На Всероссийскую научно – практическую конференцию старшеклассников «Молодые исследователи»

Тезисы

Исследовательской работы по экономике

**«Рациональность потребителей-подростков»**

(Сфера – экономическое поведение индивидов в условиях рыночной конкуренции)

Яновской Елены

ученицы 11 класса

ГБОУ СОШ № 639

г.Санкт-Петербурга

Руководители работы: Соколова А.С. (преподаватель математики)

Колосова Т.А. (преподаватель обществознания)

Санкт-Петербург

2015

**1. Актуальность работы.** Проблемы экономического поведения индивида и степени его рациональности стали представлять интерес для экономистов с того момента, как общество обратило внимание на ограниченность располагаемых ресурсов. С этого времени фокус исследований ученых сместился с изучения факторов, способствующих повышению материального благополучия людей, к их поведению в условиях ограниченных запасов ресурсов. И, вне всякого сомнения, эта проблема останется актуальной для исследователей - экономистов в течение долгого времени, пока на Земле будет лимитирован набор благ, позволяющих удовлетворить человеческие потребности.

**2. Цели и задачи.**

Цель моего проекта - дать ответ на вопрос: «Насколько рациональны в потребительских предпочтениях данные возрастные группы относительно друг друга?» и, таким образом, подтвердить или опровергнуть следующую гипотезу: «Чем старше потребитель-ребенок, тем выше полезность его потребительского набора».

Подцелями проектной работы являются следующие:

во-первых, поиск истоков ограниченной рациональности каждой из обозначенных выше групп,

во-вторых, поиск аргументов, подтверждающих или опровергающих выдвинутую выше гипотезу.

Для достижения поставленных выше целей необходимо выполнить следующие задачи:

* изучить и сопоставить основные общепризнанные экономические теории в ракурсе вопроса рациональности потребителей;
* провести эксперименты и опросы с целью выявления степени истинности этих научных дисциплин по отношению к потребителям - подросткам.

**3. Характеристики исследуемых групп подростков.**

Мною была проведена исследовательская работа на тему «Рациональность потребителей-подростков», которых я условно разделили на «старших» и «младших».

В качестве членов исследуемых групп принимали участие ученики, соответственно, 5,6 и 7-х классов и 8, 9, 10 и 11-х классов одной из средних школ г. Санкт-Петербурга.

Прежде всего, существенное различие потребительских характеристик этих групп заключается в предпочтениях товаров и степени экономической (финансовой) свободы. Далее необходимо обратить внимание на то, что МП более скованны финансово и ассортиментарно в выборе товаров (т.к. подчиняются воле родителей), чем СП. Именно поэтому, в качестве точки отсчета при изучении потребительского поведения я буду брать не реальное потребление членов этих двух возрастных групп, а потенциальное: то есть их потребительские предпочтения.

**4. Теория. Позиции неоклассической и неоинституциональной экономических школ в спорах о степени рациональности индивидов-потребителей.**

В неоклассической теории поведение всех агентов экономических отношений считается абсолютно рациональным (представитель школы - российский экономист В.С.Автономов). Каждый индивид осознает свои потребительские цели и выбирает наиболее оптимальные решения для их достижения. Таким образом, экономическое поведение индивида - это поведение, направленное на оптимизацию потребительского результата в условиях ограниченности запасов имеющихся ресурсов.

Израильско-американский психолог Даниель Канеман и американский экономист Вернон Смит, основоположники поведенческой экономики, являются сторонниками альтернативной позиции. Ими было проведено огромное количество экспериментов и исследований, в ходе которых были установлены и сформулированы определенные случаи ограниченно-рационального поведения индивидов:

* люди могут не учитывать альтернативных издержек, которые кроятся в их действиях.
* не все люди обращают внимание на предельные величины
* на выбор человека зачастую большее влияние оказывают относительные, а не абсолютные величины
* задумываясь о справедливости, человек может сковывать свою рациональность.

**5. Исследовательская часть проекта.**

Установление степени истинности этих утверждений по отношению к потребителям подростковой возрастной группы произведем в исследовательской части проекта.

**5.1. Игра «Дилемма заключенного».**

Первая ситуация, предложенная учащимся, была следующей: «Вы с одноклассником разбили окно. Вас по очереди вызвали к директору школы, чтобы расспросить об этом инциденте. Договориться друг с другом о единой форме и содержании объяснения директору вы не успели». Варианты поведения игроков, а также размер штрафа, который придется заплатить, представлены в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

**5.2. Игра «Ультиматум».**

Вторая ситуация представляла собой участие в экономической игре «Ультиматум», где деньги были заменены «бесплатными» пятерками по любому предмету на выбор. Всего – 4 пятерки на двух человек. В этом случае полученные в ходе эксперимента ответы членов первой группы были не идентичны результатам, полученным во второй. Если количество предложений МП «всего по одной пятерке» было примерно одинаковым (65-70%), то количество отказов на эти предложения среди СП были в два раза выше (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 3, 4).

**5.3. Анкетирование членов исследуемых групп подростков.**

Далее был проведен опрос (анкетирование) учащихся (членов групп МП и СП) с целью установления истинности или ложности соответствия позиций сторонников поведенческой экономики по отношению к подросткам. Результаты опроса, приведенные в ПРИЛОЖЕНИИ 5, говорят о том, что группа СП более рационально подошла к решению данных вопросов.

**6. Результаты исследований.**

Почти все результаты исследований соответствуют концепциям поведенческой экономики. Из этого можно сделать вывод, что рациональность МП и СП является ограниченной примерно в равной степени.

