

Р. С. Сащeko

*Белорусский государственный университет,
Минск, Беларусь, romansashcheko@gmail.com*

ЭКОНОМИКО-ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ

Статья посвящена актуальной теме современности – управлению и оценке рисков с позиции экономико-поведенческого подхода. Представлены исследования Д. Канемана и А. Тверски в области когнитивных и психофизических факторов, влияющих на принятие решений в условиях риска. Выявлены основные этапы принятия решений. Обосновывается роль эвристик и фрейминг-эффектов на распределение субъективной вероятности.

Ключевые слова: поведенческая экономика, теория эвристик, теория перспектив, рациональность, риск, эффект якоря, эффект доступности, репрезентативность, фрейминг-эффект

R. Sashcheko

*Belarusian State University, Minsk, Belarus,
romansashcheko@gmail.com*

ECONOMIC AND BEHAVIORAL APPROACH TO RISK MANAGEMENT

The article is devoted to the current topic of modernity-risk management and assessment from the point of view of the economic and behavioral approach. The article presents the research of D. Kahneman and A. Tversky in the field of cognitive and psychophysical factors influencing decision-making in risk conditions. The main stages of decision-making are identified. The role of heuristics and framing effects on the distribution of subjective probability is justified.

Keywords: behavioral economics, heuristic theory, perspective theory, rationality, risk, anchor effect, accessibility effect, representativeness, framing-effect

Основным видом интеллектуальной деятельности субъектов в экономической сфере и бизнесе является принятие и реализация управленческих решений. В теории принятия решений выделяют два основных подхода: нормативный, основанный на расчетах, строгой логике, формальных правилах принятия решений и дескриптивный (описательный), основанный на личностных убеждениях, ценностных приоритетах и предпочтениях. Нормативный подход в теории принятия решений основывается на модели полной рациональности экономического субъекта, а дескриптивный подход на модели ограниченной рациональности. Антагонизм нормативного и дескриптивного подходов определяет исход принятия решений и выбора в условиях неопределенности и риска.

Неоклассическое направление в экономической науке, традиционно использует допущение о полной рациональности, и принципа максимизации, согласно которому хозяйствующие агенты, принимающие экономические решения, имеют четко определенные цели (например, максимизация полезности, прибыли) [1, с. 97]. Такая стратегия поведения свойственна абстрактной модели «человека экономического», сконструированной А. Смитом и в последующем развитая в теории Дж. С. Милля, которая характеризует поведение экономических субъектов при принятии решений как рациональное, т. е. принятие решений осуществляется в стремление свести

к минимуму неизбежные риски в экономической деятельности и выборе самого результативного варианта из имеющихся альтернатив [2, с. 35]. Однако очевиден тот факт, что в экономической деятельности человек не всегда склонен действовать рационально. Лауреат Нобелевской премии по экономике Г. Саймон предложил концепцию ограниченной рациональности, которую противопоставил неоклассической модели экономического поведения, обратив внимание на то, что в реальности экономические агенты стремятся не максимизировать ожидаемую полезность и прибыль, а добиться такого варианта решения, который обеспечит наиболее приемлемый, но не обязательно максимальный результат. Г. Саймон отмечает, что экономическое поведение и принимаемые решения хозяйствующих субъектов, могут быть только ограниченно рациональным, т. к. человек не имеет достаточных когнитивных ресурсов для обработки имеющейся информации во всей ее полноте и расчета всех вариантов выбора [3, с. 81].

Исходя из теории Г. Саймона, следует вывод, что рациональный индивид, принимая решение в условиях риска должен максимизировать ожидаемую полезность и при этом адекватно оценивать вероятности наступления различных будущих событий. При расчете этих вероятностей он должен использовать всю доступную на данный момент информацию. Неспособность экономического субъекта использовать и обрабатывать информацию в короткие сроки в полном объеме, является одним из наиболее очевидных признаков нерационального поведения.

Многие низкоэффективные решения, принимаемые в сфере экономики и бизнеса связаны с ошибками (причем не случайными, а вполне определенными), которые совершаются в процессе принятия и реализации управленческих решений. Изучение характера этих ошибок привело к созданию концептуально нового направления в экономической теории – теории эвристик или когнитивных искажений в поведенческой экономике, которая исследует процессы принятия решений на индивидуальном и коллективном уровнях.

Существенный вклад в развитие поведенческой экономики внесли Д. Канеман и А. Тверски, исследовательская программа которых, сформировалась на стыке математики, экономики, психологии и философии. Для экономической науки, новаторская роль Д. Канемана и А. Тверски, заключается прежде всего в особом способе конструировании экономической теории. Традиционно, при построении экономической теории, экономисты используют удобную формальную модель их которой, в последующем формируются положения теории, так например, модель «*homo economicus*», которая порядка последних трех столетий является методологической основой изучения рыночных отношений. Авторы теории эвристек при построении экономико-поведенческой теории исходили из экспериментальных данных, изучая особенности поведения экономического субъекта переходили к формальному описанию, а затем формулировали основные постулаты теории.

