
ПРОЯВЛЕНИЕ РИСКА В ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ЭФФЕКТАХ

Меняйло Галина Владимировна, канд. экон. наук, доц.

Воронежский государственный университет, Университетская пл., 1, Воронеж, Россия, 394006; e-mail: mgalina27@mail.ru

Цель: статья посвящена исследованию природы и детерминант рисков, которые проявляются в эффектах поведенческой экономики. *Обсуждение:* в связи с наличием различных подходов к толкованию риска возникает необходимость исследования рационального и поведенческого подхода, а также характерных особенностей поведенческой экономики, позволяющих выявить основные причины риска и выделить основные этапы процесса управления рисками. *Результаты:* в статье выявлены основные причины риска, скрытые в поведенческих эффектах, сформулированы рекомендации на этапе оценки риска и предложены стратегии управления рисками.

Ключевые слова: риск, управление рисками, поведенческий эффект, поведенческая экономика.

DOI: 10.17308/meps.2015.5/1226

1. Применение рационального и поведенческого подхода к определению риска

В научной литературе выделяется два подхода к определению рисков: статистический (рациональный) и поведенческий (динамический). Риск в соответствии со статистическим или рациональным подходом трактуется как вероятность (возможность) наступления неблагоприятного события или количественная мера такого события (ущерб). При этом поведение человека рассматривается как прогнозируемое, исход всех событий и поступков считается предсказуемым, а проблема риска сводится к нахождению способа более или менее точной оценки вероятности неблагоприятного события и величины связанного с ним ущерба. В рамках поведенческого подхода риск трактуется как поведенческая категория, то есть как отношение человека к ожидаемым событиям с учетом их возможной опасности [3].

Стандартный подход, принятый в экономической теории, предполагает полную рациональность экономических агентов. Когда экономисты говорят о «полной рациональности», то имеют в виду несколько вещей: во-первых, что индивиды обладают четко структурированными предпочтениями (целями) и что, принимая решения, они стремятся к их максимально полному

удовлетворению; во-вторых, что они не делают ошибок (систематических) при подсчете выгод и издержек, связанных с различными вариантами выбора; в-третьих, что в ситуациях, характеризующихся неопределенностью, они оказываются способны строить вероятностные оценки возможных исходов, используя для этого всю доступную информацию, и что пересмотр этих оценок осуществляется ими сразу по мере поступления новых данных. Рациональный выбор в условиях риска определяется теорией ожидаемой полезности, одним из важных выводов которой является то, что рациональный индивид 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 использовать ее полностью является одним из наиболее очевидных признаков нерационального поведения [2].

«Ортодоксальная» теория ожидаемой полезности была подвергнута критике в 1970-е годы известными психологами А. Тверски и Д. Канеманом, предложившими альтернативную концепцию принятия решений в условиях неопределенности, получившую название «теория перспектив». Данная теория дала начало бихевиористскому повороту в экономической теории, а именно развитию «новой» поведенческой экономики.

Предшественницей «новой» поведенческой экономики можно считать «старую» поведенческую экономику 1950-1960-х годов, связанную с именами таких исследователей, как Г. Саймон и Дж. Катона [2].

Г. Саймон выступал против базовых методологических принципов относительно экономического поведения человека. Он не считал, что человек в своей деятельности стремится максимизировать полезность, и кроме того, поведение человека в экономической сфере вообще не является рациональным. Г. Саймон заключил, что люди и фирмы ставят перед собой в качестве цели не максимизацию прибыли, а нахождение приемлемых решений возникающих перед ними сложных проблем. Эти утверждения опровергали многие теоретические положения экономической теории, поэтому исследования Г. Саймона встретили ожесточенную критику таких видных экономистов, как Дж. Стиглер, М. Фридман и др. [6].

Дж. Катона был первым, кто ввел в употребление сам термин «поведенческая экономика». Он, как и Г. Саймон, считал неоклассическую априористскую модель рационального поведения явно нереалистичной. При этом отмечал, что в отличие от чистых теоретиков – «мы не должны с самого начала предполагать, что рациональное поведение имеет место... Нам следует изучать экономическое поведение таким, каким оно предстает перед нами в реальности. Описывая и классифицируя различные реакции, как и обстоятельства их порождающие, мы всегда должны задаваться вопросом, вправе ли эти реакции называться «рациональными» и, если да, то до какой степени» [2].

