

www.ncip.by/upload/iblock/480/j1a6uo709n8o8nfyfp28m89y7wj6x4k1.pdf (дата обращения: 24.10.2024).

Annual report of the National Intellectual Property Center for 2023 // National Center for Intellectual Property. – URL: <https://www.ncip.by/upload/iblock/480/j1a6uo709n8o8nfyfp28m89y7wj6x4k1.pdf>/ (date of access: 24.10.2024).

7. Стома, Н. В. Интеллектуализация производства как драйвер цифровой трансформации экономики Республики Беларусь // Интеллектуальная собственность в Беларуси / Гос. комитет по науке и технологиям Респ. Беларусь, Нац. центр интеллектуал. собственности, Белорус. автор. о-во. – 2022. – № 1. – С. 45–49.

Stoma, N. V. Intellectualization of production as a driver of digital transformation of the economy of the Republic of Belarus / N. V. Stoma // Intellectual property in Belarus: scientific and practical journal / State Committee for Science and Technology of the Republic of Belarus, National Intellectual Property Center, Belarusian Copyright Society. – 2022. – № 1. – P. 45–49.

Статья поступила в редакцию 21.11.2024.

УДК 338.23

A. Strizhevich
BSEU (Minsk)

THE IMPACT OF HEURISTICS ON FINANCIAL DECISION-MAKING IN RESEARCH BY STUDENTS OF THE FACULTY OF FINANCE AND BANKING

The article examines cognitive biases and heuristics that play a crucial role in making financial decisions. Phenomena such as the tendency towards certainty, framing, endowment effect, representativeness, availability, and anchoring heuristics influence the behavior of economic agents, limiting their opportunities and leading to erroneous evaluations in the financial sphere. The study of these phenomena in the context of the Republic of Belarus is relevant due to insufficient research on the subject. An important aspect of the article is the practical classes of students at the Belarusian State Economic University, where future finance and credit professionals experiment with cognitive biases, test hypotheses, and present their findings. Student experiments demonstrate how cognitive biases can lead to systematic errors in information perception and decision-making in the financial sector.

Keywords: cognitive biases; heuristics; behavioral finance; representativeness heuristic; availability heuristic; endowment effect; framing.

A. С. Стрижевич
БГЭУ (Минск)

ВЛИЯНИЕ ЭВРИСТИК НА ПРИНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ В ИССЛЕДОВАНИЯХ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА

В статье рассматриваются когнитивные искажения и эвристики, играющие ключевую роль в принятии финансовых решений. Такие феномены, как склонность к определенности,

фрейминг, эффект владения, эвристики репрезентативности, доступности и якорения, влияют на поведение экономических субъектов, ограничивая их возможности и приводя к ошибочным оценкам в финансовой сфере. Исследование этих явлений в контексте Республики Беларусь актуально ввиду недостаточной изученности вопроса. Важным аспектом статьи являются практические занятия студентов Белорусского государственного экономического университета, на которых будущие специалисты в области финансов и кредита экспериментируют, исследуя когнитивные искажения, проверяют гипотезы и презентуют свои выводы. Эксперименты студентов показывают, как когнитивные искажения могут вести к систематическим ошибкам в восприятии информации и принятии решений в финансовой сфере.

Ключевые слова: когнитивные искажения; эвристики; поведенческие финансы; эвристика репрезентативности; эвристика доступности; эвристика владения; фрейминг.

Когнитивные искажения, такие как склонность к определенности, фрейминг, эффект владения, эвристика репрезентативности, доступности, якорения и другие когнитивные искажения играют важную роль в принятии финансовых решений [1]. Например, излишняя осторожность перед неопределенностью может ограничивать инвестиционные возможности, а привязанность к уже приобретенным активам – препятствовать рациональной оценке их стоимости. Якорение, как когнитивная ошибка, может влиять на восприятие цены или потенциальной выгоды. Эти явления недостаточно изучены в контексте их влияния на поведение экономических субъектов в Республике Беларусь, что делает их исследование особенно актуальным.

Эвристики – это упрощенные стратегии принятия решений, которые часто приводят к более быстрым, но не всегда оптимальным результатам. Исследования эвристик, связанных с когнитивными ошибками, направлены на понимание того, как экономические субъекты используют упрощенные стратегии принятия решений и как эти стратегии могут приводить к систематическим ошибкам в мышлении [2]. Поэтому для будущих специалистов в области финансов и кредита важно иметь представление о механизме действия данных когнитивных искажений.

