

## РОЛЯТА НА СУБЕКТИВНИЯ ФАКТОР ПРИ РИСКОВИ РЕШЕНИЯ

Надя Маринова

*Нов български университет  
e-mail: nmarinova@nbu.bg*

**Ключови думи:** *риск, мениджмънт, субект, обстоятелства, преценка, знания*

**Резюме:** *Субектите в своето отношение към риска са различни. Един и същи субект може при едни обстоятелства да отива на риск, а при други – да избягва. Затова знанието и разбирането на отношението към риска, неговото възприемане и типът на поведение са много важни за вземането на адекватни и резултативни решения по управлението на риска. Риск-мениджърът следва да знае отношението на служителите към риска, на тяхното поведение пред лицето на риска и как те го възприемат. Знаейки това, той може да предприеме определени стъпки, за да коригира възприемането на риска при определени източници на опасност, да постигне по-адекватно възприемане на риска от персонала, което ще помогне да намали честотата и последствията от инциденти, водещи до загуби.*

## THE ROLE OF THE SUBJECTIVE FACTOR IN RISK DECISIONS

Nadia Marinova

*New Bulgarian University  
e-mail: nmarinova@nbu.bg*

**Key words:** *risk, management, subject, circumstances, judgment, knowledge*

**Abstract:** The subjects are different in their attitude to risk. The same subject may in some circumstances take a risk and in others avoid it. Therefore, knowledge and understanding of the attitude to risk, its perception and type of behavior are very important for making adequate and effective decisions on risk management. The risk manager should know the attitude of employees to the risk, their behavior in the face of risk and how they perceive it. Knowing this, he can take certain steps to adjust the perception of risk at certain sources of danger, to achieve a more adequate perception of risk by staff, which will help reduce the frequency and consequences of accidents leading to losses.

В продължение на много години хората са създавали различни икономически институции и са изработвали договори, които максимално са облекчавали ефективното разпределение на риска за сметка на разширяването на диапазона на диверсификацията и увеличаването на специализацията в областта на управлението на риска. Застрахователните компании и фючърните пазари са пример за институции, чиято първа и основна функция се заключава в съдействието за преразпределението на риска в рамките на икономическата система. Разпределението на риска е едно от най-важните съображения, например, при емисиите на ценни книжа. Не случайно компаниите пускат и облигации, и акции, тъй като тези два вида ценни книжа се различават по характера на риска, който е свързан с тях. Избирайки в какво да инвестират – в облигации, в акции, или и в едното, и другото – инвеститорите избират риска, на който са готови да отидат. В последните няколко десетилетия значително се увеличи скоростта за внедряване на иновации, които облекчават управлението на риска. Пример за това са станалите изменения в търсенето и предлагането на пазарите, свързани с разпределението на риска. Новите открития в областта на телекомуникациите, в обработката на информацията и във финансовите теории значително намалиха разходите за постигане на по-мощна диверсификация и специализация при поемането на риска. В същото време, нарасналата волатилност (променливост) на валутните курсове, на лихвите и на цените, повиши търсенето на

адекватни способности за управление на риска. По този начин, стремителното и повсеместното развитие на фючърсите, опциите и суапите, което започва през 70 – 80-те години на миналия век, в значителна степен може да обясни реакциите на пазара. Успоредно с поевтиняването на разходите за използването на инструментите за управлението на риска се стигна и до повишаване на тяхното търсене. Хипотетичен идеал за пазар, свършен по отношение на разпределението на риска между неговите участници, никога няма да бъде постигнат, тъй като в реалния свят съществува огромно количество ограничаващи фактори, което никога не може да се преодолее напълно. Към, ограничаването на ефективното разпределение на риска, като ключови фактори се отнасят: *операционните разходи* и *психологичните проблеми*. *Операционните разходи* са свързани с разходите на фирмите и формирането на такива институции като застрахователни компании и фондови борси, плюс разходите за сключване и изпълнение на договорите. Тези институции се появяват, когато финансовите преимущества от тяхното създаване надхвърлят свързаните с тях разходи.

