

К вопросу об актуальности разработки поведенческой концепции стоимости благ и финансовых активов

С. В. Фёдоров, Я. В. Шокин, Н. А. Колесникова

Аннотация. Данная статья посвящена основным проблемам разработки поведенческой концепции стоимости благ и финансовых активов, позволяющей проводить количественный анализ влияния множества неденежных факторов на принятие инвестиционных и управленческих решений субъектами рынка.

Ключевые слова: *стоимость, экосистема, теория перспектив, парадигма «homo ecomotiscus», экспериментальная экономика, поведенческая экономика, поведенческие финансы, поведенческие эвристики, инвестиционная деятельность, неопределённость, финансовые активы.*

Введение

В современной экономической науке, по всеобщему мнению, всё больший удельный вес приобретают теории, так или иначе подвергающие критике главенствовавшую на протяжении десятилетий парадигму «homo ecomotiscus». Несомненно, что причиной тому является не просто стремление учёных к новым горизонтам в исследованиях, а всё нарастающее количество экспериментальных данных, свидетельствующих о нарушении теоретических предположений «человека экономического» и о кажущейся иррациональности в поведении хозяйствующих субъектов. Безусловно, наибольших успехов в сфере подобной критики стала работа экономистов Дэниела Кэнемана и Амоса Тверски, опубликованная в 1979 г. в журнале «Econometrica» под названием «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [17]. Значительно впоследствии развитая рядом последователей и, в частности, Дэном Ариэли¹. В наши дни так называемая «поведенческая экономика», по существу созданная Кэнеманом и Тверски в развитие традиций раннего институционализма и впоследствии существенно доработанная рядом их последователей, становится, по-видимому, одним из наиболее перспективных направлений

дальнейшего развития научной экономической мысли. Роль психологических и социально-культурных факторов в принятии решений в последние годы перестала так грубо недооцениваться, как это было многие десятилетия (и даже столетия) прежде. В результате действия подобных факторов принятое решение с традиционной точки зрения может принимать совершенно нерациональную форму².

Речь идёт о том, что адекватность указанной парадигмы определяется исключительно набором параметров, которые та или иная теория считает нужным относить к категориям сравнимых «затрат» и «результатов». Если мы, как и было принято на протяжении десятилетий и даже столетий, отнесём к обеим категориям исключительно денежные оценки указанных параметров, то столкнёмся с гигантским массивом данных, свидетельствующих о неспособности принципа рационального экономического поведения. В подтверждение этих слов можно сослаться на результаты социологического опроса, проведённого авторами среди студентов Международного университета «Дубна». На вопрос: «Рассматривали ли Вы и Ваша семья вопрос о поступлении в наш университет как некий инвестиционный проект, в котором фигурировали бы дисконтированные за весь срок обучения затраты и некие ожидаемые по окончании обучения доходы от профессио-

¹ Дэн Ариэли — профессор поведенческой экономики в Массачусетском технологическом институте в Кембридже (Massachusetts Institute of Technology), основной труд: «Предсказуемо иррационален: Скрытые силы, влияющие на наши решения» (Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions, Harper Collins, 2008).

² Детальный анализ роли поведенческой экономики в развитии современной экономической науки можно найти в докладе: И. А. Павлов Поведенческая экономическая теория — позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад). М., ИЭ РАН, 2007. 62 с. [7].

нальной деятельности, взвешенные по вероятности их получения и также дисконтированные к моменту поступления в университет» от 256 опрошенных не было получено ни одного утвердительного ответа, а некоторые просто рассмеялись, сочтя вопрос шуткой лектора.

