

УДК 336.018

## ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАТУСА НА ЭФФЕКТЫ НЕРЕАЛИСТИЧЕСКОГО ОПТИМИЗМА И ДИСКОНТИРОВАНИЯ ВО ВРЕМЕНИ ПРИ ПРИНЯТИИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

**Танева Т.Г., Добрева Н.М.**

*Фракийский университет, Стара-Загора, e-mail: ttaneval@abv.bg, nj.dobрева@gmail.com*

Экономические решения, которые обуславливают выбор альтернатив у лиц реальной экономической деятельности, очень часто зависят от предубеждений, стереотипов и индивидуальных представлений человека. По мнению некоторых авторов, проблема принятия решений зависит от субъективных эвристических оценок индивида. Данная статья ставит акцент на две из эвристик – это нереалистический оптимизм и дисконтирование во времени, которые часто являются причиной ошибок и разного рода отклонений в суждениях людей. В данной статье отражены результаты проведенного исследования с респондентами банковских и небанковских институций, с различным экономическим и образовательным статусом. Результаты этого влияния таких факторов, как образование и доходы, на эффекты проявления эвристик «нереалистический оптимизм» и «дисконтирование во времени» при принятии финансовых решений. Результаты исследования показывают, что удовлетворенность человека, в зависимости от его доходов и уровня образования, является фактором, влияющим с точки зрения статистики в значительной степени на дескрипторы нереалистического оптимизма и дисконтирования во времени. В то же самое время констатируется статистически незначительное влияние или даже отсутствие влияния таких факторов, как субъективная оценка склонности к риску и возраст респондентов.

**Ключевые слова:** экономические решения, эвристики, нереалистический оптимизм, дисконтирование во времени

## INFLUENCE OF THE FINANCIAL AND EDUCATIONAL STATUS ON THE EFFECTS OF UNREALISTIC OPTIMISM AND TIME DISCOUNTING IN FINANCIAL DECISIONS

**Taneva T.G., Dobрева N.M.**

*Trakia University, Stara-Zagora, e-mail: ttaneval@abv.bg, nj.dobрева@gmail.com*

Abstract: The economic decisions, which are determined by the choice of an alternative of real economic actors, are very often influenced by prejudices, stereotypes and individual notions. According to a number of authors, the decision-making process depends on the subjective heuristic judgments of the individual. This paper emphasises on two of the heuristics – unrealistic optimism and time discounting which often stand as a reason behind different types of erroneous and anomalous rationales. The article presents the results of a study, conducted with respondents from banking and non-banking institutions with different economic and educational status. The results demonstrate the impact of factors, such as education and income, on the manifestation of the heuristics «unrealistic optimism» and «time discounting» in financial decision-making. The study concludes that income satisfaction and level of education are factors, having statistically significant influence on the descriptors of unrealistic optimism and time discounting. At the same time, statistically insignificant influence or even absence of influence has been observed of factors such as the self-assessment of risk inclination and the age of the respondents.

**Keywords:** economic decision-making, heuristics, unrealistic optimism, time discounting

В современных исследованиях на тему экономических решений ряд авторов констатирует наличие предубеждений, стереотипов или индивидуальных представлений, которые обуславливают у реальных экономических субъектов выбор различного рода альтернатив. Эта статья ставит акцент на две из эвристик – это нереалистический оптимизм и дисконтирование во времени, которые, по мнению О.Е. Кузиной, часто являются причиной систематических отклонений или ошибок в суждениях индивида [1].

L. Bortolotti и M. Antrobus утверждают, что нереалистический оптимизм превратился в «термин-зонт», под которым кроется ряд феноменов, таких как эффект «лучше среднего», иллюзия самоконтроля, сверхоптимизм, иллюзия превосходства.

В связи с настоящим исследованием мы принимаем тот из перечисленных феноменов, который вышесказанные авторы определяют как тенденцию людей верить в то, что «они менее склонны пережить будущие негативные события, например стать жертвой автомобильной катастрофы или серьезного заболевания, чем это объективно возможно» [2, с. 196].

