

Солодучін С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та менеджменту
Запорізької державної інженерної академії*

Шайтанова Є. С.

*аспірант кафедри економіки та інформаційних технологій
Запорізької державної інженерної академії*

Solodukhin S. V.

*PhD, Associate Professor,
Dean of the Institute of Economics and Management
Zaporizhzhia State Engineering Academy*

Shaytanova E. S.

*Postgraduate student of Economics and Information Technology
Zaporizhzhia State Engineering Academy*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ОБ'ЄКТАМИ

MODERN APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF BEHAVIORAL FACTORS IN THE MANAGEMENT OF ECONOMIC OBJECTS

Анотація. У статті розглянуто сучасні підходи вчених до впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами. Обґрунтовано необхідність уваги до поведінкового аспекту прийняття рішень в управлінні економічними об'єктами. Виявлено, що, знаючи основні причини нерациональних дій економічних агентів, можна передбачити і контролювати подібні ситуації, в результаті чого уникати негативних наслідків «неправильної поведінки».

Ключові слова: поведінкова економіка, економічна психологія, прийняття рішень, ірраціональний початок, нерациональна поведінка.

Постановка проблеми. В різних галузях своєї діяльності люди діють під впливом стереотипів мислення, ілюзій сприйняття, упереджених думок, помилкового аналізу інформації та інших суб'єктивних поведінкових факторів, які в сукупності чинять сильний вплив на процес прийняття рішення економічного характеру.

Проведені емпіричні спостереження економічних агентів і тестування моделей, запропоновані класичною теорією, показали [1, с. 232], що використовувані у практиці теорії та моделі управління економікою інколи не дають змоги будувати коректні прогнози на реальних ринках. Однією з причин недостатньої прогностичної сили моделей стала слабка увага класичної теорії до поведінкового аспекту прийняття рішень економічними об'єктами. При цьому ступінь нерациональності поведінки гравців на ринку істотна і постійно зростає із розширенням їх доступу до торгів, поширенням Інтернету, збільшенням масштабів і взаємозв'язку ринків. Отже, без урахування поведінкових аспектів наявні моделі не дають можливості розробляти ефективні економічні стратегії. Західна економічна наука вирішує це питання, використовуючи концептуальні положення теорії поведінкової економіки, а в сучасній вітчизняній економічній літературі питання аналізу та обліку поведінкових факторів ще не знайшли достатнього відображення.

У роботах [1, с. 36; 2, с. 82] поведінкові фінанси (BF – Behavioral Finance) розглядають як окремий напрям в «іраціональних фінансах». Поведінкові фінанси є політичною течією, в межах якої розглядається синтез класичних теорій і нових концепцій аналізу, моделювання та прогнозування

динаміки ринку капіталу, що враховують непередбачувані прояви ірраціональності на фондовому ринку.

Свій розвиток Behavioral Finance отримали порівняно недавно: перші емпіричні дослідження з'явилися на початку 1980-х рр., а перші теоретичні роботи, де є спроби пояснити їх, – лише в середині 1990-х рр. Початком розвитку теорії вважається «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику» [1,3], авторами якої є Деніел Канеман і Амос Тверські (1979 р.).

Особливостями прийняття економічних рішень є те, що люди приймають рішення і діють під впливом стереотипів, упереджень, помилок в аналізі інформації і звичайних емоцій. Основні досягнення поведінкової економіки дають змогу виявити ці можливі помилки та систематизувати їх, встановити джерела виникнення відхилень у поведінці та потенційно можливі наслідки такої нерациональної поведінки. Таким чином, поведінкова економіка – це свого роду рекомендація для учасників ринку про те, як поводитися основна маса агентів, яких дій потрібно уникати і яку стратегію обрати для того, щоб максимізувати свій вигравш та збільшити дохід. Саме тому проблема аналізу підходів сучасних учених до впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами є актуальною проблемою сучасної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу поведінкових факторів займалася значна кількість учених, найбільший внесок зробили нобелівські лауреати:

– Д. Акерлоф, М. Спенс, Д. Стігліц – «За аналіз ринків з асиметричною інформацією», 2001 р. [4];

– Д. Канеман, В. Сміт – «За дослідження в області прийняття рішень і механізмів альтернативних ринків», 2002 р. [3];

– Т. Шеллінг – «За поглиблення нашого розуміння сутності конфлікту і співробітництва шляхом аналізу теорії ігор», 2005 р. [5];

– Р. Шиллер, Ю. Фама, Л. Хансен – «За емпіричний аналіз зміни цін на активи», 2013 р. [6].

Узагальнюючи результати робіт різних дослідників, отримані за багато років вивчення ними цієї проблеми, можна дійти висновку, що всі суб'єктивні чинники, що визначають нерациональну поведінку учасників ринку, можна розділити на дві групи (одна з численних класифікацій) [2; 7]:

- фактори невірної оцінки наявної інформації;
- емоційні (психологічні) чинники.

На практиці обидві групи факторів викликають цілу низку так званих «ефектів», що лежать в основі нерациональних дій учасників ринку в умовах невизначеності і ризику.

Корисно навчитися розуміти і передбачати дії інших учасників ринку (як партнерів, так і конкурентів), обертаючи собі на користь будь-які відхилення від «правильної» або «раціональної» лінії поведінки.

Актуальність, теоретичне і практичне значення та недостатня розробленість означених проблем зумовили вибір теми дослідження.

Метою статті є аналіз підходів сучасних вчених до впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами.

Виклад основного матеріалу. В основі теорії Адама Сміта лежить така думка: учасники ідеального вільного ринку прагнуть раціонально задовольнити свої економічні інтереси, максимально використовуючи всі взаємовигідні можливості, щоб виробляти товари і обмінюватися ними один з одним, і це приводить до повної зайнятості.

Сміт сформулював концепції «економічної людини» і «природного порядку». Він вважав, що людина є осно-

вою всього суспільства, і досліджував поведінку людини з її мотивами і прагненням до особистої вигоди. Природний порядок в уявленні Сміта – це ринкові відносини, в яких кожна людина засновує свою поведінку на особистих та корисливих інтересах, сума яких і утворює інтереси суспільства. У теорії Сміта [3, с. 263] такий порядок забезпечує багатство, благополуччя і розвиток як окремої людини, так і суспільства загалом.

Найвідоміший афоризм Сміта – «невидима рука ринку» – фраза, яку він використовував для демонстрації автономності та самодостатності системи, заснованої на егоїзмі, який є ефективним важелем у розподілі ресурсів. Суть її полягає в тому, що власна вигода досяжна лише через задоволення чужої потреби. Таким чином, ринок «підштовхує» виробників до реалізації інтересів інших людей, а всіх разом – до зростання багатства всього суспільства. Ресурси ж при цьому під впливом «сигнальної системи» прибутку переміщуються через систему попиту та пропозиції у ті сфери, де їх використання найбільш ефективне.

Праця Адама Сміта не пояснює постійні коливання в економіці, а головний його постулат (що потреби втручання держави в економіку немає або майже немає) не є обгрунтованим.

Адам Сміт справедливо виходить з того, що люди свідомо переслідують свої економічні інтереси. Але теорія Сміта випускає з уваги те, що вони можуть керуватися і неекономічними мотивами, вести себе нерационально і наполягати на своїх помилках, тобто не приймає до уваги ірраціональність (рис. 1).

У книгах з макроекономіки [8, с. 3] міститься багато прикладів відхилення від ідеї Адама Сміта про те, що всі завжди розуміють один одного і контракти завжди укладаються між «раціональними» людьми, якими керують винятково економічні інтереси.