Рассмотрим основные черты «старой» и «новой» поведенческой экономики (табл. 1)

Таблица 1

Отличительные положения «старой» и «новой» поведенческой экономики

Характерные черты	
«Старая» поведенческая экономика	«Новая» поведенческая экономика
Концепция ограниченной рациональности (Г. Саймон, Дж. Катон)	Теория перспектив (А. Тверски и Д. Канеман)
<ul style="list-style-type: none"> – нет готовых альтернатив решения проблем, особенно в сфере бизнеса; – решения принимаются в основном в условиях риска и неопределенности; – ситуации неопределенности в хозяйственной сфере никоим образом нельзя упростить до ситуаций риска; – в случае повторения ситуации индивид не всегда будет выбирать альтернативные решения, так как весьма ограничен в информации и в счетных способностях; – индивид не может охватить весь спектр влияющих факторов, так же как и не может дать им оценку из-за психических особенностей памяти; – принимаемые решения являются удовлетворительными в данной ситуации, но не наилучшими. 	<ul style="list-style-type: none"> – асимметричное восприятие прибылей и потерь: потери воспринимаются гораздо сильнее, чем выигрыши (примерно в 2 раза); – разное отношение к риску в области потерь и выгод: неприятие риска в случае выгод и склонность к риску в случае потерь; – точка субъективного нуля зависит от «контекста» (ожиданий, базы сравнения); – оценивается не абсолютный уровень богатства, а его изменение; – искаженное восприятие вероятности.

Сравнивая исследовательские программы «старой» и «новой» поведенческой экономики, нельзя не заметить, что первая ставила перед собой гораздо более амбициозные цели, чем вторая, пытаясь заменить конвенциональную модель рационального выбора принципиально иной теоретической моделью. Можно сказать, что если «старая» поведенческая экономика противопоставляла модели максимизирующего поведения модель нематимизирующего поведения, то «новая» противопоставляет модели максимизирующего поведения модель максимизирующего поведения с учетом отклонений, возникающих при определенных специфических условиях [2].

2. Выявление риска в поведенческих эффектах

Многие отклонения в модели максимизирующего поведения могут рассматриваться как проявления одновременно и интеллектуальной ограниченности и недостаточного самоконтроля. Список когнитивных и поведенческих ошибок, зафиксированных и описанных исследователями-бихевиористами, велик и непрерывно пополняется [2]. Мы рассмотрим наиболее часто обсуждаемые в литературе поведенческие эффекты, которые представляют некоторые отклонения от закономерности, «нормального» хода экономических процессов, обнаруженные по результатам эмпирических исследований в рамках изучения поведенческой экономики, и выделим проявляющиеся в них риски (табл. 2).

Риск в поведенческих эффектах: причины и управление

Поведенческие эффекты	Причина риска	Управление риском
Эффект привязки	Привязывание к определенному критерию, показателю или решению	Следует рассматривать и оценивать альтернативные варианты развития, не ориентируясь только на единственный критерий или показатель
Эффект доступности	Придание большого значения впечатляющей, эмоционально окрашенной информации, которая была получена по личным каналам, чем безличной информации (цифры, статистика, отчеты...)	Проводить оценку рисков, используя статистические методы.
Закон малых чисел	Преувеличенная вера в маленькие выборки.	Необходимо рассматривать большие выборки для снижения риска до приемлемого уровня
Эффект владения	Склонность человека оценивать благо, которым он владеет, гораздо выше, чем то, что ему не принадлежит. Неприятие потерь.	Следует придерживаться концепции приемлемого риска, оценивать вероятные благоприятные возможности, реализовывать консервативную стратегию управления рисками, которая в отличие от осторожной стратегии позволит рисковать меньшим ради большего.
Эффект определенности и возможности (четырёхчастная система)	Придание большего значения выгодам и потерям, нежели общему благосостоянию, а также отличие веса решений, приписанных по итогам событий, от вероятностей их наступления.	Не следует переоценивать перспективы и шансы, а также придавать излишний вес оценкам и решениям, поскольку систематические отклонения от ожидаемой величины в совокупности дорогостоящи, и это правило действует как при неприятии риска, так и при стремлении к нему.

3. Заключение

Итак, можно обобщить основные причины риска, проявляющиеся в эффектах поведенческой экономики:

- отсутствие возможности или желания использовать статистические данные, что ведет к рассмотрению малых выборок события и эмоционально окрашенной информации, а также привязыванию к одному показателю при принятии решений;

- неправильная оценка результатов возможных решений, а именно выгод и потерь, а также вероятности их осуществления.

