

Kognitiiviset kyvyt vaikuttavat kuluttajien inflaatio-odotuksiin ja kulutussuunnitelmiin

12.12.2022 – Rahapolitiikka



KIRJOITTAJA

Michael Weber

Makrotaloustieteessä tutkitaan kuluttajien odotuksia ja taloudellisia valintoja. Nämä ovat tärkeitä tutkimuskohteita rahapolitiikan välittymisen mallintamisessa ja rahapolitiikan suunnittelussa. Monet empiiriset tutkimukset osoittavat, että kuluttajien odotukset eivät välttämättä ole rationaalisia vastoin tyypillisiä mallintamisoletuksia. Äskettäin *Review of Economic Studies* -lehdessä julkaisemamme artikkeli ”[IQ, Expectations and Choice](#)” tarjoaa tutkimukseen uuden näkökulman, sillä se analysoi kuluttajien kognitiivisten kykyjen yhteyttä taloutta koskeviin odotuksiin ja kulutussuunnitelmiin ainutlaatuisella suomalaisella aineistolla.^[1] Tuloksemme ovat hyödyllisiä, kun arvioidaan voimakkaasti odotusten ohjaamiseen perustuvia rahapolitiikan välineitä, kuten ennakoivaa viestintää.

Tutkimus perustuu edustavaan otokseen suomalaisia miehiä, joiden rekisteritiedoista on koottu tutkimusaineisto.^[2] Aineisto sisältää muun muassa demografisia perustietoja, kuten ikä ja äidinkieli, sekä tietoja koulutuksesta ja työssäkäynnistä. Lisäksi tutkimusaineistossa on mukana varusmiesten kognitiivisia kykyjä mittaavien Puolustusvoimien Peruskokeen 1 tulokset.^[3] Kognitiivisia kykyjä mitataan asteikolla 1-9. Peruskokeen 1 suorittaneet jaetaan tutkimuksessa kyvykkyyden perusteella kahteen ryhmään: kognitiivisilta kyvyiltään mediaanitason 5 yläpuolella olevat henkilöt (korkean kyvykkyyden ryhmä) ja muut henkilöt (matalan kyvykkyyden ryhmä).

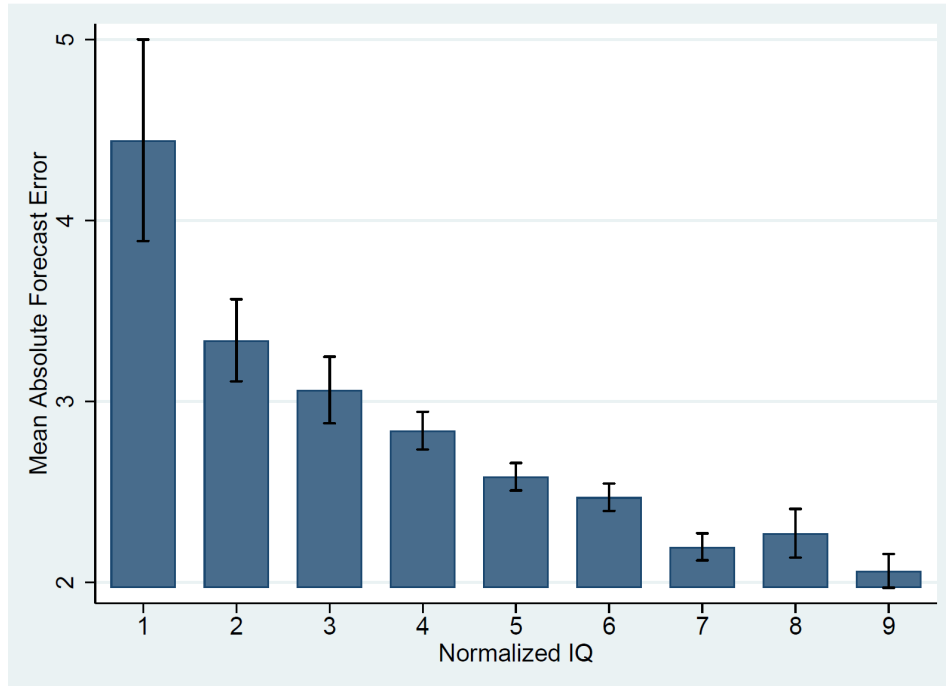
1. Tutkimuksen ovat tehneet Francesco D’Acunto (Georgetown University), Daniel Hoang (Karlsruhe Institute of Technology), Maritta Paloviita (Suomen Pankki) ja Michael Weber (University of Chicago) osana Suomen Pankin laajaa tutkimushanketta ”Monetary Policy Communication, Cognitive Abilities, and Expectations”.