З позиції Джона Мейнарда Кейнса економіка визначається не тільки раціональними діями учасників, які «за помахом невидимої руки» вступають у взаємовигідні



Рис. 1. Періодизація підходів до аналізу впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами

економічні відносини. Кейнс визнавав, що економічна діяльність має здебільшого раціональну мотивацію, – але також і те, що значна частина цієї діяльності зумовлена «іраціональним початком», або іраціональними спонукальними імпульсами. Навіть переслідуючи свої економічні інтереси, люди не завжди раціональні. На думку Кейнса, цей самий іраціональний початок і є головною причиною як економічних коливань, так і вимушеного безробіття (рис. 1).

Отже, щоб зрозуміти економіку, треба з'ясувати, як на неї впливає іраціональний початок. Подібно до того, як «невидима рука» Адама Сміта є ключовим поняттям класичної економічної теорії, іраціональний початок Кейнса – це основа іншого погляду на економіку, що пояснює нестійкість, властиву капіталізму.

Послідовники Кейнса прибрали з його концепції все, що стосується іраціонального початку – тобто неекономічні мотиви і нелогічну поведінку,

на яких насамперед і ґрунтувалося кейнсіанське трактування Великої депресії.

Від іраціональної поведінки залишилося дуже мало, що зближує теорію Кейнса з політекономічною «класикою», поширеною тоді. Відповідно до цієї «класики» іраціонального початку взагалі не існує: люди керуються тільки економічними мотивами і діють винятково раціонально.

У 1950-1960 рр. версія «Загальної теорії» отримала практично повсюдне визнання. Але вже в 1970-ті вона знайшла серйозних супротивників в особі економістів нового покоління. Прихильники неокласичної економічної школи стверджували, що те, що залишилося від кейнсіанського іраціонального початку, ніякого впливу на економіку не має. Вони вважали, що послідовники Кейнса залишили від початкової теорії дуже багато. У сучасній макроекономіці панує їх позиція, що економісти взагалі не повинні приймати іраціональний початок до уваги.

Представники неокласичної економічної теорії [9, с. 603] – У.С. Джевонс, Л. Вальрас, Дж.Б. Кларк, І. Фішер, А. Маршалл та А. Пігу.

Неокласична економічна теорія підкорила державних і приватних аналітиків, політичних еліти, інтелектуальних лідерів і засоби масової інформації. Переконаність у тому, що держава не повинна втручатися в дії людей, які переслідують свої корисливі інтереси, стала визначати державну політику. В Англії це явище отримало назву тетчеризму, в Америці стало рейганізмом. А з цих двох країн поширилося по всьому світу.

Але тоді як вчення Кейнса та роль держави в економіці все більше піддавалися сумніву, система запобіжних заходів, вироблена на основі досвіду Великої депресії, стала непридатною.

Прихильник класичної теорії Мілтон Фрідман стверджує: «Що стосується припущень будь-якої теорії, то доречним є питання не про їх реалістичність, якої вони ніколи не мають, а про те, наскільки гарної апроксимації цього явища вони дають змогу досягти. І відповіддю на це питання є демонстрація того, як працює теорія, чи дає вона досить точні прогнози».

Незважаючи на те, що всі ми погодимося з подібним критерієм оцінки теорій, на практиці вона не дає змоги будувати коректні прогнози на реальних ринках капіталу.

Сутність теорії Фрідмана на прикладі: незважаючи на те, що воротар футбольної команди не може вирішити систему диференціальних рівнянь, що задає траєкторію польоту м'яча, він спокійно біжить на потрібне місце і ловить його. Іншими словами, він діє так, ніби він зміг вирішити цю систему рівнянь.

На конкурентних ринках іраціональні оператори швидко втрачуть свої кошти і виявляться витісненими з бізнесу раціональними учасниками (арбітражерами), які з прибутком для себе і зі збитком для іраціональних операторів використовують будь-які іраціональності, що виникають на ринку. Класичний аргумент тут також належить Мілтону Фрідману. В одній із робіт, присвячених спекуляції на валютних ринках [10, с. 16], Фрідман стверджує, що іраціональні оператори, купуючи за високими цінами і продаючи за низькими, програють раціональним операторам і зрештою взагалі втрачають весь свій статок.