Такие авторы, как J. Shepperd, W. Klein, E. Waters и N. Weinstein [3], отмечают, что нереалистический оптимизм проявляется ярче при негативных событиях, включительно при таких заболеваниях, как рак [4], и более слабо при положительных событиях, таких как получение диплома, заключение брака и благоприятные результаты медицинских исследований [5].

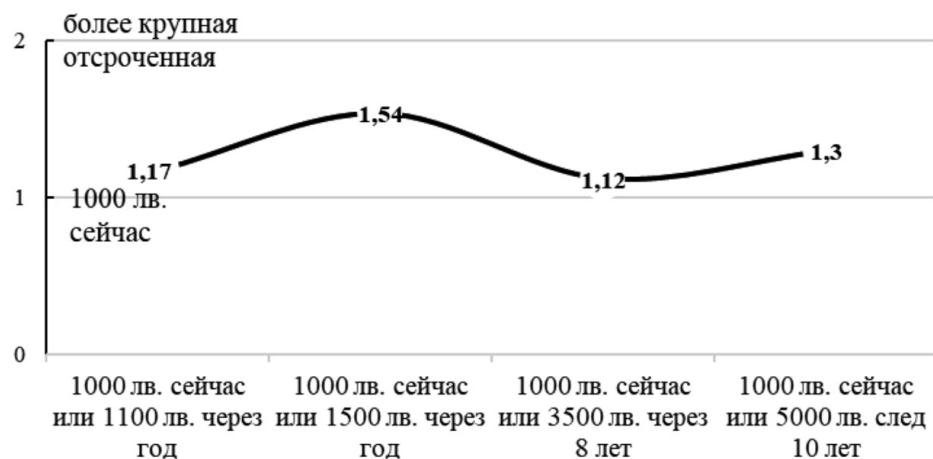


Рис. 1. Независимые выборы с дисконтированием во времени

М. Coelho разделяет мнение V. Hoorens, что детерминанты нереалистического оптимизма по существу имеют мотивационный или когнитивный характер, т.е. зависят от того, умышленно ли люди искривляют информацию, чтобы исполнить определенную цель (мотивационное объяснение), или должны считаться невинными жертвами процессов мышления (когнитивное объяснение) [6].

По мнению А. Jefferson, L. Bortolotti и В. Kuzmanovic, мы трудно можем быть уверены в том, когда именно данное лицо имеет нереалистические оптимистические убеждения, но вполне возможно, что мы можем оценить то, актуализирует ли данный индивид свои убеждения оптимистически предубежденным способом. Систематически искривленное принятие новой информации, при котором берутся во внимание желанные новости в большей степени, чем нежеланные, является механизмом, который позволяет индивидам приближаться к нереалистическим позитивным убеждениям [7]. Исследования S. Yang, L. Markosy и M. Qi показывают, что люди, которые нереалистически оптимистичны по отношению погашения долга по кредитной карточке, принимают значительно худшие решения относительно их характеристик, предпочитая карточки с меньшей суммой годового сбора за ее обслуживание перед карточками с более низкими лихвенными процентами [8].

По мнению J. Shepperd, E. Waters, N. Weinstein и W. Klein, последствия нереалистического оптимизма вероятно являются безвредными или даже положительными в краткосрочном плане (меньшая тревожность, постоянство цели), но отрицательны-

ми в долгосрочном плане (увеличенная вероятность отрицательных результатов из-за повышенного уровня рискового поведения, непредоставления предохранительных мер или недостаточной подготовки) [9].

