

## **Nobelovu cenu získali Smith a Kahneman**

Klasické rčení tvrdí, že vědci přesně vědí, co a proč nelze udělat – a pak přijde někdo, kdo to neví a udělá to. Ve všech učebnicích ekonomie stojí, že v tomto oboru – stejně jako v astronomii nebo meteorologii – není možné provádět experimenty a laboratorní pokusy. A že teorie lze ověřit jedině tak, že jejich předpovědi porovnáme s reálnými daty. Americký ekonom Vernon Smith (75) asi tyto učebnice nečetl a začal provádět experimentální ověřování ekonomických teorií. Minulou středu za to dostal Nobelovu cenu spolu s Danielem Kahnemanem (68), který se pro změnu zasloužil o využití metod kognitivní psychologie v ekonomii.

### Každý riskuje jinak

Jak Smithovy pokusy vypadaly? Ekonomická teorie například říká, že tržní cena a množství jsou určeny průnikem poptávkové a nabídkové křivky. Problém je v tom, že nabídkovou ani poptávkovou křivku nikdo nikdy neviděl. Jediné, co lze pozorovat, je skutečná cena a skutečné množství. Vernon Smith proto se svými studenty uspořádal hru: každému nejprve určil jeho roli na trhu (zda bude poptávat nebo nabízet), nabízejícím potom určil minimální cenu, za kterou smějí prodat, poptávajícím zase maximální. Studenti pak měli navzájem sjednávat obchody – kvůli motivaci jim Smith rozdával skutečné dolary. A světe div se, výsledky pokusů odpovídaly teoretickým představám o ceně a množství. Čím častěji se hra opakovala, tím byly výsledky blíže. Smith tím experimentálně prokázal, že teorie konkurenčních trhů odpovídá poměrně dobře realitě, takže není třeba vymýšlet nová paradigmatata. Jiný pokus se týkal vlivu institucionálního uspořádání. Pokud například bylo možné stanovit pouze jednu nabídkovou a poptávkovou cenu (tj. nebylo možné vyjednávat), pak odchylky od teoretických předpovědí byly mnohem větší. Od zkoumání institucionálních pravidel už byl jen krůček k testování institucí. Zajímavý experiment se týkal aukcí. Oč šlo? Existují čtyři základní typy aukcí: anglická (stále se zvyšuje cena a vítězí nejvyšší poslední nabídka), holandská (cena se snižuje a vítězí nejvyšší první nabídka), "sealed-bid first-price" čili jednostupňová obálková metoda (vítězí nejvyšší nabídka, platí se nejvyšší cena) a "sealed-bid second-price" (opět obálková metoda, ale vítěz zaplatí jen sumu, již nabídl ten, který skončil hned za ním). Teorie tvrdila, že v případě rizikově neutrálních účastníků (tj. nejsou ani přehnaně bázlivi, ani přehnaně riskující) jsou všechny aukce srovnatelné, pokud jde o výnos i vítěze. Z hlediska prodávajícího je proto prý jedno, jaký způsob zvolí. Smith však zjistil něco jiného: a to právě proto, že v realitě nikdy nemají účastníci stejnou rizikovou averzi. Nejvyšší výnos měla anglická a tzv. sealed-bid second-price, o něco méně vynesla sealed-bid first-price a vůbec nejméně aukce holandská. Ve své ekonomické laboratoři na arizonské univerzitě v Tusconu zkoumal Vernon Smith poskytování veřejných statků, modely privatizace, kapitálové trhy, deregulace i instituce, které ještě v praxi nevznikly nebo je bylo obtížné měřit. Jednoduše řečeno, ze svých studentů se snažil vypreparovat pověstného homo oeconomicus. A uspěl.

### Proboha, povodně!

Druhý nositel letošní Nobelovy ceny za ekonomii Daniel Kahneman přednáší na Princetonu a ve svých výzkumech se naopak zaměřil na to, proč a jak se chování mnoha lidí v reálných situacích od "ideálního" homo oeconomicus liší. Povšiml si především toho, že lidé se ve svých očekáváních spíše orientují podle empirických výsledků, které okolo sebe vidí, než

podle objektivní statistické pravděpodobnosti, že některý jev nastane. Například po povodních nebo jiných přírodních katastrofách začnou lidé mnohem více pojišťovat svůj majetek proti poškození. Kahneman se také zabýval jevy, jako je například averze vůči ztrátě: lidé jsou mnohem více citliví na ztrátu, než jsou přitahováni výhledem na výhru o stejné velikosti. Dále Kahneman kritizoval obecně uznávanou teorii očekávaného užitku za to, že stojí na axiomech, o jejichž pravdivosti se nepochybuje. Vyhledával proto příklady, kdy se praktické výsledky od teoretických předpokladů liší. Problémem Kahnemanových teorií je v tom, že se jedná spíše o deskripci některých zajímavých, ale okrajových jevů než o jejich skutečné vysvětlení. Většinou jen říká, že lidé vnímají jinak velké a malé pravděpodobnosti – vysokou pravděpodobnost subjektivně podceňují a nízkou nadsazují. Jenomže i kdyby to byla pravda, pak skutečné vysvětlení tkví v tom, že se tyto subjektivní pravděpodobnosti dosadí do staré dobré teorie očekávaného užitku.

Miroslav Zajíček, 14.10.2002