Для того щоб перевірити подібну аргументацію, досить побудувати модель ринку з двома типами операторів – повністю раціональними і частково раціональними (або просто нераціональними). Подібна модель [8, с. 3] отримала назву моделі шумової торгівлі. Основний наслідок цієї моделі полягає в тому, що арбітражери не завжди у змозі знищити шум на фондовому ринку.

Ствердження про те, що іраціональні оператори через нераціональність своїх операцій швидко втрачають статок, піддається сумніву. Особливо це ми бачимо в роботах Делонга, Шляйфера, Саммерса і Вальдмана (скорочено – ДШСВ).

Раніше дослідники припускали, що на ринку існує зовнішнє джерело іраціональних операторів, з яких періодично і поповнюються невеликі ряди «іраціоналів». ДШСВ показали, що насправді іраціональні оператори можуть не тільки виживати на реальних ринках, але в деяких ситуаціях домінувати над ними і отримувати доходи, що перевищують доходи раціональних операторів (особливо в довгостроковому періоді). Проте іраціональний оператор приймає через нераціональність своїх операцій більший ризик порівняно з раціональними операторами, і так довго, як довго ринок винагороджує цей ризик, він може отримувати високі прибутки, навіть незважаючи на те, що купує за високими цінами, а продає за низькими. Саме ігнорування Фрідманом характеристики ризику операції з цінними паперами робить його висновок невірним.

Крім того, самі раціональні оператори можуть мати масу причин для копіювання руху шуму. Загалом можна з упевненістю стверджувати, що вплив ринкових сил на практиці не відповідає теоретичним припущенням, і навіть якщо іраціональні оператори й отримують нижчі прибутки порівняно з раціональними учасниками ринку, то вони, як і раніше, роблять значний вплив на процес ціноутворення.

Проблеми сучасної економічної теорії породжуються подвійністю цілей:

- визначити оптимальний вибір індивідуума;
- описати процес реального вибору індивідуума.

Класична економічна теорія добре справляється з першою стратегічною метою, але не може вирішити другу.

Розробленням чітких описових моделей фінансових ринків та їх учасників і займаються поведінкові фінанси.

Важливо знати, як же насправді працює капіталістична економіка, в якій людьми рухають не тільки раціональні мотиви, але і різні прояви іраціонального початку.

Джордж Акерлоф, багато в чому спираючись на поведінкову економічну теорію, дає новий погляд на те, як влаштована економіка. Йдеться про економіку, в якій людина – це істота, наділена невід'ємним іраціональним початком. Він пояснює, як нерозуміння економічних механізмів привело до нинішнього стану світової економіки, обвалу кредитних ринків і загрози колапсу всього реального сектора.

Оскільки іраціональний початок – невід'ємна частина повсякденного економічного життя, не втрачувати

його не можна. Акерлоф доводить це в книзі [11, с. 68] «Animal Spirits».

Ідеї, підкріплені початковим ростом фондових ринків, передаючись від людини до людини, здатні привести до наростання потоку оптимістичних прогнозів.

Формальні (математичні) моделі поведінки людини створюються і вивчаються вже понад півтора століття і все більше застосовуються як у теорії управління, економіці, психології, соціології тощо, так і під час вирішення окремих прикладних завдань.

У 1944 р. з'явилася теорія ігор – розділ прикладної математики, який досліджує моделі прийняття рішень в умовах розбіжності інтересів сторін (гравців), коли кожна сторона намагається впливати на розвиток подій у власних інтересах [12, с. 121]. Основне завдання теорії ігор полягає в описі взаємодії декількох агентів з різними інтересами, де результати діяльності (виграш, корисність тощо) кожного залежать від дій усіх [13, с. 264]. Результатом подібного опису являється прогнозування розумного результату гри – так званого рішення гри (рівноваги). Сьогодні в теорії ігор не існує універсальної концепції рівноваги – приймаючи ті чи інші припущення про принципи прийняття агентами рішень, можна отримувати різні розв'язки. Тому основним завданням

будь-якого теоретико-ігрового дослідження являється побудова рівноваги.