Эвристика «дисконтирование во времени» является основным фокусом модели Samuelson об уменьшающейся предельной полезности (discounted-utility model), по мнению которого, мотивация, стоящая за каждым выбором интервала времени, зависит от параметра «дисконтирующий фактор». В последние десятилетия S. Frederick, S. Loewenstein, G. и O'Donoghue, добавляют, что эмпирические исследования выбора внутривременного периода показывают две различные тенденции: «Во-первых, эмпирически наблюдаемые дисконтные проценты не остаются постоянными во времени, а снижаются (в будущем) – это модель, зачастую называемая гиперболическое дисконтирование, предполагает уменьшающийся дисконтный фактор. Кроме этого... дисконтные проценты варьируются при различном выборе внутривременных периодов» [10, с. 14].

Множество исследований на тему предпочтаний между получением «небольшой суммы в близкий срок или более крупной суммы, но отсроченной во времени», обобщены S. Frederick, S. Loewenstein, G. и O'Donoghue, и приводят к заключению, что имплицитный дисконтный процент за более длинные горизонты времени ниже имплицитного дисконтного процента за кратковременные горизонты. Вышеперечисленные авторы обсуждают известное исследование Richard Thaler, с помощью которого можно вычислить то, какая сумма, полученная через месяц /один год/ десять

лет, субъективно равна получению 15 долларов в данный момент. Средние ответы респондентов – это \$ 20/\$ 50/\$ 100, что означает, что среднегодовой дисконтный процент равен 345% в рамках одномесячного горизонта, 120% в рамках годового горизонта и 19% в рамках десятилетнего горизонта [10].

Целью настоящего исследования является установление зависимости эффектов проявления эвристик «нереалистического оптимизма» и «дисконтирования во времени», от финансового и образовательного статуса респондентов при принятии финансовых решений. Эмпирическое исследование проводилось среди 57 респондентов банковских и небанковских институций в Болгарии.

Используемый вопросник разработан для целей настоящего исследования Т. Таневой [11], по модели предыдущих исследований, проводимых Tversky, Kahneman, Frederick, Loewenstein, Prelec и Thaler.

Ответы на вопросы в данном исследовании, которые затрагивают независимый выбор между немедленными и отсроченными суммами, позволяют сделать вывод, что в недалекой перспективе во времени (1 г.) респонденты склонны предпочесть немедленный результат, если отсрочка принесет им более низкий результат прибыли ( $i = 10\%$ ), но выбирают отсроченный, когда видят, что процент прибыли удовлетворяет их ( $i = 50\%$ ). При отсрочке на более дальнюю и более неуверенную перспективу (8÷10 лет) значительная часть респондентов воспринимает процент прибыли ( $i = 16\div 17\%$ ) недостаточно удовлетвори-

тельным для того, чтобы предпочесть этот вариант перед немедленным результатом.

Анализ результатов исследования нереалистического оптимизма, представленных на рис. 2, показывает, что для конкретной исследуемой совокупности лиц негативные ожидания событий для их собственного будущего довольно минимальны (10,53%). В то же самое время положительные ожидания для своего собственного будущего не только многократно выше негативных (57,89%), но и значительно превышают (более, чем на 30%) ожидания позитивного будущего для других.

На базе этих результатов можно сделать вывод, что исследуемая нами группа лиц имеет склонность к нереалистическому оптимизму по отношению к будущему.

В проведенном исследовании установлено влияние различных факторов на дескрипторы нереалистического оптимизма. Один из исследуемых факторов – это влияние удовлетворенности доходами.

Результаты исследования показывают, что удовлетворение доходами в настоящий момент влияет на дескрипторы нереалистического оптимизма  $F = 5,35$  при  $p < 0,001$  следующим образом: самые удовлетворенные своими настоящими доходами респонденты являются самыми оптимистично настроенными по отношению предположения, что их финансовое состояние в ближайшем будущем улучшится и наоборот (таблица).

Удовлетворение своими доходами в настоящий момент влияет на их нереалистические ожидания возможности контролировать ситуации в жизни избегать кризисов ( $F = 2,67$  при  $p < 0,05$ , таблица).