На лекционных и практических занятиях в рамках учебной дисциплины «Поведенческие финансы» студенты изучают и исследуют различные когнитивные искажения и эвристики, оказывающие влияние на принятие решений экономическими субъектами в финансовой сфере. Базируясь на исследованиях ученых в области поведенческой экономики, студенты факультета финансов и банковского дела УО «Белорусский государственный экономический университет» в малых группах проводят собственные эксперименты для изучения различных когнитивных искажений, в рамках которых определяют актуальность темы, осуществляют обзор литературных источников, выдвигают, подтверждают и отвергают гипотезы, описывают дизайн проводимых экспериментов, представляют результаты проведенных исследований в форме презентаций, что, несомненно, является полезным для усвоения материала дисциплины и необходимым в профессиональной сфере будущих выпускников экономического профиля по специальности «финансы и кредит». Кроме того, использование на учебных занятиях проективных методик обучения обеспечивает личную вовлеченность каждого студента в учебный процесс и улучшает усвоение пройденного материала [3].

В исследованиях, приведенных в данной статье, студентами выдвигалась гипотеза о том, что опрашиваемая ими аудитория подвержена исследуемым когнитивным искажениям. Эксперименты проводились методом опроса в дистанционном формате (онлайн), используя Google-форму. Для обеспечения репрезентативной выборки количество респондентов должно быть не менее 50 человек.

Студенты группы 21ДФН-2 3-го курса В. Дубровский, И. Грицкевич, В. Кисель, А. Давидович в своем исследовании влияния когнитивных искажений на принятие решений экономическими субъектами изучали эвристики иллюзии истины, репрезентативности и доступности. Эвристика репрезентативности – это суждение о вероятности события или свойств (индивида, предмета, актива), основанное на их схожести с неким классом событий (предметов, индивидов, активов). Таким образом, использование эвристики репрезентативности основано на неспособности человека анализировать всю базовую информацию в области финансов, прежде чем принять суждение. Ответы опрошенных ими респондентов разделились практически поровну, но большее предпочтение было оказано варианту «по искусственному интеллекту» (рис. 1). Разработчики эксперимента делают вывод, что несмотря на то, что в заданной конференции участвует в 4 раза меньше человек и вероятность встретить такого намного меньше, люди оказались более склонны к данному выбору. Предоставленная для опрошенных информация в совокупности более сходна на описание работы с искусственным интеллектом, что оказывает влияние на результаты исследования.

5. В институте одновременно проходят две конференции, в которых участвуют 100 человек: 20 обсуждают вопросы создания искусственного интеллекта, а 80 – русской пейзажной живописи. Вы сами в конференциях не участвуете. Стоя в сторонке, вы познакомились с участником одной из конференций. Он вам рассказал, что с детства задумывался о том, какая связь между языком, мышлением и культурой. Также он сказал, что одним из ярчайших моментов в его жизни был день, когда ему подарили его первый компьютер.



Какова вероятность того, что незнакомец участвует в конференции по искусственному интеллекту?

56 ответов

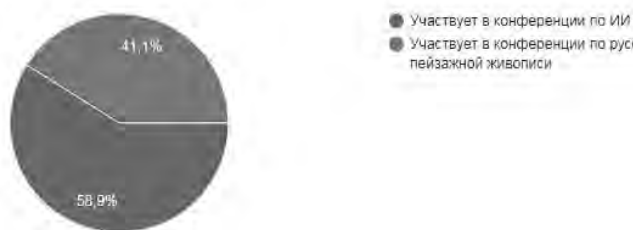


Рисунок 1. Результаты исследования эвристики репрезентативности

Примечание – Источник: разработано авторами исследования.

Эвристика доступности – это ментальное сокращение, которое отражает несовершенство восприятия данных человеком, склонность переоценивать вероятность или частоту события [1]. Люди переоценивают влияние того, что знают и о чем помнят, или того, что только что услышали или увидели, и недооценивают события, которые им реже вспоминаются. Результаты студенческого эксперимента иллюстрирует рисунок 2.

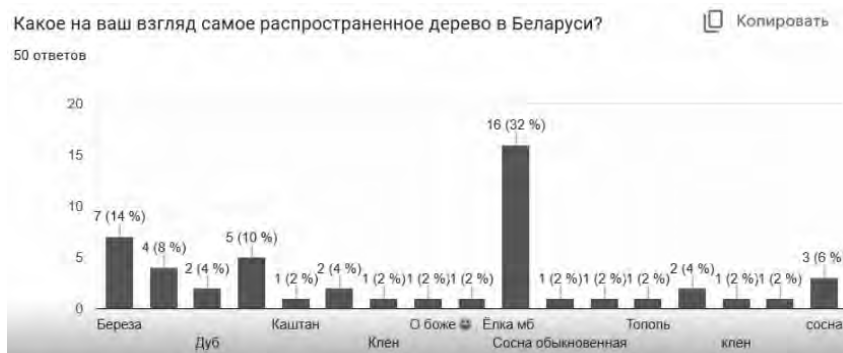


Рисунок 2. Результаты исследования эвристики доступности

Примечание – Источник: разработано авторами исследования.