Результаты экспериментов также показали, что следование стереотипам и штампам ведет к ограничению рациональности потребления.

**7. Выводы и заключение.**

В ходе проведенного исследования доказано, что вне зависимости от возраста подросток примерно в одинаковой степени иррационален. Этим опровергается гипотеза, утверждающая, что чем старше потребитель-подросток, тем он более рационален в потреблении.

Также были выявлены причины ограниченной рациональности членов групп МП и СП: для первых она кроется в нехватке потребительского опыта; у вторых всему виной «эффект стереотипизации», имеющий место в данной социокультурной среде.

**8. Перспектива.**

В качестве послесловия я хотела бы сказать несколько слов о дальнейшем изучении проблемы рациональности потребителей-подростков.

Не следует забывать о существовании такой замечательной науки, как нейроэкономика. Возможно, в скором времени она выявит корреляцию изменения рациональности потребления и перемен (в связи со взрослением (или старением) организма) в физиологическом и психическом состоянии индивидуума. Но пока никаких значимых открытий в этой области не произошло, ученые будут опираться преимущественно на социологию и психологию, что делала и я в ходе моей исследовательской работы.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Варианты поведения возможные при решении «Дилеммы заключенного» , выбранные членами младшей и старшей групп (розовым цветом выделено равновесие Нэша – наиболее рациональный вариант в данном случае; голубым цветом - Парето-оптимум).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ОН ОБВИНИТ ВАС | ОН ПРОМОЛЧИТ |
| ОБВИНИТЕ ЕГО | Штраф: 500 руб. с каждого | Его штраф: 1000 руб. |
| ВЫ ПРОМОЛЧИТЕ | Вам штраф: 1000 руб. | Штраф 300 руб. с каждого |

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Вариант поведения, выбранный членами младшей и старшей групп при решении «Дилеммы заключенного». Эксперимент показал, что обе возрастные группы преимущественно выбрали равновесие Нэша – наиболее рациональный вариант в данном случае.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **МЛАДШАЯ ГРУППА** | **СТАРШАЯ ГРУППА** |
| Штраф: 500 руб. с каждого | **65%** | **62%** |
| Штраф одному: 1000 руб. | **20%** | **25%** |
| Штраф 300 руб. с каждого | **15%** | **13%** |

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Процентное соотношение ответов, полученных при проведении экономической игры «Ультиматум».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **МЛАДШАЯ ГРУППА** | **СТАРШАЯ ГРУППА** |
| Предложение 1-ой пятерки | **65%** | **70%** |
| Предложение 2-ух пятерок | **17%** | **24%** |
| Предложение 3-ех пятерок | **18%** | **6%** |

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Процентное соотношение ответов, полученных при проведении экономической игры «Ультиматум».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **МЛАДШАЯ ГРУППА** | **СТАРШАЯ ГРУППА** |
| Согласие на предложение одной пятерки | **40%** | **25%** |
| Согласие на предложение двух пятерок | **82%** | **88%** |
| Согласие на предложение трех пятерок | **100%** | **100%** |

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Сравнительный анализ результатов опроса (анкетирования), проведенного в младшей и старшей группах.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вопрос / процент положительных ответов** | **МП** | **СП** |
| 1. Будучи студентом, оставили бы вы учебу в университете в случае появления объективно лучшей альтернативы (начать бизнес, например) | **64%** | **45%** |
| 2. Считаете ли вы, что при совершении покупки через Интернет наиболее рационально будет забрать товар чрез «самовывоз», чем доплачивать за курьерскую доставку? | **87%** | **73%** |
| 3. Часто ли вы разочаровывались в покупке, причиной которой стало следование вашим потребительским предпочтениям? | **34%** | **17%** |
| 4. На необитаемый остров в качестве единственной разрешенной вещи вы бы взяли бутылку воды, а не запас еды, рассчитанный на день. | **48%** | **71%** |

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ариели, Дэн. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально/

Дэн Ариэли, М.: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2013.

1. Агапова, И.И. История экономической мысли. Курс лекций / И.И. Агапова,

М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем". Издательство ЭКМОС, 1998 г. - 248 с.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ

1. [Behavioral Economics](https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CDQQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.econlib.org%2Flibrary%2FEnc%2FBehavioralEconomics.html&ei=CEhSVO7aIaa4ygOesIK4CA&usg=AFQjCNFjo0l0HkTIKDfcHpQia84iJGzAbQ&sig2=0LfGSUtzQvB8nCsktZW6yA&bvm=bv.78597519,d.bGQ&cad=rja) — [Library of Economics and Liberty](https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CDQQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.econlib.org%2Flibrary%2FEnc%2FBehavioralEconomics.html&ei=CEhSVO7aIaa4ygOesIK4CA&usg=AFQjCNFjo0l0HkTIKDfcHpQia84iJGzAbQ&sig2=0LfGSUtzQvB8nCsktZW6yA&bvm=bv.78597519,d.bGQ&cad=rja)

http://www.econlib.org/library/Enc/BehavioralEconomics.html

1. Бизнес - Поведенческая экономика

zillion.net/ru/blog/219/poviedienchieskaia-ekonomika

1. Альтернативные модели поведения человека в экономике.

kondratyev.professorjournal.ru/c/document\_library

1. Экономический человек и рациональное поведение ...

bibliofond.ru/view.

1. Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике. Модели поведения человека в институциональной экономике

http://institutional.narod.ru/lectures/lecture4.htm

1. Шиян А.А. Рациональное поведение человека, теория игр, управление экономикой и человеческими сообществами

soctech.narod.ru/Public/pub11.htm