2. Vapaaehtoisen asepalveluksen suorittaneet naiset eivät sisälly aineistoon.

3. D’Acunto et al. (2019) analysoivat Peruskokeen 1 testejä (verbaalinen, numeerinen ja nonverbaalisen päättelykyvyn testi).

Kuvio 1.

Kuluttajien keskimääräiset absoluuttiset inflaatio-odotusvirheet kognitiivisten kykyjen mukaan luokiteltuina ajanjaksolla 2001 – maaliskuu 2015



Lähde: D'Acunto, F., Hoang, D., Paloviita, M. and Weber, M. (2022)
IQ, Expectations and Choice, Review of Economic Studies.

X-akseli mittaa kognitiivisia kykyjä, ja Y-akseli mittaa prosenttiyksikköinä laskettua keskimääräistä absoluuttista odotusvirhettä. Odotus tarkoittaa henkilön arviota inflaatiosta 12 kuukauden kuluttua ja odotusvirhe lasketaan odotuksen ja toteutuneen inflaation erotuksena. Pystysuorat viivat kuvaavat estimoitujen keskiarvojen 95 %:n luottamusvälejä.

Kuluttajien Luottamustutkimuksen tiedot sisältyvät tutkimusaineistoon.

Luottamustutkimus mittaa kuluttajien mielikuvia ja odotuksia oman talouden ja Suomen talouden kehityksestä, sekä kuluttajien aikomuksia tehdä isoja hankintoja, säästää ja ottaa lainaa. Tutkimuksen päähuomio on lyhyen aikavälin inflaatio-odotuksia koskevassa kysymyksessä:

Kuinka paljon arvioit hintojen nousevan/laskevan prosentteina seuraavan 12 kuukauden aikana?

Vastaukset paljastavat, että kuluttajien arviot inflaatiosta vuoden kuluttua ovat varsin epätarkkoja. Kuvioon 1 on koottu prosenttiyksikköinä lasketut kuluttajien keskimääräiset absoluuttiset odotusvirheet kyvykkyysluokissa 1-9. Kuvion mukaan kuluttajien kognitiivisilla kyvyillä ja odotusten osuvuudella on selvä yhteys, sillä odotusvirheet pienenevät monotonisesti kognitiivisen kyvykkyuden noustessa. Korkean kyvykkyuden ryhmään kuuluvilla henkilöillä odotusvirheet ovat keskimäärin 50 % pienempiä kuin muilla henkilöillä.

Tutkimusaineiston avulla voidaan myös selvittää, miten yksittäisten henkilöiden inflaatio-odotukset muuttuvat ajan myötä. Tarkastelu osoittaa, että vain Korkean kyvykkyyden ryhmässä kuluttajien peräkkäiset inflaatio-odotukset ovat johdonmukaisia.

Inflaatio-odotukset voivat reagoida taloutta koskeviin uutisiin. Tutkimalla tiettyjä ajanjaksoja koskevien odotusvirheiden ja odotusmuutosten välisiä relaatioita, saadaan tietoa odotusten muuttumisesta ja niiden mahdollisesta poikkeamisesta rationaalisuudesta. Tutkimuksemme osoittaa, että korkean kyvykkyyden ryhmän henkilöt ylireagoivat uutisiin, kun taas matalan kyvykkyyden ryhmän henkilöt eivät muuta inflaatio-odotuksiaan tehtyään odotusvirheitä.

