

УДК 372.881.1

DOI: 10.26140/anie-2021-1002-0009

НОРМАТИВЫ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ПОПРАВОК К РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ МАШИН, ОБОРУДОВАНИЯ, ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ВАЛЮТНЫХ АКТИВОВ

© Автор(ы) 2021

SPIN: 2429-9360

ORCID: 0000-0002-6080-5869

БОГАТЫРЕВ Семен Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ

(129164, Россия, Москва, ул. Кибальчича, 1с2, комната 803, e-mail: sbogatyrev@fa.ru)

Аннотация. Статья посвящена актуальной в настоящий момент проблеме устранения расхождений результатов стоимостной оценки, полученных в результате применения классической финансовой оценочной теории, и ценовых диапазонов объектов стоимостной оценки. В статье рассматривается теория, практические инструменты и практическая реализация разработанной методики поведенческой стоимостной оценки с предложением конкретных диапазонов показателей, используемых при построении поведенческой ставки дисконтирования. В статье представлен разработанный в процессе исследования инструмент корректировок итогового результата стоимости, в зависимости от эмоционального состояния лиц, принимающих финансовые решения. Сфера его непосредственного применения в финансах предприятия – оценка основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Определены диапазоны эмоционально-стоимостных колебаний курса наличной валюты. Представлены методики эмоциональных корректировок стоимости на основе разработанной методологии и практические методик по замеру эмоционально-стоимостных отклонений.

Ключевые слова: поведенческие финансы, теория перспектив, фрейминг, стоимостная оценка, поведенческая оценка, проклятие победителя, когнитивный диссонанс, оценочная деятельность, измерение эмоций на рынках, эмоциональные финансы, психофинансовый индекс.

BEHAVIORAL DEVIATIONS OF THE MARKET VALUE OF MACHINERY, EQUIPMENT, VEHICLES AND CURRENCY ASSETS

© The Author(s) 2021

BOGATYREV Semen Yurievich, candidate of economic science, associate professor

Financial University under the Government of Russian Federation

(129164, Moscow, st. Kibaltchich, 1s2, room 803, Russian Federation, e-mail: sbogatyrev@fa.ru)

Abstract. The article is devoted to the currently topical problem of eliminating the discrepancies in the valuation results obtained as a result of the application of the classical financial valuation theory and the price ranges of the objects of valuation. The article discusses the theory, practical tools and practical implementation of the developed methodology for behavioral valuation with a proposal for specific ranges of indicators used in constructing a behavioral discount rate. The article presents a tool for adjusting the final cost result, developed in the course of the research, depending on the emotional state of those who make financial decisions. The scope of its direct application in the finances of an enterprise is the valuation of fixed assets, low-value and wearing items. The ranges of emotional-cost fluctuations in the exchange rate of the cash currency have been determined. Methods of emotional cost adjustments based on the developed methodology and practical techniques for measuring emotional-cost deviations are presented.

Keywords: behavioral finance, prospect theory, framing, valuation, behavioral assessment, winner's curse, cognitive dissonance, valuation activity, measuring emotions in the markets, emotional finance, psycho-financial index

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Практическое использование результатов оценки показывает, что в настоящий момент существуют расхождения результатов стоимостной оценки, полученных в результате применения классической финансовой оценочной теории и ценовых диапазонов объектов стоимостной оценки. То есть в настоящее время стоимостная оценка встречается с большими вызовами времени: существующие ценовые параметры оцениваемых объектов сильно, иногда в разы отличаются от справедливой рыночной стоимости, определяемой по законам классических финансов [1, 2].

Для исследования этой проблемы были использованы современные средства. У автора статьи, исследования при нулевом финансовом ресурсе для проведения исследований оказалась широкая сеть лояльных респондентов целевой аудитории. Это были друзья и подписчики в самых распространённых социальных сетях. В этих же сетях оказались удобные и эффективные технологии проведения и обработки опросов. Многие сотни опросов, послужившие базой для тестирования инструментов поведенческих финансов [3, 4] в реальных, моментально менявшихся эмоционально значимых условиях кризисного рынка, просто, невозможно было бы провести и обработать никакими другими средствами, и получить практически значимые результаты.

