

А.С. Крупкина (МГУ)

Парадоксы теории ожидаемой полезности в условиях финансового кризиса

Экономическая теория уже сотни лет пользуется предпосылкой рациональности экономических субъектов, в соответствии с которой индивиды способны полностью обрабатывать получаемую информацию с учетом правил теории вероятности и использовать ее с максимальной эффективностью. Однако найдется мало людей, которые действительно бы умели полностью обрабатывать всю полученную извне информацию с максимальной эффективностью. Тем более это становится невозможным в условиях финансового кризиса, когда получение достоверных сведений о происходящих событиях несет в себе не только временные и материальные издержки, но снижение степени доверия инвесторов в достоверность получаемой информации. Данная проблема касается и финансовых рынков, где для экономических агентов возрастает роль субъективных факторов принятия решения (стереотипы, мнение окружающих, информация, получаемая из СМИ), в то время как, основные характеристики финансовых активов (риск и доходность) становятся менее важными для индивидов. Это заставляет нас задуматься, не является ли использование предпосылки рациональности экономических субъектов причиной снижения предсказательных способностей теории ожидаемой полезности. Проблемы снижения прогностических способностей теории ожидаемой полезности вследствие недостаточности внимания к психологическим особенностям поведения людей были затронуты в рамках направления, получившего название поведенческая теория финансов. В поведенческой теории финансов были проанализированы вопросы эвристических ошибок (ошибок поведения людей, основанных на интуиции и собственном опыте) и репрезентативности (суждения основанном на стереотипах), произведена формализации понятий «вероятность», «риск», «выгода» с учетом личностных представлений экономических субъектов. Однако отсутствие четкой теоретической базы не позволило в рамках данной концепции сформировать самостоятельную модель финансовых рынков с учетом поведенческих особенностей принятия решения. Поэтому целью данного доклада станет оценка возможности улучшения предсказательных качеств существующих теорий финансовых рынков с учетом психологических особенностей поведения индивидов. В первой части доклада будут проанализированы основные постулаты теории ожидаемой полезности и поведенческих финансов, связанные с механизмом принятия индивидами решений. Во второй части доклада будут представлены поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности и оценена степень их влияния на механизм принятия решений в современных условиях. В результате будет показано, что все проанализированные парадоксы теории ожидаемой полезности перестают быть необъяснимыми в период кризиса, и отражают изменившийся подход к обработке и использованию информации экономическими субъектами. Это происходит вследствие усиления объективных (асимметрия информации, рост трансакционных издержек) и субъективных факторов (социальные ассоциации, традиции, опыт друзей, родственников и знакомых, информация из СМИ, спекулятивные мотивы профессиональных участников рынка) принятия рациональных решений в период экономической нестабильности. К тому же проанализированные парадоксы оказываются вполне совместимыми с теорией ожидаемой полезности и противоречат ее предпосылкам, что не мешает синтезировать различные подходы к поведению человека с целью ее повышения прогностических качеств. С

практической точки зрения, данная работа будет полезна для разработки актуальных финансовых продуктов, повышения предельной склонности населения к инвестированию, а также выработки более эффективной кредитно-денежной политики государственными органами.