Sekä makrotaloustieteilijät että rahapolitiikantekijät tarvitsevat tietoa siitä, miten kuluttajien kognitiivinen kyvykkyys ja inflaatio-odotukset heijastuvat kuluttajien taloudellisiin päätöksiin. Nostaako inflaatio-odotusten nousu taloudenpitäjien kulutusalttiutta talousteorian mukaisesti? Tutkimme myös tätä asiaa Kuluttajien Luottamustutkimuksen avulla, jossa mitataan vastaajien kvalitatiivisia inflaatio-odotuksia sekä sitä, onko kyselyn ajankohta heidän mielestään sopiva kestokulutustavaroiden hankinnoille:

Jos ajattelet yleistä taloudellista tilannetta Suomessa, niin millainen aika mielestäsi nyt on ostaa kestokulutustavaroita, kuten huonekaluja, kodintekniikkaa tai auto?

Tähän kysymykseen on kyselyssä tarjolla neljä vastausvaihtoehtoa: *hyvä aika, huono aika, ei hyvä eikä huono aika, en osaa sanoa*. Pitämällä vakiona muiden tekijöiden, kuten tulo-odotusten, vaikutukset vertasimme niitä korkean kyvykkyyden ryhmään kuuluvia henkilöitä, jotka ennakoivat inflaation kiihtyvän muihin saman ryhmän henkilöihin, jotka eivät ennakoivat inflaation kiihtyvän. Korkean kyvykkyyden ryhmässä inflaation kiihtymistä ennakoivat kuluttajat ovat noin 4 prosenttia todennäköisempiä pitämään kyseistä ajankohtaa sopivana kestokulutustavaroiden hankintaan kuin saman ryhmän muut kuluttajat. Matalan kyvykkyyden ryhmässä vastaavaa relaatiota ei ole havaittavissa.

Kuluttajien korkea talousosaaminen lisää rahapolitiikan tehokkuutta

Odotusten muodostaminen voi riippua myös talousosaamisesta, joten vertaamme korkean ja matalan kyvykkyyden ryhmiä myös koulutustason perusteella. Huomiomme kohteena ovat vain ne kuluttajat, joilla on korkea-asteen koulutus talouden tai tekniikan alalla. Analyysin mukaan sekä talousalan koulutuksen saanut korkean kyvykkyyden ryhmä että talousalan koulutuksen saanut matalan kyvykkyyden ryhmä sopeuttaa kulutussuunnitelmiaan inflaatio-odotusten muutoksiin talousteorian mukaisesti. Koska toisessa tapauksessa vain korkean kyvykkyyden ryhmä lisää kulutussuunnitelmiaan inflaatio-odotusten noustessa, nimenomaan taloustieteiden opinnot näyttävät ohjaavan kuluttajien odotuksia ja valintoja makrotalousteorian mukaisiksi. Tämä tulos on myönteinen keskuspankeille, jotka pyrkivät lisäämään eri kansalaisryhmien talousosaamista.

Käyttämämme ainutlaatuinen suomalainen tutkimusaineisto tuo esiin kognitiivisten kykyjen selkeän yhteyden taloudenpitäjien odotuksiin ja kulutussuunnitelmiin. Tutkimus

tarjoaa syötteitä makrotalousteorialle, erityisesti makrotaloustieteellisten mallien edelleen kehittämiseksi. Tutkimus on hyödyllinen myös päätöksentekijöille, jotka pyrkivät lisäämään politiikan tehokkuutta vaikuttamalla suureen yleisöön ottamalla huomioon myös erilaisten kognitiivisten kykyjen vaikutuksen kuluttajien odotuksiin ja taloudellisiin valintoihin.

Lähdeviitteet

D’Acunto, F., Hoang, D., Paloviita, M. and Weber, M. (2019) Cognitive abilities and inflation expectations, AEA Papers and Proceedings, Vol. 109, 562 – 566.

D’Acunto, F., Hoang, D., Paloviita, M. and Weber, M. (2022) IQ, Expectations and Choice, Review of Economic Studies.

Avainsanat

[inflaatio-odotukset](#), [ennakoiva viestintä](#), [tutkimus](#), [rahopolitiikka](#)