

Цей номер журналу присвячено
матеріалам наукового семінару «Поведінкові фінанси:
дослідницька практика і перспективи», що відбувся
в Інституті економіки та прогнозування
НАН України у травні 2012 року

ВСТУПНЕ СЛОВО

**ШЕЛУДЬКО Н.М., д-р екон. наук,
научный руководитель семинара «Поведенческие финансы:
исследовательская практика и перспективы»**

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Классическая экономическая наука предлагает рассматривать в качестве основного субъекта, поведение которого учитывается при построении моделей действительности, «человека экономического». Это выглядит логично, поскольку при моделировании очень удобно использовать человекоподобный прозорливый автомат, способный учитывать максимально возможные риски, а потом принимать суперрациональные и максимально эффективные решения.

Реальная жизнь, как известно, тем и отличается от теоретических моделей, что встретить в ней логически безупречного и достаточно прозорливого «человека экономического» очень сложно.

Объективная закономерность того, что роль психологических факторов, под влиянием которых конкретные люди принимают решения в реальной жизни, достаточно значительна и даже может перевесить материальные выгоды (даже деньги), привела к тому, что экономисты попытались расширить границы поведения традиционного рационального субъекта. Около 30 лет назад начала активно развиваться поведенческая экономика – область науки, учиты-

вающая в явном виде психологические особенности человеческого восприятия, суждения и действия, что дает возможность улучшить объясняющую способность экономической теории за счёт отхода от «избитой» предпосылки о рациональности «человека экономического», максимизирующего полезность, к более реальным ситуациям, и, соответственно, к построению моделей с более высокой объясняющей способностью¹.

Поведенческая экономика признает, что в реальной жизни человек может действовать под влиянием нерациональных рекомендаций и руководствоваться нерациональными суждениями на неэффективных рынках с неполной информацией, принимать участие в финансовых пирамидах, в угоду моде, по привычке ценить больше «синицу в руке», а не «журавля в небе»...

Сегодня поведенческая экономика – это не просто отрасль экономической теории, призванная объединить психологию и экономику, направления ее развития тесно связаны с другими отраслями экономики и "подпитываются" ими. К числу таких источников относится финансовая наука.

И хотя масштабы нынешних финансовых потрясений и рецессия ведущих мировых экономик серьёзно пошатнули авторитет экономической науки в глазах общественности, заставили многих экономистов оправдываться, как и почему «проглядели» кризис, однозначно, что, по крайней мере, два аспекта, касающиеся дальнейшего развития экономической науки в целом и её собственно финансовой составляющей в частности, получили новый виток актуализации: каким образом последние могут измениться под воздействием нынешнего кризисного опыта, и какой может быть реакция на звучащие в их адрес упрёки?

Учитывая то обстоятельство, что поведенческая экономика и собственно поведенческие финансы уже доказали свою полезность при изучении разных явлений экономической реальности, в том числе и кризисов, как и то, что лишь немногие из соответ-

ствующих научных наработок имеют под собой чёткий теоретический каркас и разнообразное практическое применение, разрабатывая предварительную программу научного семинара, мы попытались внести посильную лепту в дальнейшие научно-практические изыскания.

В материалах докладов и статей, представленных на страницах этого журнала, отражен процесс развития современной украинской экономической мысли по актуальным фундаментальным и прикладным проблемам в сфере денежно-кредитных отношений с учетом исторического наследия и достижений мировой экономической мысли.

*Мы будем признательны читателям за пожелания и предложения, которые просим направлять по адресу:
natalya_sheludko@ukr.net.*

ⁱ Многие идеи поведенческой экономики не новы: например, еще в 1759 г. пионер экономической теории и сторонник максимизации личной выгоды А.Смит в работе «Теория нравственных чувств» указывал, что «... увеличение нашей полезности от того, что мы получили определенную сумму денег, не равна количественно уменьшению в абсолютном выражении полезности, если ту же сумму у нас отнимут».

Долгий период у большинства экономистов вопросы, касающиеся психологических принципов поведения, влияющих на принятие индивидуумами экономических решений, особого энтузиазма не вызывали, поэтому считается, что данное направление вплоть до начала XX века не получило активного развития.

Во время Великой депрессии появились работы (в частности, И.Фишера и В.Парето), в которых делался акцент на необходимости учета человеческого фактора в принятии решений. Считается, что наиболее знаковой работой в данной области стала публикация А.Тверски и Д.Канемана 1979 г. «Prospect theory: An analysis of decision under risk», где авторы применили психологические методы для объяснения провалов теории, использующей предпосылку о рациональности экономических агентов при принятии решений. В 1988 г. Х.Шефрин предложил концепцию «жизненного цикла поведения» сбережений. В конце XX в. поведенческой экономике посвящаются уже целые номера ведущих журналов (в частности, The Quarterly Journal of Economics). Новый виток в разработку поведенческих особенностей рыночных стратегий индивидуальных инвесторов привнес глобальный экономический кризис 2008–2009 гг., после чего появляется целый ряд научных работ по этим вопросам.