Рис. 2. Генерализованные ожидания позитивных и негативных событий для себя и для других

Влияние удовлетворенности доходами на дескрипторы нереалистического оптимизма и дисконтирования во времени

Независимые переменные	Зависимые переменные	Степени независимых переменных	$\bar{X}$ ср.	F, p
Удовлетворенность настоящими доходами	Оптимизм за фин. состояние в ближайшее будущее	Неудовлетворенность доходами	$\bar{X}_1 = 1,45$	F = 5,35 p < 0,001
		Скорее всего неудовлетворенность	$\bar{X}_2 = 2,17$	
		И да, и нет	$\bar{X}_3 = 1,69$	
		Скорее всего удовлетворенность	$\bar{X}_4 = 2,31$	
		Удовлетворенность доходами	$\bar{X}_5 = 2,50$	
	Чувство контроля над происходящим	Неудовлетворенность доходами	$\bar{X}_1 = 1,62$	F = 2,67 p < 0,05
		Скорее всего неудовлетворенность	$\bar{X}_2 = 1,61$	
		И да, и нет	$\bar{X}_3 = 1,76$	
		Скорее всего удовлетворенность	$\bar{X}_4 = 1,84$	
		Удовлетворенность доходами	$\bar{X}_5 = 2,00$	
	Выбор самой отсроченной (и с самой большой величиной прибыли) альтернативы при дисконтировании во времени	Неудовлетворенность доходами	$\bar{X}_1 = 1,71$	F = 2,99 p < 0,05
		Скорее всего неудовлетворенность	$\bar{X}_2 = 1,28$	
		И да, и нет	$\bar{X}_3 = 1,09$	
		Скорее всего удовлетворенность	$\bar{X}_4 = 1,22$	
		Удовлетворенность доходами	$\bar{X}_5 = 1,00$	

В зависимости от того, насколько респонденты удовлетворены своими доходами в настоящее время, настолько прослеживается тенденция их нереалистических ожиданий вероятности контролировать ситуации в своей жизни. Они верят, что смогут избежать тех неприятностей, которые случаются с другими.

Следовательно, удовлетворенность своим настоящим экономическим статусом детерминирует ожидания в будущем по оси оптимизм – пессимизм.

Удовлетворение доходами в настоящий момент влияет на дисконтирование во времени в следующей зависимости (F = 2,99 при p < 0,05, таблица): самые неудовлетворенные своими настоящими доходами респонденты в большей степени готовы брать самую отсроченную альтернативу, но с большей величиной прибыли (5000 лв. через 10 лет).

Месячный доход семьи влияет на дисконтирование во времени (страховка домашнего имущества) F = 5,32 при p < 0,001 следующим образом: только респонденты с месячным доходом между 1000 и 1500 левов ( $\bar{X}_2 = 2,00$ ) выбрали бы статистически наиболее значимую самую отсроченную альтернативу, с самой большой величиной прибыли (5000 лв. через 10 лет).

В данном случае следует иметь в виду, что для Республики Болгарии 1000÷1500 ле-

вов является средней заработной платой по стране и наиболее частым случаем.

При обобщении полученных результатов исследования можно сделать заключение, что субъективная оценка стабильности доходов человека не влияет на дисконтирование во времени, в то же самое время удовлетворенность своими доходами – влияет. Налицо такая зависимость в тех случаях, в которых не наблюдается нереалистический оптимизм и нерациональное поведение и решения. Среднемесячный доход в настоящий момент влияет только на нереалистический оптимизм, но не и на дисконтирование во времени.

Результаты исследования показывают, что только те респонденты, которые утверждают, что их доходы намного меньше расходов, статистически значительно больше остальных респондентов, ожидают, что в жизни их ждут скорей всего плохие события.

В исследовании не установлено влияние предпочитаемых доходов респондентов на исследуемые переменные.

Субъективная оценка склонности к риску, как и возраст респондентов, не влияет на исследуемые переменные – нереалистический оптимизм и дисконтирование во времени.

