

ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ ПРИ РИСК И НЕОПРЕДЕЛЕНОСТ: I. ОСНОВНИ ТЕОРЕТИЧНИ ПОЛОЖЕНИЯ

Георги Менгов и Енчо Герганов

The study of decision making under risk and uncertainty began as early as the eighteenth century. This paper offers an overview of the research field since its inception up to these days. The authors have sought to present the key concepts and contributions alongside the interdisciplinary spirit in which they were brought to light. Much attention is paid to prospect theory of Kahneman and Tversky, which is psychological, but nonetheless won the 2002 Nobel Prize in economics. This theory is discussed in conjunction with its predecessors. Finally, some high-potential recent contributions are presented.

Увод

След кризата в Нобеловия комитет по икономика през 1994 г. бяха проведени реформи, довели до разширяване на обхвата на постиженията, подходящи за удостояване с Нобелова награда (Nasar, 1998). Сериозността на това решение стана очевидна от изтеклата информация, че сред учените, предложени през 1995 г., с големи шансове за успех е бил психологът Еймъс Тверски (Nasar, 1998). Той почина през 1997 г. и разкриването на кандидатурата му, макар да беше нежелателно от гледна точка на правилата на Шведската академия, не постави сериозен етичен проблем. Но познавачите на неговото творчество бяха истински развълнувани, защото можеха да сглобят по-цялостна картина. Нямахше съмнение, че във фокуса на внимание на Нобеловия комитет е била теорията на перспективите (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992), която обяснява вземането на решения от индивида в условията на риск. През 2002 г. другият автор Даниел Канеман най-сетне беше удостоен с наградата.

В настоящата статия се прави кратък обзор на най-важните теоретични резултати в изследванията по вземане на решения. Това е обширна област, поради което вниманието на авторите е съсредоточено върху изследванията, свързани с икономически и бизнес реше-

ния в условия на риск и неопределеност. В първата част правим преглед на историческото развитие на областта чрез представяне на най-влиятелните теории и тяхното значение. Нашата цел е обзор на идеите, а не на литературата. Във втората част предлагаме на читателя резултатите от емпирично изследване на рисковите нагласи на български икономисти и компютърни специалисти.

Идеята за очакваната полезност

Вземането на решения от хората в условията на неопределеност и риск във всекидневието и от предприемачите в тяхната дейност е обект на научни изследвания от началото на XVIII в. В мемоар на Петербургската академия на науките Даниел Бернули (Bernoulli, 1738, 1954) е показал, че от гледна точка на индивида полезността на парите не нараства линейно с увеличаване на тяхното количество. Това е така, защото с уголемяването на печалбата човекът става все по-малко чувствителен към нея и много големите приходи стават неразличими. Според Бернули индивидите притежават субективна скала за материалните облаги. Той е забелязал, че стойността на всяко нещо не се определя от цената, а от полезността му за отделния човек. „Цената — казва той, — е еднаква за всички, докато полезността зависи от конкретните житейски обстоятелства. Така 1000 дуката са много по-важни за просяка, отколкото за заможния човек.“

На Бернули дължим и първоначалната концептуализация на тази област — редица от въведените от него научни понятия и техните формални дефиниции се използват и днес. Приема се, че вземането на решение в условията на риск може да се разглежда като избор между алтернативи (перспективи) с известни потенциални последици и вероятности за случването им. Когато индивидът избере една от алтернативите може да се каже, че той сключва „сделка“ — формална (понякога дори формално юридическа) или чисто психологическа, в смисъл, че приема последствията от решението си.

Дефиниция: Перспективата $(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n)$ е сделка с изходи x_i и техните вероятности p_i , като $i = 1, \dots, n$. Тук $p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1$. Резултатът x_i представлява някаква количествена мярка, например пари или други ресурси. Понякога вместо пълния запис на перспектива $X \equiv (x_1, p_1; \dots; x_n, p_n)$ ще използваме краткото означение X .

Тази дефиниция се отнася за перспектива в най-общ случай. Например, ако човек приеме дадено предложение за работа с голяма вероятност p_1 , заплатата му през първата година ще бъде x_1 , но съществува възможност за допълнително възнаграждение в зависимост от представянето му, при което доходът може да бъде x_2 . От друга страна, успехът или неуспехът на фирмата също ще влияе на заплащането. В случая с работното място тези вероятности и отчасти доходите (или загубите) най-често са неизвестни. При други обстоятелства обаче, например в банковото дело и във финансовите отдели на големите корпо-