

## ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ИГР: ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ

Теория игр (ТИ) стала широко распространенным инструментом микроэкономического анализа, использование которого выходит далеко за традиционные рамки экономической теории. В то же время наблюдаемые результаты реального взаимодействия индивидов зачастую показывают очевидные отклонения в поведении от прогнозируемого теорией.

Поэтому задачей поведенческой теории игр является соотнесение наблюдаемых результатов поведения с теоретическими (согласно ТИ).

Если есть расхождения, то, возможно, имеет смысл либо найти другое объяснение, либо расширить формальную игру.

Могут быть следующие объяснения в расхождении результатов:

1) игроки, вместо того чтобы сконцентрироваться на собственной выгоде, руководствуются категориями социальной полезности (например, справедливостью);

2) игрок может по-разному оценивать ситуацию в зависимости от того, как игра описана;

3) существуют отдельные элементы, которые люди приносят в стратегические ситуации, обычно не учитываемые в теории игр (например, учет только 1–2-го уровней в многоуровневой игре) [1].

В экспериментах люди обычно отвергают выгодные сделки, которые они считают несправедливыми, вносят существенный вклад в общественные блага и проявляют удивительно мало «морального риска». Классическим примером здесь является игра «Ультиматум». Десятки исследований с различными версиями данной игры показывают, что людям не нравится, когда с ними обращаются несправедливо, и они отклоняют предложения менее чем в 20 % случаев, хотя в итоге ничего не получают. Их оппоненты, похоже, предвидят такое поведение и, чтобы снизить риск отказа, обычно предлагают 40–50 % от распределяемой в игре суммы [2].

Существуют возможные искажения в поведении, вызванные особенностями описания игры (*Framing Effects*). Теория потребительского выбора ссылается на аксиому «инвариантности описания», которая гласит, что различия в описаниях, которые не изменяют фактический выбор, не должны изменять поведение. Однако на практике разница в описании действительно приводит к изменению поведения.

Чрезмерная уверенность в мастерстве (*Overconfidence about Relative Skill*). Излишняя самоуверенность возникает из-за конфликта между желанием быть реалистом и желанием чувствовать себя хорошо, а также из-за психологической «доступности» воспоминаний, которые поддерживают радужный взгляд на себя. Например, 90 % американских водителей в одном исследовании считали, что они входят в первую половину своей демографической группы по навыкам вождения [3].

Последовательность и полнота информации — еще одна описательная особенность игры, которая часто считается несущественной, но может иметь значение на практике. В основе ТИ подчеркивается важная роль информированности игроков в ущерб последовательности ходов внутри информационного множества, т.е. если вы не знаете, что сделали ваши оппоненты, вам будет все равно, сделали они это уже или делают это сейчас. Но эмпирические работы обнаруживают удивительные эффекты последовательности принятия решения в играх с неполной информацией. Результаты показывают: когда игрок явно делает ход первым, другие игроки более тщательно обдумывают мотивы первого игрока, хотя и не знают, какая именно стратегия была выбрана. Данный эффект

на практике может выступать в интересных формах. Например, многие люди не любят смотреть спортивные события в записи. Даже когда они не знают исхода, простое знание того, что игра окончена, снижает к ней интерес.

Теория перспектив. Игроки не всегда выбирают стратегию с наибольшей ожидаемой полезностью. Иногда они оценивают потери иначе, чем прибыль.

#### Источники

1. *Camerer, C. F.* Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction / C.F. Camerer. — Princeton university press, 2011.

2. *Camerer, C. F.* Progress in behavioral game theory / C. F. Camerer // J. of Econ. Perspectives. — 1997. — Vol. 11, № 4. — P. 167–188.

3. *Svenson, O.* Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? / O. Svenson // Acta psychological. — 1981. — Vol. 47, № 2. — P. 143–148.

4. *Roth, A. E.* Learning in extensive-form games: Experimental data and simple dynamic models in the intermediate term / A. E. Roth, I. Erev // Games and econ. behavior. — 1995. — Vol. 8, № 1. — P. 164–212.

*Д. И. Жигунов, ассистент  
diz@tut.by  
БГЭУ (Минск)*

## РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Избыточное потребление товаров является одним из основных препятствий для устойчивого развития современной экономики. Избыточное потребление проявляется в первую очередь в виде неэффективного использования потребляемых благ. Например, легковой автомобиль, находящийся в собственности потребителя, используется по назначению в среднем около 5 % своего жизненного срока. В то же время налоги и страховые выплаты на него требуются платить ежегодно. Аналогичная ситуация складывается с жилыми помещениями, бытовыми инструментами. Выходом из складывающейся ситуации является стремительно развивающаяся сфера — шеринговая экономика, или экономика совместного потребления.

Совместное потребление — это доступ к пользованию, а не владению благом. В рамках совместного потребления одни люди имеют в собственности какое-либо благо, находящееся в избытке, в то время как другие испытывают в нем недостаток. Современная экономическая система генерирует сервисы, которые сводят вместе тех, кто владеет благом, с теми, кто в нем нуждается.

Аренда как отношения совместного последовательного использования существует уже не одно столетие, однако современная экономика совместного потребления основана на принципиально иной модели потребительского поведения. Если раньше в аренду или прокат бралось благо, которое было трудно приобрести, то в современных условиях пользователи шеринг-сервисов сознательно стремятся не загружать свое жизненное пространство, стремясь потратить свои ресурсы на удовлетворение потребностей более высокого уровня. К тому же развитие интернет-технологий способствует более простой коммуникации между людьми, что упрощает процессы начала и завершения аренды.

Американские исследователи Рэйчел Ботсман и Ру Роджерс [1] еще в 2010 г. обосновали данную концепцию, которая была признана революционной, поскольку привела к изменению социально-экономической модели общества. Центральная мысль их идеи —