Большинство опрошенных ответили, что самые распространенные деревья в Республике Беларусь – это елка и береза (32 и 14 % соответственно). Сосну указали 8 %, дуб и клен – по 4 %, каштан и тополь – по 2 % опрошенных. Студенты приходят к выводу, что для респондентов береза самый очевидный вариант и быстрее всего приходит в голову, а ель ассоциируется с Новым годом. Есть и такие варианты ответа, как дуб. Дуб – один из символов Беларуси (царь-дуб). На самом деле наиболее распространенное дерево в Республике Беларусь – это сосна. В финансовой сфере влияние эвристических доступности и репрезентативности может привести к некорректному анализу финансовой ситуации и финансовым потерям в результате неверно принятого решения [4].

Влияние когнитивных искажений, связанных с восприятием информации, на принятие решений субъектами исследовали студенты группы 21ДФФ-1 А. Новикова, П. Антипенко, В. Мирончикова, В. Ефимович. Отмечая актуальность исследования когнитивных искажений в настоящее время, они выделяют следующие факторы:

1. Понимание ошибок в нашем когнитивном функционировании;
2. Улучшение принятия решений;
3. Влияние на жизненные результаты;
4. Применение в различных областях.

Суть эффекта владения (асимметрии обмена) состоит в том, что вещь, которой люди владеют, оценивается значительно выше по сравнению с той, которая человеку не принадлежит, т. е. полезность предмета зависит от факта обладания им, а потери активизируют отделы мозга, связанные с болью.

Цель проведенного студентами эксперимента – выяснить, будет ли стоимость кружки владельца превышать стоимость только что предложенной, в результате чего

будет подтверждена или опровергнута теория об эффекте владения. Респондентам предлагалось оценить свою кружку и аналогичную, но принадлежащую другому человеку (чужую). Голоса опрошенных распределились следующим образом:



Рисунок 3. Результаты исследования эвристики владения

Примечание – Источник: разработано авторами исследования.

Таким образом, действие рассматриваемого эффекта подтвердилось, большая часть испытуемых оценили принадлежащую им кружку выше, нежели предложенную чужую. В финансовой сфере влияние эвристики владения может привести к завышенной оценке активов, которые принадлежат инвестору, и другим негативным последствиям [5].

Активный интерес студенческая аудитория проявляет при знакомстве с эвристикой фрейминга, которая проявляется в принятии экономическими субъектами различных решений на основе одной и той же информации, но преподнесенной с различным контекстом [6]. Влияние фрейминга на принятие решений экономическими субъектами изучал Р. Китабов, студент группы 21ДФУ-1, которому удалось опросить самую большую аудиторию. Респонденты случайным образом были разделены на две группы, каждая из которых отвечала на разработанные вопросы для исследования данного когнитивного искажения. Но первой группе вопросы были заданы в положительном ключе (рис. 4), а второй – с отрицательным контекстом (рис. 5).

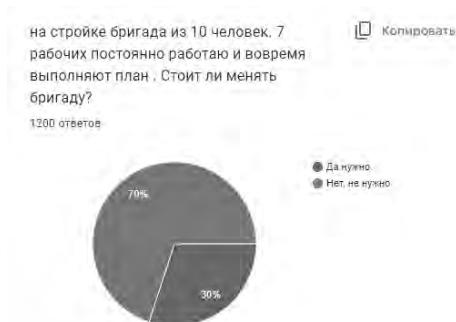


Рисунок 4. Результаты исследования эвристики фрейминга (положительный контекст)

Примечание – Источник: разработано автором исследования.

Анализ диаграмм на рисунках 4 и 5 показывает, что большинство опрошенных выбирает ответ «Нет, не нужно», однако, отвечая на вопрос с положительным контекстом, такой ответ дали на 15,5 % респондентов больше, чем в ответах на вопрос, заданный в отрицательном ключе. В результате исследования делается вывод, что влияние эвристики фрейминга подтвердилось, и контекст (положительный или отрицательный) влияет на принятие различных решений экономическими субъектами.