Образование респондентов влияет на месячный доход и дисконтирование во вре-

мени, при этом респонденты с самым низким (начальным) образованием очень редко выбирают вариант 1500 лв. через 1 г. перед вариантом 1000 лв. сейчас, но очень часто выбирают 5000 лв. через 10 лет, вместо 1000 лв сейчас. Это лица с самыми низкими доходами ( $F = 4,24$  при  $p < 0,05$ ;  $\bar{X}_1 = 1,00$  у респондентов с начальным образованием,  $\bar{X}_2 = 1,21$  у респондентов со средним образованием;  $\bar{X}_3 = 1,64$  у респондентов с высшим образованием).

Образование влияет на дисконтирование во времени следующим образом: чем выше образование, тем больше данные респонденты предпочитают 1000 лв. сейчас или 1500 через один год и тем меньше предпочитают самую отсроченную и с самой большой величиной прибыли альтернативу при дисконтировании во времени ( $F = 3,54$  при  $p < 0,05$ ;  $\bar{X}_1 = 2,00$  у респондентов с начальным образованием;  $\bar{X}_2 = 1,35$  у респондентов со средним образованием;  $\bar{X}_3 = 1,12$  у респондентов с высшим образованием).

#### Выводы

В ходе анализа результатов эмпирического исследования могут быть сформулированы следующие основные выводы:

1. Удовлетворенность актуальными доходами детерминирует в более сильной степени проявление эффекта нереалистического оптимизма и в менее слабой – проявление эффекта дисконтирования во времени.

2. Величина ежемесячного дохода обуславливает проявления эффекта дисконтирования во времени.

3. Более высокий уровень образования понижает проявление эффекта дисконтирования во времени.

#### Список литературы

1. Кузина О.Е. Экономико-психологическое моделирование финансового поведения населения / О.Е. Кузина // Психология – Журнал Высшей школы экономики. – 2004. – № 3. – С. 82–105.
2. Bortolotti L., Antrobus M. Costs and Benefits of Realism and Optimism. *Current Opinion in Psychiatry*, 2015, vol. 28, no. 2, pp. 194–198.
3. Shepperd J.A., Klein W.M.P., Waters E.A., Weinstein N.D. Taking Stock of Unrealistic Optimism. *Perspectives on Psychological Science: A Journal of the Association for Psychological Science*, 2013, vol. 8, no. 4, pp. 395–411.
4. Waters E.A., Klein W.M.P., Moser R.P., Yu M., Waldron W.R., McNeel T.S., Freedman A.N. Correlates of unrealistic risk beliefs in a nationally representative sample. *Journal of Behavioral Medicine*, 2011, vol. 34, no. 3, pp. 225–235.
5. Jansen L.A., Appelbaum P.S., Klein W.M.P., Weinstein N.D., Cook W., Fogel J.S., Sulmasy D.P. Unrealistic optimism in early-phase oncology trials. *IRB: Ethics & Human Research*, 2011, vol. 33, no.1, pp. 1–8.
6. Coelho M. Unrealistic optimism: still a neglected trait. *Journal of Business and Psychology*, 2010, vol. 25, no. 3, pp. 397–408.
7. Jefferson A., Bortolotti L., Kuzmanovic B. What is unrealistic optimism?. *Consciousness and Cognition*, 2017, vol. 50, pp. 3–11.
8. Yang S., Markoczy L., Qi M. Unrealistic optimism in consumer credit card adoption. *Journal of Economic Psychology*, 2007, vol. 28, no. 2, pp. 170–185.
9. Shepperd J.A., Waters E., Weinstein N.D., Klein W.M.P. A Primer on Unrealistic Optimism. *Current Directions in Psychological Science*, 2015, vol. 24, no. 3, pp. 232–237.
10. Frederick S., Loewenstein G., O'Donoghue T. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 2002, vol. 40, no. 2, pp. 351–401.
11. Танева Т. Субективна перцепция на икономическия риск / Т. Танева. – Стара Загора: Контраст, 2007. – 281 с.