1. Актуальность оценки не денежных факторов принятия экономических решений

Разумеется, люди, оказываясь перед неким экономическим выбором, принимают во внимание помимо чисто денежных параметров также массу прочих факторов, к числу которых может относиться забота о ближнем, экологические эффекты, собственные или чужие капризы и настроения, «эффект престижного потребления» («эффект Веблена») и т. п.; однако при ближайшем рассмотрении выясняется, что человек при этом переводит указанные неденежные факторы в понятный всем и каждому денежный эквивалент. Ярким примером может служить установление денежных компенсаций семьям погибших в авиакатастрофах; сюда же относится великое множество оценок ущерба жизни и здоровью, используемых страховыми компаниями, а также сведение ущерба от экологических катастроф к сумме вызванных ими потерь национальной экономики. Подобные примеры можно приводить очень долго, но суть явления ясна и без этого. Разумеется, нет смысла осуждать повсеместное распространение в экономике денежных оценок неденежных параметров стоимости; этот феномен является неизбежным следствием ежедневной необходимости соизмерения благ самого различного качества (материальных и духовных, общественных и экономических), в связи с чем возникает объективная потребность в наличии некоторого всеобщего универсального измерителя. В качестве такого измерителя эволюционно стали использоваться определённые денежные единицы. Однако главный вывод, который здесь необходимо сделать, заключается в следующем: экономисты, анализирующие любые хозяйственные процессы, должны всегда помнить, что то, что люди привыкли с лёгкой руки классиков политэкономии воспринимать как стоимость благ, на самом деле есть лишь одна из сторон их истинной стоимости, точнее, одной из «проекций» этой стоимости в пространство денежных измерителей. Экономика «понимает» только язык денег и их количественной оценки; всё то, чему невозможно найти достоверный денежный эквивалент, для экономики не существует. Такое положение вещей, безусловно, должно стать тупиковым для дальнейшего развития экономической мысли, что особенно очевидно в современную эпоху глобального

развития информационных технологий и сферы услуг, когда львиная доля ВВП развитых стран создаётся при помощи интеллектуального труда, адекватно оценить который неизмеримо труднее, нежели труд физический. Думается, если бы Карл Маркс жил в наше время, его основополагающий труд выглядел бы совсем иначе.

Исследование различных рыночных ситуаций и анализ достаточно большого количества примеров, демонстрирующих иррациональную природу человеческой деятельности, в том числе и в финансово-инвестиционной сфере, привели к возникновению нового направления финансовой науки — поведенческих финансов. Под поведенческими финансами принято понимать направление финансового менеджмента, учитывающее иррациональную природу поведения инвесторов и финансистов на рынке в условиях неопределённости и риска при принятии решений финансово-инвестиционного характера.

2. Концепция рациональности на основе поведенческих эвристик

Если поставить перед собой цель достигнуть некоего прикладного эффекта от тезисов поведенческой экономики, то следует, по-видимому, разработать некое связующее звено между теоретическими конструкциями экономических бихевиористов и возможностью исчислить какой-либо полезный хозяйственный результат от их использования. Подобным связующим звеном, как представляется, может стать концепция, предлагающая на основе выводов поведенческой теории некоторый стоимостной показатель, который принципиально возможно исчислить на практике. Разумеется, факторы, оказывающие воздействие на экономическое поведение отдельных индивидов и их сообществ, нет возможности достоверно оценить с помощью какого-либо научного прибора; тем не менее, не стоит забывать, что основу теоретических построений поведенческой экономики составили выводы Вернона Смита, отца «лабораторной», «бумажной» экспериментальной экономики; также следует помнить об уровне развития современных экспериментальных исследований коллег-психологов, и о возможности перенести дедуктивные конструкции на полевые (статистические) исследования при помощи таких методов, как кластерный анализ и теория нечётких множеств. В свете вышесказанного, разработка подобной концепции, получившей условное название «поведенческая концепция стоимости», ведётся силами ряда сотрудников факультета экономики и управления Международного университета природы, общества и человека «Дубна».

В основу данной концепции положена гипотеза о том, что модификация понятия «стоимость блага»

с помощью использования категории «экономический интерес субъекта к благу» в сугубо экономическом значении позволяет существенно расширить аналитическую и прогнозную силу известных методик анализа макроэкономических показателей.