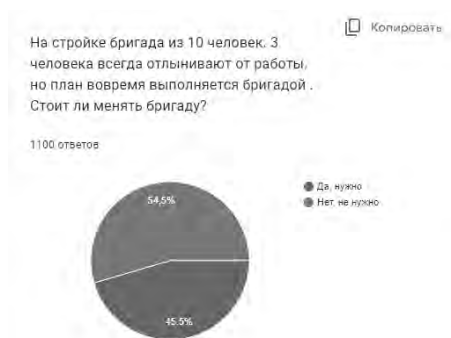


Рисунок 5. Результаты исследования эвристики фрейминга (отрицательный контекст).

Примечание – Источник: разработано автором исследования.

Эту же эвристику исследовали студенты группы 21ДФК-1 Ю. Шайбак, Н. Таллайко, И. Степанчук. Респондентам была представлена ситуация: «У вас есть выбор, с какой компанией заключить торговые соглашения:

- Компания, которая с вероятностью 95 % «озолотит» вас.
- Компания, которая с вероятностью 5 % сделает вас банкротом» (рис. 6).

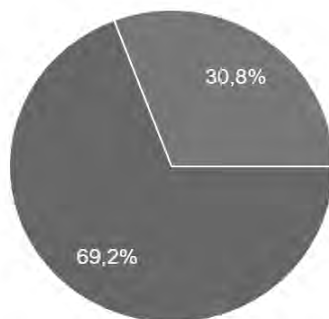


Рисунок 6. Результаты исследования эвристики фрейминга

Примечание – Источник: разработано автором исследования.

В результате исследования выяснилось, что вариант с негативной окраской выбрали 30,8 % респондентов, а «позитивный» вариант – 69,2 %, несмотря на аналогичность информации. По результатам эксперимента сделан вывод о принятии различных финансовых решений в зависимости от формулировки финансового предложения.

Таким образом, в статье рассматривается важность изучения когнитивных искажений и эвристик в контексте принятия финансовых решений. Исследование этих явлений студентами УО «Белорусский государственный экономический университет» показывает, что студенты активно участвуют в изучении эвристик через проведение собственных экспериментов. Лекционные и практические занятия помогают студентам лучше понять механизмы когнитивных ошибок и применять полученные знания в будущей профессии.

Источники

1. Майборода, Т. Л. Поведенческая и экспериментальная экономика: теория и практика : пособие / Т. Л. Майборода, А. А. Кравченко, Д. В. Майборода. – Минск : РИВШ, 2021. – 138 с.

Mayboroda, T. L. Behavioral and Experimental Economics: Theory and Practice : Textbook / T. L. Mayboroda, A. A. Kravchenko, D. V. Mayboroda. – Minsk : Republican Institute of Higher Education, 2021. – 138 p.

2. Канеман, Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков : Изд-во Ин-та приклад. психологии «Гуманитарный центр», 2005. – 632 с.

Kahneman, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases / D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky. – Kharkiv : Humanitarian Center Publishing House, Institute of Applied Psychology, 2005. – 632 p.

3. Стрижевич, А. С. Коммуникационная политика центрального банка в условиях влияния внешних шоков и экономической неопределенности / А. С. Стрижевич // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : Колорград, 2023. – Вып. 16. – С. 413–419.

Strizhevich, A. S. Central Bank Communication Policy Under External Shocks and Economic Uncertainty / A. S. Strizhevich // Scientific Works of the Belarusian State Economic University. – Minsk : Kolograd, 2023. – Issue 16. – P. 413–419.

4. Осмоловец, С. С. Поведенческие факторы деятельности инвесторов и их значение в развитии финансового рынка Республики Беларусь / С. С. Осмоловец // Сибирская финансовая школа. – 2022. – № 1 (145). – С. 24–31. – DOI 10.34020/1993-4386-2022-1-24-31. – EDN ZOJWVB.

Osmolovets, S. S. Behavioral Factors of Investor Activity and Their Importance for the Development of the Financial Market in the Republic of Belarus / S. S. Osmolovets // Siberian Financial School. – 2022. – № 1(145). – P. 24–31. DOI: 10.34020/1993-4386-2022-1-24-31. EDN ZOJWVB.

5. Стрижевич, А. С. Транспарентность денежно-кредитной политики как фактор, влияющий на инфляционные ожидания / А. С. Стрижевич // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : Колорград, 2024. – Вып. 17. – С. 395–402.

Strizhevich, A. S. Monetary Policy Transparency as a Factor Influencing Inflation Expectations / A. S. Strizhevich // Scientific Works of the Belarusian State Economic University. – Minsk : Kolograd, 2024. – Issue 17. – P. 395–402.

6. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АСТ, 2014. – 136 с.

Kahneman, D. Thinking, Fast and Slow / D. Kahneman. – Moscow : AST, 2014. – 136 p.
Статья поступила в редакцию 25.11.2024.