Психологията на икономическото поведение като наука, възникнала на стика между икономиката и психологията си поставя за цел да изучава поведението на субектите, отразени в психиката на човека, под влиянието на икономическите фактори. Психологията на икономическото поведение разширява своята сфера не само за сметка на включването ѝ в така наричаната непроизводствена сфера, но и при комплексния подход към изучаването на поведението на субектите. Предмет на изучаване от психологията на икономическото поведение е човешкото поведение при неговия избор между алтернативи под влияние на икономически и психологични фактори. Когато не се отчита сферата на временно неосъзнатото, се изпуска от внимание, например, изследването на влиянието на разделението на пари и власт в партньорските отношения при семейния бизнес. До неотдавна икономистите се интересуваха основно от поведението на големите групи от хора, но в последните години вниманието е насочено към изучаване и на микроотношенията в бизнеса. В съвременните изследвания в областта на икономическото поведение трудно се разграничава какъв е авторът – психолог или икономист, маркетолог или икономически психолог по образование, тъй като и в едните и в другите се сочат общите подходи, които достатъчно взаимно са обогатили методите им и са сблизили техните интереси. Именно, актуалното поведение на отделния индивид започна да интересува всички посочени специалисти. Независимо, че икономистите в своите концепции използват психологични теории – мотивация и вземане на решения, те разглеждат поведението на субектите по-опростено. Субективното поведение се характеризира с *осъзнаване на целите*. Без това е трудно да се говори за субективната полезност и реда на предпочитанията. Именно с това е свързана възможността за построяване йерархията на целите, по степен на желанията и реда на предпочитанията, изхождайки от което винаги може да се каже, коя от двете цели е за предпочитане и че на смяната на постигнатата цел идва друга цел, която следва по реда на предпочитанията. Друга черта в поведението на „хомоикономикус“ се явява инструменталното *подчинение на средствата на целите*. Изборът на средствата (методи, способности за действие) се извършва въз основа на оценката за тяхната ефективност за постигане на целта. Характерът на средствата се определя не толкова от целта, колкото от условията, обстоятелствата и възможностите. Следваща черта се явява *пресмятането на резултатите*, последствията, т.е. ефективността от поведението. Дейността се оценява по нейната ефективност, т.е. по резултата. В този смисъл цел на дейността се явява нейният резултат. Вземането на решение се свързва с оценка на алтернативи, пресмятане на последствията, избор на начин на действие в зависимост от относителната ценност на очаквания резултат. В случай, че постигането на целта изисква прекалено голям риск и/или разходи, то, както преценяват икономистите, „хомоикономикус“ се отказва от целта. Затова рационалността на икономическото поведение се разбира като пресмятане (на цели, средства, резултати) последователността на посочените стъпки. Безусловно, именно такава представа за рационалното и целенасоченото поведение на субекта е достатъчно основание, за да се оцени и възпроизведе спецификата на самата управленска дейност. Освен това, такъв тип поведение е лесно наблюдаем, измерим, изчислим и затова прогнозируем. И накрая, той е най-добре управляем, тъй като неговите основни компоненти – цели и средства за възнаграждане, служат в същото време и като компоненти на системата за въздействие, стимулиране, възпитание и управление. За недостатъците на модела „хомоикономикус“ се изказват много икономисти-психолози. Цялото нецелено и нерационално поведение на субекта в сферата на икономиката практически не се вмести в този модел. Например, това са импулсивното и емоционалното поведение, а също и поведението, което се детерминира в областта на подсъзнателното. Немският социолог, икономист и историк М. Вебер

разграничава определен тип рационалност, която не е свързана с рационалната дейност и я определя като субективна рационалност. Рационалното поведение в повечето случаи обезднява дейността, тъй като лишава от смисъл много от нейните елементи и периоди. Всичко, което се разглежда като средство, автоматично губи самостоятелния смисъл, и колкото по-целестремен е човекът, колкото повече сили, мотиви, време, жизненни сфери той подчинява на целите, превръщайки ги в средство, толкова по-тясна става областта на смисленото в неговата дейност. Рационалното поведение построява полето на живота в една линия, лишайки го от алтернативност. Вземането на решение води до закриване на много алтернативи в полза на една. Изхождайки от този модел, колкото повече са взетите решения, толкова повече са закритите алтернативи. Всяко последвало решение прави връщането към отхвърлените алтернативи все по-малко възможно. Понятието „размяна“ се използва широко в западната социология за анализ на социалното поведение, в частност на икономическото. Тази концепция също претендира да обяснява поведението на „хомоикономикус“. Обаче това е вярно само в незначителна степен. Едностранично икономизирано тълкуване на размяната предизвиква сериозни възражения при опита за универсално обясняване на икономическото и социалното поведение. Схемата за размяната може в действителност да включва в числото на реалните подбуди не само парите, вещите и други материални условия, но и нематериални условия за получаване на престиж и власт, а също и духовна подбуда. Теоретично, във всеки обмен може да бъде включен почти всеки набор от цели или очаквания на индивида (например, потребностите според йерархията – „пирамидата“ на А. Маслоу). Ефективността от дейността на индивида се определя от това, доколко изгодно му се вижда съотношението между неговия трудов принос и възнаграждението за този принос. Понякога се правят опити да се определи какво срещу какво се разменя:

- *пари срещу работно време;*
- *социално признание и безопасност срещу работа и лоялност към организацията;*
- *възможност за творчество и свободен труд срещу по-висока продуктивност и качество и т.н.*

Обаче, за излизането от рамката на представите за „хомоикономикус“ е важно не толкова включването на неикономически понятия и мотиви в дейността, колкото изграждането на друга структура, разкриване на специфичните механизми на социалния обмен. Взаимната критика на психолози и икономисти в продължение на повече от сто години доведе до разширеното разбиране за поведението на субектите. Икономистите започват в по-голяма степен да отчитат психологичните особености на субекта, а психолозите – да приемат икономическите фактори в неговото поведение. Върху икономическото поведение съществено влияние оказват три групи фактори:

- *първо*, фактори на околната среда и общите социални ситуационни фактори;
- *второ*, субективни фактори;
- *трето*, икономическо поведение.

В *първата група* фактори могат да се включат три подгрупи:

- ✓ *ситуационни фактори*, към които се отнасят общата система за данъчно облагане, икономическите закони, масмедията, нивото на инфлация, общото ниво на доходите;
- ✓ *фактори на средата*, субективните условия и ограничения, които непосредствено са свързани със субекта – доход, оценка на дохода, дългове, статус, в който влизат демографски характеристики свързани с други икономически категории (възраст, пол, образование, граждански статус, местожителство, брой на деца, материален статус);
- ✓ *фактори, свързани със социалното влияние* на други субекти.

*Втората група* фактори също включва три подгрупи:

- *възприятията* като функция, свързваща околната среда, ситуационните фактори и поведението като фактор, чрез който се пречупват всички икономически категории;

- *соматични* фактори, които включват физиологични и биологични особености на субекта, които ограничават или спомагат за някакви решения на субекта;
- *психически* фактори – знания, мотиви, емоции, очаквания, личностни особености, умения.

Характерът и динамиката на тези фактори в голяма степен зависи от икономическите подбуди, мотиви и личностни особености на работещите субекти. Човекът е неотменим активен компонент на икономическата система, и е невъзможно тя да се опознае без представа за неговото икономическо поведение. Затова икономическата теория отделя особено внимание върху формирането на модела „хомоикономикус“, в частност, въз основа на постулата за неговото рационално поведение. Опитът на преуспяващите бизнес-структури показва, че успехът в дейността на предприемаческите организации в голяма степен зависи от личностните характеристики на субектите - както на собствениците на компаниите, така и на наетите мениджъри, на които е присъщ предприемачески талант. Предприемачеството постоянно изисква от индивида, занимаващ се с активна икономическа дейност, определени качества, както генетично заложените, така и придобити в практиката, а също така и чрез изучаване на чужд опит и получаване на необходимите знания за бизнеса. Изследователите на проблема за личностните качества на субектите разкриват богато разнообразие от различни знания и умения. Така например Администрацията на дребния бизнес в САЩ смята, че предприемачът е длъжен да притежава следните пет най-важни характерни черти, гарантиращи му успех в най-рисковата дейност:

- *енергия, умението да се застави да работи;*
- *умението да мисли;*
- *умението да изгражда взаимоотношения с хората;*
- *комуникативност;*
- *знания за техниката и технологиите.*