С этой целью в рамках предлагаемой концепции систематизируются психологические паттерны (схемы), описываемые специалистами поведенческой экономики, а также Т. Вебленом, после чего в соответствие им ставятся конкретные экономические проявления этих паттернов. В частности, как результат обобщения множества эффектов, выделенных ранними институционалистами, а также данных более современных исследований в этой области [10, 16; 15] и собственных выводов разработчиков концепции, можно выделить следующий примерный перечень устойчивых поведенческих эвристик³:

- 1) «Каприз» («Я хочу просто потому, что хочу»); может довольно сильно завышать оценку в зависимости от склада характера человека и от степени его эгоизма и капризности;
- 2) «Эффект Веблена» (демонстративное престижное потребление, стремление «пустить пыль в глаза»); актуально скорее для более высоких диапазонов стоимости, где речь может идти о благах, обладающих хоть каким-то престижем;
- 3) «Эффект толпы» («у всех есть — значит, и мне надо»); наоборот, как правило, действует в нижней части шкалы оценок;
- 4) «Контрэффект толпы» («буду покупать то, чего ни у кого нет», «буду делать всё назло всем»), тот же диапазон, что и «эффект толпы»;
- 5) «Эффект инерции» (один из немногих случаев, когда спонтанная оценка может быть занижена, а не завышена; причиной может быть боязнь новизны, непроверенных благ; характерно для людей с низкой склонностью к риску);
- 6) «Прелесть новизны» (противоположный вариант относительно «инерции», оценка завышается просто потому, что благо новое, «это мы ещё не пробовали»; характерно для коллекционеров и вообще для людей с высокой склонностью к риску);
- 7) «Капкан бесплатности» (сформулирован Д. Ариэли; искусственное завышение привлекательности блага за счёт обманчивого впечатления о наличии некоторых якобы бесплатных свойств);
- 8) «Боязнь дешевизны» (также один из немногих случаев, где оценка занижается);
- 9) «Приманка» (оценка, по сути, двух различных благ (основного и «нагрузки») воспринимается как завышенная оценка одного и того же блага)

³ Под поведенческой эвристикой в данном случае понимается некоторый мотивационный комплекс, приводящий к устойчивому отклонению представления о стоимости блага от его денежной оценки.

10) «Антиприманка» (оценка иллюзорно завышается за счёт выгодного сравнения со специально «подсунутым» липовым менее выгодным вариантом) (последние две эвристики также сформулированы Д. Ариэли).

В результате становится возможным говорить о выявлении потоков стоимости (их направления и интенсивности) между элементами хозяйственной системы, опираясь на проявления паттернов как мотивационных феноменов. При этом в поведенческой концепции стоимости подчёркивается родственность понятийной базы экономики и экологии, вследствие чего функции этих паттернов рассматриваются как аналогичные функциям, выполняемым элементами экосистемы. Чтобы учесть в анализе качественную разнородность субъектов, в поведении которых проявляются данные паттерны (поскольку от этого напрямую зависит их экономическое действие, экономическая активность), строится балансовая матрица, в которой по строкам перечисляются категории субъектов, принимающих хозяйственные решения от имени экономической системы, а по столбцам — типы паттернов и их конкретные экономические проявления (падение фондового рынка, рост безработицы, сокращение экспорта, ускорение темпов инфляции и т. п.)

Также в процессе разработки поведенческой концепции стоимости предложено применить термин «ойкос»⁴ (греч. «дом», «хозяйство») для обозначения относительно замкнутой⁵ хозяйственной системы любого уровня, от домохозяйства до экономики крупного региона. Этот термин выбран как наиболее ёмкий для описания того явления, которое служит общим корнем для возникновения любых институтов и вырастающих на их основе инстинктов, как описанных Вебленом (инстинкт мастерства, инстинкт завистливого сравнения, инстинкт праздного любопытства, инстинкт соперничества) [1], так и тех, которые можно помимо этого выделить в современном обществе (массовая культура, общество потребления, страх перед международным терроризмом, социальные сети и т. д.)⁶. Одной из основных предпосылок разрабатываемой концепции стоимости служит тезис о том, что действительно общим стремлением людей при совершении ЭКОНОМИЧЕСКОЙ активности любого вида является только стремление создать, обустроить и защитить некий «дом» («ойкос»).