Данные причины указывают, что в процессе управления рисками необходимо особое внимание уделять этапу оценки риска, который должен строиться на следующих положениях:

- использовать статистические методы оценки рисков;
- учитывать и оценивать альтернативные варианты развития событий;
- основываться на репрезентативных выборках.

Учитывая, что склонность к риску может быть различной, можно выделить осторожную, консервативную и рискованную стратегии управления рисками. Это, с одной стороны, несколько противоречит эффекту владения, который проявляется в склонности человека оценивать благо, которым он владеет, гораздо выше, чем то, что ему не принадлежит и соответственно в неприятии потерь и риска, что говорит о том, что человек в данном случае не пойдет на риск и будет придерживаться осторожной стратегии в управлении рисками. С другой стороны, существуют консервативная и рискованная стратегии, которые можно объяснить не только эффектом определенности и возможности, заключающимся в придании большего значения выгодам и потерям, но и непосредственно стремлением человека к риску.

Исходя из того, целесообразно использовать консервативную стратегию управления риском, которая основывается на «концепции приемлемого риска» [4, 7] и представляет определение приемлемого уровня риска, соответствующего определенному балансу между ожидаемой выгодой и угрозой потерь.

Список источников

1. Канеман Д. *Думай медленно...решай быстро*. Москва, АСТ, 2013.
2. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть II // *Вопросы экономики*, 2013, no. 10, с. 28-46.
3. Мамон Н.В., Немиров А.Л. *Теоретико-методологические основы управления рисками в социально-экономических системах*. Кострома, КГТУ, 2009.
4. Меняйло Г.В. Формализация процесса риск-менеджмента в организации // *Современная экономика: проблемы и решения*, 2010, no. 1 (1), с. 56-61.
5. Меняйло Г.В. Управление негативными и положительными рисками // *Сборник статей двенадцатой международной научно-практической конференции «Управление изменениями в социально-экономических системах»*. Воронеж, 2013, с. 139-142.
6. Светуных М.Г., Светуных С.Г. *Предпринимательство и инновации*. Ульяновск, УлГТУ, 2010.
7. Menyaylo G.V. Theoretical and methodological aspects of risk management // *IV International Symposium Engineering Management and Competitiveness (EMC 2014)*, Zrenjanin (Republic of Serbia), 2014, pp. 93-98.

ON RISK IN BEHAVIORAL EFFECTS

Menyailo Galina Vladimirovna, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof.

Voronezh State University, University sq., 1, Voronezh, Russia, 394006;
e-mail: mgalina27@mail.ru

Purpose: paper is devoted to the problem of researching risks in behavioral effects. *Discussion:* there are different approaches to the definition of risk and it is make to research rational and behavioral approaches and distinctive features of behavioral Economics. This will allow to identify the main causes of risk and the main stages of the risk management process. *Results:* we reveal the main causes of risk in behavioral effects and suggest recommendations at the stage of risk assessment also offer some risk management strategies.

Keywords: risk, risk management, behavioral effect, behavioral economics.

Reference

1. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux, 2011.
2. Kapeliushnikov R.I. Povedencheskaia ekonomika i «novyi» paternalizm. Chast' II. *Voprosy ekonomiki*, 2013, no. 10, pp. 28-46. (In Russ.)
3. Mamon N.V., Nemirov A.L. *Teoretiko-metodologicheskie osnovy upravleniia riskami v sotsial'no-ekonomicheskikh sistemakh*. Kostroma, KGTU, 2009. (In Russ.)
4. Meniailo G.V. Formalizatsiia protsessa risk-menedzhmenta v organizatsii. *Sovremennaia ekonomika: problemy i resheniia*, 2010, no. 1 (1), pp. 56-61. (In Russ.)
5. Meniailo G.V. Upravlenie negativnymi i polozhitel'nymi riskami. *Sbornik statei dvenadtsatoi mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Upravlenie izmeneniami v sotsial'no-ekonomicheskikh sistemakh»*. Voronezh, 2013, pp. 139-142. (In Russ.)
6. Svetunkov, M.G., Svetunkov, S.G. *Predprinimatel'stvo i innovatsii* [Entrepreneurship and innovation]. Ulyanovsk, Ulyanovsk St. Tech. Univ., 2010.
7. Menyailo G.V. Theoretical and methodological aspects of risk management // *IV International Symposium Engineering Management and Competitiveness* (EMC 2014), Zrenjanin (Republic of Serbia), 2014, pp. 93-98.