Средностатистическият предприемач постоянно се намира в ситуация на избор между конкуриращи се цели. Движен от търсенето на изгодата, той смята, прогнозира, избира и конструира своето поведение по такъв начин, че да подобри собственото положение. Известно е, че различните индивиди се отнасят нееднозначно към риска. Едни не обичат да рискуват, а други се смятат за късметлии, на които непременно ще им провърви. Затова по отношение на риска индивидите условно се делят на две групи – предпочитатели риска и избягващи риска. Подобно отношение към риска се среща и в бизнеса. Някои предприемачи и даже мениджъри в крупни компании вземат рискови решения и се въвличат в много съмнителни дейности, а други предпочитат само такава дейност, която е свързана с минимален риск. Избягването на риска е важна характеристика на субекта за неговите предпочитания в ситуации, свързани с риск. То е мярка за готовност да се заплати за намаляване на риска, на който субектът е подложен. Нежелаещите да рискуват, оценявайки компромиса между разходите за намаляване на риска и изгодите от него, предпочитат по-малко рисковите варианти при същите разходи. Например, ако като цяло субектът е готов да приеме по-ниска ставка на доходността, вземайки едно или друго инвестиционно решение, тъй като в този случай се предлага по-предсказуема ставка за доходност, то означава, че той е склонен към това, за да избегне риска. При избор на варианти за инвестиране с еднакво очаквана ставка на доходност субектите, за които е свойствено да избягват риска, избират вариант с по-ниска степен на риска. Разбирането на поведението в рисковата ситуация може да бъде използвано във всички сфери за управлението на риска, включително и при функцията вземане на решения. Колкото повече ресурси се управляват, толкова по-интензивни са отношенията между инвестиционния мениджър и клиента. Много от тези аспекти могат да бъдат разбрани, изхождайки от разбирането, че причини за това са в различията на мненията за способността на мениджъра да прави „добри залагания“. Ето защо, в повечето случаи, клиентите разпределят своите средства между двама и повече мениджъри. Такова разпределение практикуват преобладаващата част от пенсионните фондове. Съществуват две причини за това явление: *първо*, възможността да се ползват услугите на мениджъри, имащи различни навици или използващи различен стил на инвестиране. и *второ*, възможността погрешните залагания да се намалят чрез диверсификация на средствата между мениджърите, тъй като именно те правят тези залагания. В същото време, ако клиентът прибегва

до широка диверсификация на средствата между мениджърите, без да отчита техните инвестиционни способности, то общият портфейл е по-голяма възможност да донесе същите резултати, като и пазарният. Затова прекаленото раздробяване на средствата е равносилно на тяхното инвестиране в пасивни фондове, но при по-висока цена за клиента във връзка с транзакционните разходи и комисионните, заплащани на инвестиционния мениджър. Отношението към риска и към поведението в рисковата ситуация може да бъде съвършено различно и зависи, в частност, от тези външни обстоятелства, с които субектите се сблъскват. Така например, риск-мениджърът може да смята, че разглежданият риск е недопустим и би желал да предприеме мерки за неговото намаляване, но на него му се налага да промени своите намерения по бюджетни ограничения, установени от финансовия мениджър. Понякога възникват ситуации, които не се поддават на разумно обяснение. Много често външни обстоятелства могат да доведат субекта до определено друга форма на поведение, която би била обусловена изключително от неговото отношение към риска. Затова е полезно да се прогнозира отношението на субектите към един или друг вид риск. И, ако това е възможно, то по-добре е да се изключи привличането към подобен вид дейност на субекти, които прекалено рискуват в опасни ситуации, а също така да се изключва използването на субекти, които, обратно, избягват риска в ситуации, когато определени рискове са необходими. Прогнозирането на поведението на субектите в рискови ситуации осигурява тяхната безопасност, а на работодателите носи допълнителна печалба. Понякога субектите проявяват съжаление, че са предприели скъпоструващи мерки за намаляване на риска. Съжаленията, обаче, се изказват, естествено, след като лошите прогнози, от които са се страхували, не са се потвърдили. Когато се продадат рискови акции, а след това цената им е скочила тройно, несъмнено ще се съжалява за подобно решение. Обаче, следва да се отчита, че всички решения, взети с отчитане на неопределеността, се вземат преди тази неопределеност да изчезне. Необходимо е да се отчита, че едно решение е най-доброто, когато е въз основа на информация, налична в момента на неговото вземане, в сравнение с всички останали, които биха могли да бъдат взети. Практиката показва, че е трудно да се определи, къде завършва уменията да се предвиди и къде започва обикновеният късмет. По определение, решенията за управление на риска се вземат в условия на неопределеност, следователно, съществуват няколко варианта за развитие на събитията. В крайна сметка винаги се реализира само един вариант. Адекватността на решението по управлението на риска следва да се разглежда в съответствие с информацията, достъпна във времето, когато това решение е било взето. Например, специфичен е рискът, когато субектът като фермер е подложен на риск от неурожай или падане на цените или когато бизнесът е свързан с вноса или износа на стоки, той е подложен на риска от неблагоприятно изменение на валутния курс.