Исследования Д. Канемана и А. Тверски, главным образом были сосредоточены на механизмах принятия решений в ситуации неопределенности и риска. Для объяснения феноменов иррационального поведения Д. Канеман и А. Тверски предложили теорию перспектив (*prospect theory*). Теория перспектив, описывает поведение экономических агентов при принятии решений в условиях риска, т. е. то, как хозяйствующий субъект осуществляет выбор между альтернативами с известными вероятностями. Основной постулат теории перспектив гласит, что в своем выборе индивид не максимизирует полезность от принятого решения, а выбирают вариант с наибольшей психологической перспективой [4]. В результате серии проведенных экспериментов были получены следующие эмпирические данные:

– выявлено асимметричное восприятие прибылей и потерь: люди переживают за свои проигрыши сильнее, чем за эквивалентные выигрыши (примерно в 2 раза), поэтому для них первостепенно важно выбрать вариант с наибольшим уровнем психологической комфортности, только затем они учитывают выгодность;

- люди склонны ошибаться при оценке вероятности: они недооценивают вероятность событий, которые скорее всего произойдут, и переоценивают гораздо менее вероятные события;
- разное отношение к риску в области потерь и выгод: неприятие риска в случае выгод и склонность к риску в случае потерь;
- неспособность человека верно оценить будущую выгоду в абсолютном выражении, поскольку человек оценивает в сравнении с общепринятым стандартом или привычным уровнем доходов, пытаясь избежать ухудшения своего положения [5, с. 48–50].

Согласно теории перспектив, процесс принятия решений проходит в два этапа: этап редактирования и этап оценки. На этапе редактирования осуществляется первичный анализ имеющихся альтернатив в целях упрощения и последующей оценки принятия решения. На этапе оценки, обработанные и представленные в подходящем виде альтернативы оцениваются, выносятся окончательное решение в пользу альтернативы, оцененной выше. На каждом этапе человек использует подсознательный прием для упрощения процесса анализа сложных ситуаций и вероятностей, получивший название – эвристика. На этапе редактирования, эвристики помогают вообразить информацию в более простом, понятном и сжатом виде, что облегчает оценку полезности альтернатив на этапе оценки. Д. Канеман и А. Тверски отмечают, что эвристики имеют место в когнитивных процессах, по причине ограниченности способности человека к вычислению и обработки большого пласта необходимой информации [6].

Предполагается, что в подсознании человека эвристик может быть достаточно много. В работе «Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения», авторы обратили внимание на три из них: эффект якоря, эффект доступности и репрезентативность.

Эффект якоря, или эвристика привязки и корректировки, означает привязку оценки возможности некоторого события к точке отсчета, которая была получена ранее. Авторы отмечают, что человеку свойственно концентрироваться на своем первоначальном выборе, а затем принимать решения, согласующиеся с ним. Как правило, эвристика привязки проявляется в том, что на решение человека влияет случайная и несодержательная догадка, которая первой приходит на ум при постановке задачи. При этом первоначальный выбор может быть случайным, зато последующая линия поведения будет вполне закономерной [6].

Под эвристикой доступности понимается оценка возможных будущих событий исходя из тех примеров и событий, которые могли всплыть в памяти индивида. Данный вид эвристики проявляется в том, что для человека наиболее вероятными кажутся те события, которые ему знакомы или имели место в прошлом, несмотря на тот факт, что вероятность такого же исхода достаточно мала.

Под эвристикой репрезентативности, или эффектом негативной приманки, понимается мыслительные действия человека, когда выводам, полученным на основе аналогии, приписываются свойства вероятностных оценок.

Изучая иррациональное экономическое поведение, авторы приходят к выводу, что на принятие экономических решений сильное влияние оказывают психологические фреймы. «Фрейминг-эффект» или эффект обрамления – когнитивное искажение, при котором форма подачи информации влияет на ее восприятие человеком. Так, например, одно и то же утверждение в зависимости от формулировки и смысловых акцентов может быть представлено как в негативном, так и в позитивном контексте, в качестве выгоды или потери.

Таким образом, исследования, проведенные А. Тверски и Д. Канеманом, позволили понять глубже механизмы функционирования психических процессов при принятии решений и создать полноценную дескриптивную модель поведения индивида в условиях риска. Полученные эмпирические данные позволили сделать основные ключевые выводы: во-первых, психологические фреймы, эвристики и опыт индивида, принимающего решение, имеют большое влияние на распределение субъективной вероятности; во-вторых, в риске всегда заложена некоторая субъективная

величина, зависящая от индивидуальной субъективной оценки вероятности; в-третьих, в большинстве случаев лица принимающие решения не склонны к риску, и как правило, равное изменение выгод и потерь имеет неравное значения для субъекта; в-четвертых, преодолеть противоречие между нормативной и описательной моделями поведения человека.

Список использованных источников

1. Барсук, И. А. Генезис и эволюция экономического знания как философско-методологическая проблема / И. А. Барсук // Философия и социальные науки. – 2015. – № 3. – С. 96–100.
2. Сащeko, Р. С. У истоков методологии экономической науки: Н. У. Сениор и Дж. С. Милль / Р. С. Сащeko // Журнал Белорус. гос. ун-та. Философия. Психология. – 2020. – № 2. – С. 33–39.
3. Сащeko, Р. С. Модели рациональности в экономической науке / Р. С. Сащeko // Философия и экономика в эпоху цифровой трансформации : тез. докл. по материалам Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 15 дек. 2020 г. / под ред. А. А. Головач [и др.] ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск : БГЭУ, 2020. – С. 79–83.
4. Канеман, Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24, № 4. – С. 31–42.
5. Борисов, А. Ю. Поведенческая экономика как направление современной экономической мысли : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. Ю. Борисов. – М., 2019. – 175 л.
6. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития / под ред. Г. Журавлёвой, Н. Манохиной, В. Смагиной. – Тамбов : Изд. дом ТГУ имени Г. Р. Державина, 2016. – 340 с.