

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Человеческий фактор в процессе принятия финансовых решений

Шатыбелко Ирина Олеговна

Студент

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет
государственного управления, Москва, Россия*

E-mail: shatybelko@inbox.ru

В последние сто лет, начиная с Элтона Мэйо [5] и Мэри Фоллет [6], психология постоянно внедряется в другие науки. Это ждёт любую науку, сопряжённую с деятельностью человека. Можно искать закономерности, выводить законы или находить решения, но ничто не будет действовать наверняка, так как поведение человека в той или иной ситуации так до конца и не исследовано. Не оставило без внимания «знание о душе» и финансовую науку.

Основу большинства классических финансовых теорий и моделей составляет предположение о том, что поведение субъектов на рынке рационально. Многие из них базируются на теории ожидаемой полезности Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна, опубликованной в 1944 году. Одним из основных выводов этой теории является тот факт, что рациональный индивид должен максимизировать ожидаемую полезность [1].

Продолжением теории ожидаемой полезности можно считать теорию рациональных ожиданий, разработанную в 1961 году Джоном Мутом. Суть этой концепции заключается в том, что поведение экономического агента всегда рационально, хоть и субъективно. Участники рынка всегда действуют разумно и не совершают очевидных и систематических ошибок. Ошибки, если и есть, носят случайный характер.

Но действительно ли поведение субъектов рационально?

В ответ на теорию ожидаемой полезности в 1979 году Даниэль Канеман и Амос Тверски разработали теорию перспектив. Эта теория основана на результатах сотен экспериментов, в ходе которых людям предлагалось совершить выбор между двумя вариантами действий в условиях неопределённости и риска [2]. В результате учёные пришли к выводу, что, принимая решения в условиях неопределённости, люди стремятся ни к увеличению прибыли, а к ликвидации потерь.

Люди больше доверяют точной, доступной им информации, чем какой-либо другой, тем самым они переоценивают то, что уже знают. Люди отторгают инородные знания, при принятии решений основываются на известных им данных и опровергают пусть новые, но общепризнанные истины. Канеман и Тверски пришли к выводу, что участники рынка становятся жертвами уверенности в себе [3].

На основе этой и других теорий оказывается, что, действуя в условиях неопределённости и риска, люди подвергаются влиянию иллюзий, эмоций, ошибочного восприятия информации и прочих иррациональных факторов. «Много людей читают лишь заголовки и слишком легко верят тому, что читают. Хороший спекулянт должен читать между строк и видеть, о чём действительно пишут в новостях», – поучал своих сыновей Джесси Ливермор, известный трейдер XX века (Livermore, 2010, 149). В целях получения свежей и нужной информации он каждый день отводил утренние часы прочтению газет [4].

Проиллюстрировать важность своевременного восприятия полученной информации можно следующим примером. Рынок жестких дисков очень пострадал осенью 2011 года от наводнения в Таиланде, в котором концентрируется 25% мирового производства жестких дисков. Цены повсеместно повысились в 1,5-2 раза. Предпосылки катастрофы начались ещё в июле, тогда как цены начали меняться только к октябрю. Однако многие так и не воспользовались этим знанием.

В последнее время массовую известность получил феномен Базермана. Каждый год профессор Макс Базерман из Гарварда продаёт своим студентам 20 долларов. Правила просты – купюру получит человек, предложивший за них максимальную цену. Но есть одно условие: человек, который был сразу за победителем, должен отдать профессору сумму, которую предлагал. Рекорд профессора Базермана составляет 204 доллара за купюру. Результат таков: боязнь потерь ведёт ещё к большим потерям [8].

Часто страх является главным источником принятия неверных решений. Страх потерь объясняет, почему некоторые инвесторы слишком рано продают прибыльные акции, а убыточные удерживают слишком долго. «Лучший инвестор тот, у которого поврежден мозг», – гласит заголовок статьи Джейн Спенсер [7]. Люди, у которых нарушена способность испытывать эмоции, могут принимать лучшие финансовые решения, так как они легче идут на риск и меньше переживают из-за понесенных убытков.

В западном обществе доминирует мысль о том, что мы должны отделять разум от эмоций. Но научные исследования показывают, что такое разделение не только невозможно, но и нежелательно [3]. Страх – это инстинкт выживания для защиты от хищников. В соответствии всё с тем же исследованием, люди, не испытывающие эмоций, легко поддаются на обман со стороны других. Да и уклонение от излишних рисков – это не только упущенные возможности, но и защита от банкротства.

Примеров влияния иррациональных факторов на принятие финансовых решений много и в повседневной жизни. Как часто скидки влияют на наше потребительское поведение? Иногда люди приобретают вещь лишь потому, что она стоит дешевле обычного, и, к сожалению, не задумываются, нужна ли она им на самом деле.

Другой показательный пример: кредитное поведение. Что движет людьми брать всё новые и новые кредиты? Со временем у человека появляется желание владеть всё большим. Почему бы и нет? Банки предоставляют сейчас такую возможность. На мой взгляд, проблема заключается в том, что люди не видят самих денег. Они видят кредитную карту, а в случае оформления кредита в магазине они просто приходят, подписывают бумаги и уходят вместе с товаром. Нет ощущения, что Вы потратили деньги. В некоторых случаях это объясняет бездумное использование кредитных услуг банков.

Одним из факторов, которые делают рынок нестабильным, а информационную среду – неопределенной, является человек. Если бы не эмоции, то поведение на рынке можно было бы просчитать. Можно было бы вывести формулы, найти зависимости. Но человек поступает иррационально. «Математика не избавит Вас от неопределенности» (Covel, 2011, 93). Именно поэтому так сложно делать прогнозы, строить планы на будущее. Именно поэтому рынок становится таким интересным объектом для изучения.

Литература

1. Ващенко Т.В. Современные теории поведенческих финансов // Финансовый менеджмент. 2006. No. 2.

2. Ващенко Т.В., Лисицына Е.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // Финансовый менеджмент. 2006. No. 1.
3. Ковел М. Биржевая торговля по трендам. Как заработать, наблюдая тенденции рынка. СПб., 2011.
4. Ливермор Дж. Торговля акциями. Классическая формула тайминга, управления капиталом и эмоциями. СПб., 2010.
5. Мэйо Дж.Э. Человеческие проблемы индустриальной цивилизации. 1933.
6. Фоллет М.П. Динамичное администрирование. 1941.
7. Spencer J. Lessons From The Brain-Damaged Investor // The Wall Street Journal. 2005. July 21.
8. Психология: <http://www.psychology.su/2009/02/17/dollar/>