В обобщение - рискът, с който е свързано притежаването на активи или извършването на сделки, не може да се оценява без отчитането на специфичните фактори, или да се отчита абстрактно. При едни обстоятелства покупката или продажбата на едно или друго имущество увеличава риска, а при други обстоятелства същата операция може да го намали. Особена роля при решаването на рискови задачи играе *интуицията* на мениджъра. Интуицията представлява способност непосредствено, като че ли внезапно, без логично осмисляне да се намира правилното решение на проблема. Интуитивното решение възниква като вътрешно озарение, просветление, разкриващо същността на изучавания въпрос. Интуицията е задължителен компонент на творческия процес. Психологията разглежда интуицията във взаимовръзка с чувственото и логичното познание и практическата дейност като непосредствено знание в неговото единство с опосредстваното знание, придобито предварително. В случаите, когато е невъзможно да се пресметне рискът, вземането на рискови решения става с помощта на *евристиката*. Тя представлява съвкупност от логични способности и методически правила на теоретичното изследване и търсене на истината. С други думи, това са правила и способности за решаване на особено сложни задачи. Евристиката е по-малко надеждна и по-малко определена от математическите разчети, но тя дава възможност понякога да се получи напълно определено решение. Риск-мениджмънтът има своя система от практически правила и способности за вземане на решения в условията на риск. Основните правила за рисковите решения на мениджмънта се свеждат до следното:

- *не трябва да се рискува повече, отколкото позволява наличният капитал;*
- *винаги следва да се мисли за последствията от риска;*

- *не следва да се рискува голямото за малкото;*
- *положително решение се взема само при отсъствие на съмнения;*
- *при наличието на съмнения се взема отрицателно решение;*
- *не трябва да се мисли, че винаги съществува само едно решение (по-вероятно е да има и други решения).*

При решаването на всеки проблем, колкото малък и прост да е, винаги присъства елементът на риска. Обаче, за мениджъри с тесен опит вероятността от риск е много малка, а интуицията при избора на вариант за решение практически не се изисква по силата на многобройни прецеденти в миналото. При това и загубата, ако е извършена оперативна грешка, е незначителна и достатъчно леко поправима. По друг начин стоят нещата при мениджъри с широк опит. На тях много по-често им се налага да се срещат с нови проблеми, нямащи аналог в тяхната минала дейност. Във връзка с това расте делът на интуицията в процеса на разработването и вземането на решенията и степента на риска нараства. Следва ясно да се разграничават мненията или оценките за грешки и вероятности от всякакъв тип, тъй като по никакъв начин не е възможно да се групират случаите по достатъчно еднородни групи, за да може точно да се изчисли истинската вероятност. Например, при вземане на решения в сферата на бизнеса се налага да се действа при толкова уникални ситуации, че в общия случай никаква статистическа информация не може да послужи като ръководство за действие. Тук понятието обективно измерима вероятност е неприложимо. Неопределеността, която може по някакъв начин да се сведе до обективна количествено определима вероятност, е възможно да се сведе до пълна определеност чрез групирането на случаите. Деловият свят е разработил редица организационни механизми, позволяващи да се осъществи такава групировка, и затова при достатъчно високо ниво на развитие на технологиите на деловите организации, измеримите неопределености въобще не внасят в бизнеса никаква неопределеност. Съществуват способности за разкриване и даже за количествена оценка на отношението на субектите, поемащи риск, към риска и по този начин по-добре да се разберат особеностите на вземаните от тях решения. В заключение следва да се подчертае, че субектите в своето отношение към риска са различни. Един и същи субект може при едни обстоятелства да отива на риск, а при други – да избягва. Затова знанието и разбирането на отношението към риска, неговото възприемане и типът на поведение са много важни за вземането на адекватни и резултативни решения по управлението на риска. Риск-мениджърът следва да знае отношението на служителите към риска, на тяхното поведение пред лицето на риска и как те го възприемат. Знаейки това, той може да предприеме определени стъпки, за да коригира възприемането на риска при определени източници на опасност, да постигне по-адекватно възприемане на риска от персонала, което ще помогне да намали честотата и последствията от инциденти, водещи до загуби.

#### **Литература:**

1. Александрова, М. Управленски решения и риск. Издателство „Авангард Прима“, С., 2009.
2. Ангелов, И. Световната икономическа криза и България. Академично издателство „Проф. М. Дринов“, С., 2010.
3. Балабанов, И. Риск-мениджмент. Издателство „Финансы и статистика“, Москва, 1996.
4. Георгиев, Р. Делови решения и сигурност на организацията. Издателство „Софт Трейд“, С., 2007.
5. Jorion, Ph., Financial risk manager handbook, 2nd edition, Wiley, 2003.
6. Pfaff, B. Financial Risk Modelling and Portfolio Optimisation with R. Series: Statistics in Practice, John Wiley & Sons, London, 2013.
7. Reilly, F. K., K. C. Brown. Investment Analysis – Portfolio Management. Thomson Learning, NY, 2003.