to, čo sa dá všeobecne nazvať sebakontrola, teda že nie sú vystavení určitému napätiu medzi tým, čo zamýšľajú urobiť a ako konajú. O niečo formálnejšie by sme mohli povedať, že štandardný ekonomický model predpokladá časovú konzistenciu. Ak sú voľby časovo konzistentné, modely spotreby pozorované ex post sú v súlade s plánmi spotreby vytvorenými ex ante.
- Jednotlivci si však často vyberajú a konajú spôsobom, ktorý je časovo nekonzistentný, a často vykazujú tendenciu preferovať súčasnosť oproti budúcej spotrebe. Neschopnosť jednotlivcov prejavovať časovo konzistentné preferencie označujeme ako obmedzenú sebakontrolu.
- **Prokrastinácia a pokušenie:** Jedným z hlavných dôsledkov obmedzenej sebakontroly je rozdiel medzi zámermi a činmi. Ide napríklad o prokrastináciu, teda odkladanie činov. Naopak, určité pokušenia môžu viesť jednotlivcov k tomu, aby podnikli kroky, od ktorých sa chceli zdržať.
- **Efekty kanálov** (napr. komunikačných): Na zväčšenie alebo zmenšenie nesúlady medzi zámermi a činmi niekedy stačia aj malé zmeny v rozhodovacom prostredí, a to aj bez zmien v stimuloch. Ide napríklad o automatické alebo zjednodušené prihlasovanie sa do dôchodkových pilierov.
- **Emočný stav:** Schopnosť jednotlivcov prejavovať sebakontrolu nezávisí iba od kontextu voľby, ale aj od emočného stavu. Stres a kognitívna záťaž môžu napríklad spôsobiť, že jednotlivci budú konať netrpezlivo. Podobné účinky môžu mať aj iné vnútorné stavy, napríklad hlad alebo strach. Jednotlivci tiež len veľmi ťažko a nepresne dokážu predvídať svoje hedonické stavy v budúcnosti.
- **Závislosť:** V extrémnom prípade môžu jednotlivci úplne stratiť sebaovládanie v dôsledku závislosti.

# Neštandardné preferencie

- Zvyčajne ekonomické predpoklady týkajúce sa voľby zahŕňajú aj predpoklady o tvare a obsahu preferencií. Relevantné sú najmä dve.
- Po prvé, ekonómovia zvyčajne predpokladajú, že individuálny úžitok je funkciou koncových stavov (výsledkov) - čo by znamenalo, že úžitok plynie len z dosiahnutého stavu a nezávisí na ceste, ktorá k nemu vedie, alebo na polohe stavu v porovnaní s inými možnými stavmi.
- Po druhé, ekonómovia predpokladajú, že jednotlivci sa zameriavajú výlučne na svoj vlastný záujem.
- Psychológia a behaviorálna ekonómia však priniesli zistenia, ktoré naznačujú, že v mnohých prípadoch tieto predpoklady nepredpovedajú dobre.

# Voľby závislé od referenčných bodov

- Teória voľby v ekonómii zvyčajne kvôli jednoduchosti predpokladá, že spotreba vstupuje do úžitkových funkcií v absolútnych číslach. To znamená, že tovar má vnútornú hodnotu, ktorá nezávisí od jeho porovnania s alternatívami. V mnohých prípadoch sa však zdá, že jednotlivci hodnotia veľa možností relatívne, najmä v porovnaní s určitými referenčnými bodmi.
- Rozhodnutia môžu závisieť od toho, či alternatíva predstavuje zisk alebo stratu v porovnaní s očakávaniami alebo s predchádzajúcimi skúsenosťami. Oceňovanie môže závisieť od toho, či jednotlivci konkrétnu vec predávajú, alebo nakupujú. Vplyv má tiež súčasný stav.
- **Efekt vlastníctva:** Vlastníctvo určitej veci vytvára referenčný bod, ktorý ovplyvňuje jej hodnotu. Jednotlivci vnímajú hodnotu veci inak ak ju získajú a inak, ak sa jej musia vzdať - vtedy má subjektívne vyššiu hodnotu. Miera ochoty zaplatiť sa teda nemusí zhodovať s mierou ochoty akceptovať platbu.
- **Averzia k stratám:** Ďalším referenčným bodom, okolo ktorého majú jednotlivci tendenciu vytvárať si preferencie, je nula; jednotlivci nevnímajú straty a zisky symetricky. Straty sú vnímané intenzívnejšie. Tento jav je známy ako averzia voči stratám. Ak získate nejaké množstvo peňazí a potom rovnaké množstvo stratíte, nebudete sa cítiť neutrálne, ale horšie ako pred týmito dvoma transakciami. Voľby teda môžeme ovplyvňovať ich rámcovaním ako straty vs. zisky.
- **Efekt status quo:** Tendencia ľudí držať sa toho, čo majú. Tento efekt funguje čiastočne v spojení s inými tendenciami - napríklad s prokrastináciou - ale je tiež čiastočne funkciou použitia súčasnej situácie ako referenčného bodu pri hodnotení alternatív.

# Preferencie týkajúce sa iných ľudí

- Štandardný model tiež predpokladá, že ľudia konajú výsostne vo svojom vlastnom záujme. Zistenia z psychológie a behaviorálnej ekonómie však naznačujú, že ľuďom záleží na aj výsledkoch, ktoré dosahujú ostatní.
- **Altruizmus:** Namiesto úzkeho sledovania vlastného záujmu ľudia často prejavujú to, že im záleží na druhých, či už jednotlivcov alebo skupiny. Z pohľadu verejných financií je napríklad dôležité, že ľudia majú často chuť sa dobrovoľne zapojiť do prerozdelenia zdrojov.
- **Férovosť:** Jednotlivci majú nielen preferencie týkajúce sa samotných výsledkov, ale aj preferencie týkajúce sa procesu generovania daných výsledkov. Ľudia preferujú férovosť. Cenia si spoluprácu a konajú recipročne.
- **Sociálne normy:** Jednotlivci často konajú spôsobom, ktorý je v súlade s normami komunity.
- **Medzil'udské preferencie:** Ľuďom záleží na tom, akí si o nich robia obraz iní a kde sa nachádzajú v porovnaní voči ostatným.

# Záver

- Dôležitou otázkou pre verejné financie je to, či na zohľadnení kľúčových odchýlok správania od bežných predpokladov naozaj záleží. Záleží na individuálnych voľbách alebo iba na agregátnych výsledkoch? Ovplyvňujú individuálne chyby zlyhania celého trhu?
- Odpovede nie sú zrejmé. Existujú dôkazy, že tendencie správania, ktoré je možné namerať v laboratóriu, sa dajú potlačiť v teréne - väčšími skúsenosťami alebo silnými finančnými stimulmi. Niekedy dokážu aj samotné trhy fungovať spôsobom, ktorý vyhladzuje individuálne chyby. Nie však vždy.
- Aby sme pochopili skutočné dôsledky behaviorálnej ekonómie na verejné financie, nemôžeme iba aplikovať poznatky z psychológie priamo. Namiesto toho je potrebné integrovať zistenia o tendenciách správania do ekonomického rámca verejných financií - do analýzy externalít a asymetrií informácií atď. - a pracovať na ich dôsledkoch pre verejné politiky.