

Поведенческие финансы в контексте развития междисциплинарного подхода в научной среде

Николаев Всеволод Олегович

Студент (бакалавр)

Санкт-Петербургский государственный университет, Экономический факультет,

Санкт-Петербург, Россия

E-mail: st087837@student.spbu.ru

Аннотация

В рамках развития науки и технологий в период одноименного десятилетия, которое проходит в России с 2022 года, актуальность развития междисциплинарного подхода в научном дискурсе приобрела наибольшую актуальность. Потребность поддержания научного и технологического суверенитета наиболее ярко проявляется в технологической сфере, где большой объем исследований велся либо совместно с коллегами из

недружественных стран, либо полностью на их базе. Однако это ни в коем случае не означает, что экономические и финансовые сферы не потеряли в качестве исследований после утраты значительных возможностей информационного пространства.

Если мы говорим о тех науках, с которыми активно соприкасается экономика, по мнению авторов статьи ключевую роль будет играть стык экономики и психологии. В рамках развития маркетинга, менеджмента, управления персоналом и других смежных наук, психология все больше интегрировалась и влияла на проблематику исследований в данных сферах. Так или иначе начиная с XX века одним из трендов стало рассмотрение экономики и психологии в рамках исследований, в последствии названных в

специфическую часть экономики - «поведенческая экономика». В рамках статьи авторы остановятся на еще более специфической части поведенческой экономики - поведенческих финансах, дав оценку развитости данной науки в России.

Ключевые слова: поведенческая экономика, поведенческие финансы, психология, мотивация, рациональность, иррациональность.

В рамках рассмотрения как поведенческой экономики, так и поведенческих финансов, мы так или иначе столкнемся с несколькими взглядами на предмет этих дисциплин, отчего сама трактовка понятия этих понятий будет различна. В рамках

анализа литературы были выделены основные позиции на то, что такое поведенческая экономика:

Поведенческая экономика - как наука. Если мы говорим о поведенческой экономике как о специфической науке, то предметом ее будут являться экономические отношения между субъектами в разрезе психологических мотивов, движущих экономических субъектов принимать рациональные или иррациональные решения;

· Поведенческая экономика - как блок дисциплин. Специфическим отличием первого взгляда на поведенческую экономику от второго является то, что в первом случае мы говорим о самостоятельной дисциплине, в то время как во втором случае мы говорим о многих отдельных экономических отраслях, которые так или иначе входят в состав поведенческой экономики. Здесь мы будем говорить как о маркетинге и управлении персоналом, так и

поведенческие финансы, которые будут входить в состав дисциплин, составляющих область поведенческой экономики;

- Поведенческая экономика - как набор специфических инструментов и методов. Если в первых двух вариантах трактовки наш взгляд был более теоретическим, то здесь мы уже говорим о специфическом наборе навыков, которые могут применять экономические субъекты для повышения своей эффективности. В данном случае субъектом, который может этот набор методов применять, будут являться не только физические лица (различные навыки управления личным бюджетом, минимизирующие внеплановые расходы), так и со стороны фирмы (позиционирование бизнеса на рынке для повышения продаж).

Так или иначе, но все основные подходы, которые были выделены авторами, возможно применять как напрямую, так и совместно, получая четко выраженную структуру поведенческой экономики как науки.

По схеме мы можем сделать вывод, что поведенческие финансы - одна из частей поведенческой экономики, имеющая собственный предмет исследования, но общую с поведенческой экономикой методологию. Обусловлено это тем, что как и экономика, так и поведенческая экономика как ее составная часть, имеют очень сложную структуру, части которых нельзя рассматривать отдельно друг от друга. Для примера можно рассматривать взаимосвязи макро- и микроэкономики, финансового анализа и

бухгалтерского учета, маркетинга и рекламы и другие.

В то же время в 1979 году, когда поведенческая экономика только начала развиваться благодаря работе Даниеля Канемана и Томаса Тверски,[1] дисциплина возникла путем сочетания методов экономики и психологии. То есть мы можем сделать вывод о том, что не только между экономическими дисциплинами есть взаимосвязь, но и между областями науки она также есть и потребность ее изучения обусловлена сложными взаимосвязями, влияющими прямо или опосредованно на все принимаемые субъектами общественных отношений решения.

Если в грубом разрезе смотреть на сложность применения методов исследования в экономике и психологии, можно также найти общие черты, присущи обоим наукам:

- Сложность или невозможность применения экспериментов как метода исследования (этический фактор);
- Применение статистических методов затруднено наличием большего количества нормативных, а не позитивных характеристик;
- Сложность прогнозной оценки поведения субъекта в виду того, что субъектом в той и другой дисциплине выступает человек, и другие.