Результаты обработки многочисленных опросов и кейсов, описывающие эти проблемы, описывались с использованием теории поведенческих финансов. Для

этого в их русле разрабатываются соответствующие инструменты [5, 6]. Дополнительно к ним, к их применению требуются реальные замеры эмоций [7, 8]. Эмоций, связанных со стоимостной оценкой, произведённой в зависимости от окружающего лица, принимающего финансовые решения, стрессом. Такие исследования были сделаны в процессе опросов финансистов во время последнего финансово-пандемического кризиса.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешённых раньше частей общей проблемы. Анализ работ по теме учета эмоциональных факторов в практической работе оценщика показывает их фактическое отсутствие в России. За рубежом имеются публикации по учету эмоций при определении стоимости активов на фондовом рынке. В российском индексе научного цитирования работам по учету эмоций в оценке активов посвящена статья Федотовой М.А., Богатырева С.Ю. и Бершадской А.С. по анализу колебаний курса рубля на сильном эмоциональном фоне [9].

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи. На основе проведенных исследований создать методику и численную шкалу учета влияния на стоимость эмоций при воздействии психологических концепций и эвристик на лицо, выносящее суждение о стоимости.

Постановка задания. Предметом исследования являются современные средства замера влияния эмоций лиц, выносящих суждения о стоимости, на итоговый результат стоимостной оценки. В современных условиях

переживаемого финансово-пандемического кризиса и дисбаланса рынков такие поправки к результату определения стоимости становятся все более актуальными и востребованными. В то время, как классические способы внесения поправок в итоговый результат определения стоимости, все менее отражают реальное состояние рынков. Эмоции участников рынков все больше искажают стоимостные ориентиры, становятся главным фактором, искажающим результаты работы оценщика и стоимостного аналитика. Для создания таких поправок создан соответствующий, научно обоснованный инструмент, которым и является предлагаемый в работе набор апробированных на практике психологических концепций, которые могут замерять отклонения при принятии стоимостных решений и вынесения суждений оценщиком. Объектом исследования является система поправок итогового результата стоимостной оценки на основе действия аппарата психологических концепций, под влиянием которых находится лицо, выносящее суждение о стоимости. Причем диапазоны влияния психологических концепций определены в зависимости от эмоций участников финансового рынка на том или ином драматическом фоне событий, протекающих на рынках.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. В статье применялись методы индукции и дедукции при обработке опросов.

Опыты стоимостных измерений начались с опросов и исследований по эмоционально-стоимостной оценке [10] валютных активов. Все опросы делались прямо во время кризиса марта 2020 года. Все события, разрушившие стоимость рублевых активов, начали происходить в выходной день, 9 марта 2020 года, понедельник. Так как все отделения банков были закрыты, обмен валюты можно было осуществлять через онлайн сервисы и обменные пункты. Опросы по эмоционально-стоимостному измерению стоимости начались в этот же день.

Делались замеры настроений и фиксировались направления действий участников в связи с потерей стоимости их рублевых накоплений. 12% опрошенных были согласны купить валюту в этот день, до того, как нацвалюта может еще больше рухнуть в день открытия биржи. Был сделан и другой запрос, в котором делался замер предпочтений по поводу продажи уже накопленной валюты. В этот самый день таких желающих меньше 10%. Очень показательны в этот день предполагаемые направления инвестирования, которые указывали опрашиваемые. Такие же замеры делались на протяжении длительной ретроспективы. Если сравнить результаты этого дня с замерами в другие дни, то видно снижение предполагаемых инвестиций в валюту, большую долю наличных средств и практически неизменную долю планируемых инвестиций на фондовом рынке, если сравнить их с опросами по направлениям инвестирования, сделанными до этой даты и после.

Другой психологический замер [11] в этот день касался отношений к выдаваемым респондентами кредитами, где они выступали заимодавцами. Страх будущего кризиса ликвидности с одной стороны, с другой стороны страх потерять номинальную стоимость рублей привел к тому, что у респондентов совершенно не было желания давать рубли в займы. Около 80% респондентов этого делать не хотели. В другом опросе было выявлено, что не хотели в этот день давать валютные кредиты еще больше респондентов – 90%.