Мета поведінкової економіки полягає не в руйнуванні всього створеного на цю мить, а в його модифікації.

Поведінкова економіка є сьогодні досить новим розділом економіки. Незважаючи на це, поведінкова економіка набуває все більше прихильників як в академічному світі, так і серед практиків.

Висновки. Аналіз підходів сучасних учених до проблеми впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами дає змогу визначити, що реалізація ефектів нерациональності більшості гравців на ринках капіталу приводить до того, що правила прийняття інвестиційних рішень і, як наслідок, динаміка цін і розподіл прибутковості на реальних ринках істотно відрізняються від моделей ринку, сформульованих у межах класичної теорії. Значущими характеристиками ринків стають наявність «пам'яті ринку», або ефект зворотного зв'язку, надлишкова і недостатня реакція інвесторів на нову інформацію і, як наслідок, висока волатильність ринків.

Якщо виявити основні причини нерациональних дій учасників ринку, то можна передбачити і контролювати подібні ситуації, в результаті уникаючи негативних наслідків «неправильної поведінки».

Список використаних джерел:

1. Ващенко Т.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т.В. Ващенко, Е.В. Лисицына. – Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – 232 с.
2. Гладченко А. Поведенческие финансы. О том, почему человек далеко не всегда принимает рациональные решения / А. Гладченко. – Вип. 21. – 2009. – 358 с.
3. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47. – P. 263-291.
4. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм: THESIS / Дж. Акерлоф. – 1994. – Вып. 5. – 104 с.
5. Шеллинг Т. «Стратегия конфликта» (The Strategy of Conflict, 1960) русск.пер.: Шеллинг Т. Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
6. Shiller R. The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It. – Princeton University Press, 2008. – 208 с.
7. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью / Н.Б. Рудык. – М.: Дело. – 2004. – 272 с.
8. Chari V.V., Patrick J. Kehoe, and Ellen R. McGrattan 2008. – P. 3.
9. Блауг М. Неоклассическая теория денег, процента и цен // *Экономическая мысль в ретроспективе Economic Theory in Retrospect*. – М.: Дело, 1994. – С. 586-606. – XVII, 627 с.
10. Friedman M. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press. – 1953. – 16 p.
11. Akerlof George A. *Animal Spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism* / George A. Akerlof and Robert J. Shiller. – Princeton University Press. – 2009. – 243 p.
12. Губко М.В., Новиков Д.А. *Теория игр в управлении организационными системами*. М.: Синтег, 2002. – 148 с.
13. Myerson R.B. *Game theory: analysis of conflict*. London: Harvard Univ. Press, 1991. – 568 p.

Аннотация. В статье рассмотрены современные подходы ученых к влиянию поведенческих факторов в управлении экономическими объектами. Обоснована необходимость внимания к поведенческому аспекту принятия решений в управлении экономическими объектами. Обнаружено, что, зная основные причины нерациональных действий экономических агентов, можно предвидеть и контролировать подобные ситуации, в результате чего избегать негативных последствий «неправильного поведения».

Ключевые слова: поведенческая экономика, экономическая психология, принятие решений, иррациональное начало, нерациональное поведение.

Summary. The article considers the modern approaches of scientists to the influence of behavioral factors in the management of economic objects. The necessity of attention to the behavioral aspect of decision making in the management of economic objects is substantiated. It was found that knowing the main causes of inappropriate actions of market participants, one can predict and control such situations, thus avoiding the negative consequences of «wrong behavior».

Key words: behavioral economics, economic psychology, decision making, irrational beginning, irrational behavior.