⁴ Русскоязычный эквивалент «дом» в данном случае не подходит, т. к. не надёлен в русском языке экономическим смыслом, и в то же время обладает массой совсем других значений; наоборот, греческое слово имеет самое непосредственное отношение к происхождению слова «экономика».

⁵ Исходя из того, что абсолютно замкнутых экономических систем («робинзопад») не существует заведомо, и в то же время нетрудно найти систему, имеющую конкретные хозяйственные границы, явно осознаваемые её участниками.

⁶ Данный список можно дополнить на основе трудов Э. Тоффлера («Третья волна», «Шоки будущего» и др.).

3. Основные тезисы поведенческой концепции стоимости

Поведенческая концепция стоимости исходит из того, в противовес магистральной концепции «homo economicus», что человек при принятии экономических решений руководствуется отнюдь не рациональным и эгоистическим сопоставлением ожидаемых затрат и результатов данного решения, а полу-осознанно подчиняется определённым поведенческим схемам, служащим стереотипами в той социальной системе, к которой принадлежит данный индивид. Эти поведенческие схемы детерминируются, во-первых, врождённой принадлежностью индивида к тому или иному психологическому типу, разновидности которых сформулированы учёными-психологами на настоящий момент достаточно чётко; во-вторых, этнической, религиозной, культурной и субкультурной принадлежностью человека. При этом под психологическим типом понимается объективная предрасположенность индивида к тому или иному роду хозяйственной деятельности, к выполнению той или иной хозяйственной функции в социальной системе, к которой он принадлежит. Из врождённой объективной принадлежности человека к тому или иному психологическому типу вытекает, что одни люди от природы склонны к управлению другими людьми, другие имеют склонность к авантюризму, к риску, к затеям разного рода; третьи — быть ответственным исполнителем, четвёртые — быть хозяином с учётом вытекающей из этого ответственности, пятых — быть защитником порядка. Эти универсальные, неизменные в любую эпоху стремления человеческой природы в разное время в разных обстоятельствах всегда находят свою нишу в обществе, и эти люди становятся, соответственно, менеджерами, предпринимателями, служащими, полицейскими и т. д.

Уместно снова вспомнить, что аналогичное объяснение экономических процессов предлагалось более сотни лет назад первыми институционалистами, в частности, отцом-основателем данного течения экономической мысли Торстейном Вебленом. В этом смысле можно расценивать поведенческую концепцию стоимости как развитие идей институционализма.

В рамках разрабатываемой концепции необходимым этапом исследований должно стать выявление, с помощью дедуктивного анализа и при помощи уточнения с использованием статистических методов, основных стереотипных сценариев поведения вышеописанных хозяйственных потоков. Как представляется, наибольшей предсказательной ценностью полученные при этом выводы могут обладать в области прогнозирования и управления инфляционными процессами, локальными и общими кризисными макроэкономиче-

скими явлениями, а также при оценке основных параметров инвестиционных проектов.

Разрабатываемая концепция предлагает несколько отвлечённый взгляд на дискуссию относительно проблемы так называемых «мериторных благ» ('merit goods'), или «несводимых общественных потребностей» [3], значение которых для экономики любого типа трудно переоценить. Поведенческий взгляд на стоимостные потоки приводит исследователей к выбору между двумя альтернативными гипотезами: либо мы вынуждены признать, что некоторая хозяйственная система («ойкос») обладает способностью иметь собственный персонифицированный экономический интерес, а также располагает способностью прикладывать определённые усилия к созданию стоимости благ самостоятельно, вне зависимости от усилий субъектов, составляющих данную систему; либо приходится принять как рабочую гипотезу тезис о том, что стоимость так называемых «мериторных благ» целиком и полностью детерминируется осознанием субъектами, составляющими тот или иной «ойкос», полезности подобных благ и соответствующим этому осознанию проявлением хозяйственной активности. Последняя гипотеза представляется авторам поведенческой концепции стоимости значительно более предпочтительной как не противоречащая современной научной картине мира.