Из-за сложности прогнозной оценки поведения субъекта, которая в большинстве разделов экономики нивелируется созданием моделируемой ситуации и применением допущения «при прочих равных», возникает необходимость формулирования отдельного определения для субъекта поведенческой экономики как науки.

Субъектом поведенческой экономики выступает индивидуум, предприятие, общество в целом, такие, что их поведение является следствием их решений, принятых не только в рамках нынешних экономических условий, политического окружения и общественного строя, но и под влиянием психологических факторов. Так как

поведенческие финансы являются разделом поведенческой экономики, то субъект в том и другом случае совпадают.

Если до этого большинство работ великих авторов, таких как А. Смит[2] или Джон С. Милль[3] ассоциировали субъекта любых хозяйственных отношений как человека разумного и абсолютно рационального, работа Герберта А. Саймона поставила под сомнения то,

что субъекты экономики ведут себя полностью рационально.[4] Это и стало катализатором движения в сторону пересмотра основных экономических концепций, итогом которых и стала работа Д. Канемана и Т. Тверски.[5]

Методология самой науки за следующее время модернизировалась мало в силу сложности работы с имеющимися методами и тяжелым восприятием субъекта, чьи ограничения сложно отражаются и в математических, и в эконометрических моделях. Важным ответвлением в сторону развития стала работа В. Деньгова, посвященная разработке теории контрактов.[6] Подход В. В. Деньгова позволил оценивать влияние таких факторов внешней среды, как информационные импульсы, влияние условий и формирование неприятного выбора и прочее.

1. Тем не менее поведенческие финансы как подраздел большого научного пласта поведенческой экономики затронут не был. Сложность самой финансовой специализации накладывает ряд ограничений:

2. Большой объем финансовых операций происходит на биржевых обезличенных торгах, что усложняет работы со многими форматами описание потребительского поведения;

3. Инвесторы во многих своих инвестиционных решениях опираются на финансовую отчетность, однако фактор поведенческий, в лице уверенности в эту компанию и деятельность его руководящего состава, а также уверенность того же главного директора и его поведение на последних переговорах, несомненно, оказали бы влияние и перевес в сторону того или иного инвестиционного решения. Тем не менее, но многие информационные импульсы остаются за кадром простого инвестора;

4. Цифровизация бухгалтерских специальностей и ряда финансовых накладывают еще больший фактор обезличенности деятельности, что в свою очередь упрощает работу с данными и оптимизирует кадровый ресурс организации, но в то же время часто теряется контроль за рядом функций, требующих стратегического видения или оперативного контроля и превентивного вмешательства.

Факторы выше, несомненно, влияли бы на принятие решений участников финансового рынка, но в то же время накладывает широкий перечень ограничений на инструментарий его изучения.

Вывод

Усложнение всех финансовых расчетов и моделей произошло из-за попытки учета такого фактора, как психология поведения потребителя. Сложность изучения финансов как подраздела поведенческой экономики проявляется в практически полной обезличенности участников финансовых операций.

Актуальность междисциплинарного взаимодействия по этой теме также повышается тем, что поведенческий аспект может проявлять и со стороны инвесторов, и со стороны представителей компаний, в то же время компании под обезличенностью информации качественно скрывают влияние тех факторов, которые могут негативно сказаться на принятие инвестиционного решения.

Все эти условия ставят перед научным сообществом серьезную задачу в лице оптимизации методов и способов учета ряда факторов, часть из которых несет обезличенный и сложно оцениваемый характер.

Список литературы:

1. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. 47
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776. М.: Эксмо;

2007.

3. Милль Дж.С. Основы политической экономии. 1848. М.: Прогресс; 1980
4. Герберт А. Саймон. Рациональность как процесс и продукт мышления. Американская экономическая ассоциация. Американский экономический обзор. 1978;68(2):1-16.
5. Kahneman D., Tversky A., Choices, Values and Frames. Cambridge, England: Cambridge University Press. 2000
6. Деньгов, В. В. Теория контрактов: новейший раздел современной микроэкономической теории / В. В. Деньгов, Е. Я. Грегова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. - 2003. - № 1(5). - С. 31-39.

[1] Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. 47

[2] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776. М.: Эксмо; 2007.

[3] Милль Дж.С. Основы политической экономии. 1848. М.: Прогресс; 1980

[4] Герберт А. Саймон. Рациональность как процесс и продукт мышления. Американская экономическая ассоциация. Американский экономический обзор. 1978;68(2):1-16.

[5] Kahneman D., Tversky A., Choices, Values and Frames. Cambridge, England: Cambridge University Press. 2000

[6] Деньгов, В. В. Теория контрактов: новейший раздел современной микроэкономической теории / В. В. Деньгов, Е. Я. Грегова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. - 2003. - № 1(5). - С. 31-39.