Также в процессе разработки поведенческой концепции стоимости значительное внимание уделяется возможностям прикладного использования основных теоретических выводов относительно динамики стоимостных потоков при принятии управленческих решений на различных уровнях хозяйствования. В частности, речь идёт о следующих элементах концепции:

- определение типа хозяйственной системы по взаимным соотношениям степени хозяйственной активности различных подсистем («ойкосов») и по типу доминирующей социальной группы (по признаку их функциональной роли в системе);
- распознавание симптомов существующих либо приближающихся кризисных явлений в пределах анализируемой хозяйственной системы с помощью оценки динамики вышеуказанных взаимных соотношений;
- определение «психологической ценности» используемой валюты и рассматриваемых экономических феноменов как соотношения левой и правой частей уравнения вышеупомянутой балансовой матрицы, что даёт исследователям информацию об экономико-психологическом портрете анализируемой хозяйственной системы и, соответственно, о возможных последствиях текущей ситуации;
- на основе предыдущего пункта становится возможным своевременное распознавание и сдерживание процесса раскручивания инфляционной спирали, причём используемые в этих целях ме-

тоды могут не носить монетарного характера, поскольку должны быть ориентированы в первую очередь на устранение диспропорций в стоимостных потоках анализируемой системы.

Предлагаемая концепция и разрабатываемые на её основе методики могут быть использованы управляющими субъектами хозяйствующих систем всех уровней экономики, от домохозяйств до правительственных органов; в то же время представляется, что наибольший управленческий эффект от применения данной концепции может быть достигнут при анализе и прогнозировании макроэкономических параметров на уровне национальной экономики. В частности, можно ожидать повышения достоверности прогнозов темпов инфляции, появления возможности своевременного выявления признаков приближающегося кризисного состояния экономики, а также регулирования разбалансированных стоимостных потоков в экономике.

Дабы проложить дорогу для дальнейших прикладных разработок в данной области, способных дать количественную оценку разнообразных макроэкономических явлений, необходимо в рамках поведенческой концепции стоимости формализовать правило принятия хозяйственных решений субъектами рынка с учётом влияния поведенческих эвристик. При этом будем использовать для характеристики оценки субъектом стоимости блага А величины ME_A («monetary evaluation», англ. «денежная оценка») и NME_A («non-monetary evaluation», англ. «неденежная оценка»). Для сопоставимости результатов оценку влияния неденежных факторов на стоимость блага (NME) необходимо выразить также в денежном эквиваленте, что является задачей отдельного исследования с углублённым использованием методов экономического и психологического моделирования. Эта мера ни в коем случае не вредит теоретической ценности концепции, если учитывать естественную человеческую склонность сравнивать любые ценности и блага (в том числе отнюдь нематериальные) с некоторым эталонным значением⁷. Соответствующие величины вводятся для характеристики оценки субъектом стоимости блага В, где в общем случае под благами А и В имеются в виду блага, участвующие в одной и той же оцениваемой сделке «с разных сторон», то есть в их качестве могут выступать два обмениваемых блага («отчуждаемое» и «приобретаемое»), либо отчуждаемое благо и получаемая взамен денежная сумма.

Итак, в соответствии с основными предпосылками поведенческой концепции стоимости, хозяйствующий субъект всегда оценивает эффективность предлагаемой ему сделки, руководствуясь следующим правилом:

$$ME_A + NME_A \geq ME_B + NME_B,$$

где

А — приобретаемое благо,

В — отчуждаемое благо.

Заключение

Очевидно, что наибольшую трудность для дальнейших исследований представляет нахождение достоверного статистического соответствия между качественными проявлениями не денежных факторов оценки стоимости благ и величиной NME. Оценить подобную «доплату» в денежном выражении, как предполагается, помогут лабораторные эксперименты по выявлению субъективных шкал ценности для денежных сумм с использованием современных методов психологии. Отдавая себе отчёт в том, насколько широкий горизонт для исследований в данном направлении открывает предлагаемый подход, можно, тем не менее, надеяться, что подобная позиция принесёт осязаемую пользу для анализа макроэкономических потоков и повысит предсказательную ценность прогнозов в отношении кризисных состояний экономики.

Литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 68.
2. Глинский Б. А., Грязнов Б. С., Дынин Б. С., Никитин Е. П.. Моделирование как метод научного исследования (гносеологический анализ). М.: Издательство Московского университета, 1965. 248 с.
3. Гринберг Р., Рубинштейн А.. Экономическая социодинамика. М.: Институт соц. экономики, 2000, 278 с.
4. Гундаров И. А. Пробуждение: пути преодоления демограф. катастрофы в России. М., 2001, 352 с.
5. Кузнецов О. Л., Кузнецов П. Г., Большаков Б. Е. Система природа—общество—человек: Устойчивое развитие. Государственный научный центр Российской Федерации ВНИИ геосистем; Международный университет природы, общества и человека «Дубна», 2000. 392 с.
6. Маркс К. Теория прибавочной стоимости (IV часть «Капитала»). Ч.1/ М., Политиздат, 1978. - 478 с.
7. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория — позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад). М., ИЭ РАН, 2007. 62 с.
8. Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. М.: Издательство ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с. (Серия «Антология мысли»).
9. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. 351 с. (Библиотека этической мысли)
10. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 39–55.
11. Шокин Я. В. К вопросу построения модели универсальной стоимости. Сборник докладов Третьей международной конференции «Россия: тенденции и перспективы»

⁷ См. 1-й абзац данной статьи.

- тивы развития», секция «Экономическая наука и экономическая политика в современной России». М.: ЦЭМИ РАН, 2002. С. 137–143.
12. Шокин Я. В. Теория потребительского поведения: метаденежный аспект // Труды университета «Дубна»: Гуманитарные и общественные науки: Сб. статей: Вып. II. Дубна: Междунар. Ун-т природы, о-ва и человека «Дубна», 2003. С. 105–116.
 13. Шухов Н. С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа). Вып. I. Часть I: «Проблема ценности и стоимости в зарубежной литературе». М.: Изд-во стандартов. 1994. 20 п. л.
 14. Шухов Н. С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа). Вып. I. Часть I: «Теории ценности и стоимости в отечественной экономической науке». М.: Изд-во стандартов. 1994. 23 п. л.
 15. Arieli D.. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. Harper Collins, 2008).
 16. Hodgson G. The Ubiquity of Habits and Rules // Cambridge Journal of Economics. 1997. Vol. 21. P. 663–684.
 17. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk // Econometrica. 1979. V. 47. № 2.
 18. Simon H. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. // The American Economic Review. June, 1959. Vol. 49. № 3. P. 253-283.
 19. Smith V. L. Economics in the Laboratory. // The Journal of Economic Perspectives. Winter, 1994. Vol. 8. № 1. P. 113–131.
 20. Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions. // The Journal of Business. October, 1986. Vol. 59. № 4. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. P. 251-278.

Фёдоров Сергей Викторович. Ассистент Международного университета природы, общества и человека «Дубна». Окончил в 2009 г. Университет «Дубна». Кол-во печатных работ — 5. Область научных интересов: нейросетевые методы анализа экономических систем, теория поведенческой экономики, демография. E-mail: job_serge@mail.ru

Шокин Ян Вячеславович. Доцент Международного университета природы, общества и человека «Дубна». к. э. н. Окончил в 2000 г. Университет «Дубна». Кол-во печатных работ — 27, 2 учебных пособия. Область научных интересов: теории рациональности, теория поведенческой экономики, теории благосостояния, анализ потребительского поведения. E-mail: yshokin@mail.ru

Колесникова Наталья Алексеевна. Профессор кафедры экономики Университета «Дубна», д. э. н., проф. Окончила в 1973 МГУ. Кол-во печатных работ — более 50. Область научных интересов: экономическая теория, теория экономического анализа, инвестиционный менеджмент, анализ и оценка инвестиционных проектов, экономика недвижимости.