Для исследований эмоционально-стоимостных поправок к рыночной стоимости важными были предварительные исследования желаний инвестиций накоплений по этим направлениям [10].

Для того, чтобы уловить настроения при выборе инвестиционных направлений проводилось два контура опросов. Оба – гипотетические. Но одни затрагивали сумму 10 млн. руб., второй – меньшие суммы – около 50000 руб. – 85000 руб. Все опросы проводились в моменты эмоциональных встрясок. Или во момент повы-

шения или резкого снижения курса нацвалюты.

Опрос, сделанный 7 марта. еще до 9 марта, когда разразился кризис, очень хорошо иллюстрирует настроения – сделать накопления. Были проанализированы все опросы, на протяжении всего периода с начала кризиса до перехода его в новую стадию в ноябре 2020 года, когда начали формироваться новые инфляционные ориентиры, сделавшие дальнейшие опросы только с учетом эмоционального фактора уже некорректными. Они показали следующее.

Высокая доля респондентов, намеревающихся купить гаджеты в докризисном месяце, резко падает в самый момент кризиса. И восстанавливается только к октябрю месяцу, прямо перед самыми массовыми опросами по товарам Черной Пятницы, которые были сделаны в начале ноября. Невысокие намерения покупать валюту до кризиса 7%, снизившись вдвое в самый момент краха нацвалюты, впоследствии резко увеличиваются: все поняли неустойчивость рубля, его курс за лето укрепился, стимулы были сформированы.

Здесь необходимо упомянуть об одном открытии, которое помимо иллюстрации эвристики иллюзии контроля проиллюстрировала еще и фактическое отношение финансистов к валютным накоплениям. Несмотря на то, что все опросы фиксировали низкий интерес к инвестициям в валюту, на самом деле оказалось, что две трети всех фактических накоплений сделано именно в валюте (75% - в долларах США и 62% - в евро). Среди других интересных открытий оперативного инвестирования, по опросам с относительно небольшой суммой в 85000 рублей (в противовес опросам по 10 миллионам) следует отметить резко, в два раза возросший интерес к наличным денежным средствам.

В первый день кризиса, 9 марта 2020 года опросы об отношении к стоимости валютных активов на крупном эмоциональном сдвиге, начавшиеся в конце 2019 года, возобновились. Опрос 9 марта 2020 года открыл регулярные, сплошные опросы, замерявшие эмоциональное отношение к стоимости для самого драгоценного для двух третей инвесторов актива – валюте. Причем, как это было обнаружено в процессе опросов, в бумажной форме, защищающей инвесторов от всех финансовых нестабильностей и банковских рисков.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Поведенческие финансы, измеряя иррациональность людей, конечно, имеют в своем распоряжении математический инструментарий и их модели дают четкие числовые ориентиры [5]. Но в процессе измерения эмоций определяются как направления изменения отношения к той или иной стоимостной проблеме, так и общие диапазоны отклонений фактической оценки стоимости лицом, принимающим решения, от справедливой, рыночной стоимости [2]. Причем, чем неопределеннее временная перспектива, тем больше проявляются эмоциональные отклонения. Это было обнаружено при сравнении эмоциональной оценки стоимости валютных активов на разных временных горизонтах. Для выявления этого проявления в самые острые по эмоциональному напряжению на финансовых рынках дни проводились опросы по отношению к будущей стоимости валютных активов через неделю, через две недели, через месяц, через полгода с определенной регулярностью.

В этой череде опросов – опрос, в котором замерялась эмоциональная оценка будущего движения нацвалюты на пике разворачивающегося кризиса. Этот опрос – красноречивая иллюстрация действия многих эвристик, которые действуют на лиц, принимающих финансовые решения. Практически, этот опрос – средство для определения эвристик инвестора. Также, этот опрос – база для применения поведенческих моделей оценки активов. В нем спрашивалось, что будет с курсом через 4 дня: он вырастет, упадет или останется неизменным. С помощью этих опросов разрабатывались способы выявления действующих в момент опроса эвристик и прово-

дидлись мероприятия по созданию эмоционально-стоимостной шкалы.

В исследованиях по поведенческим моделям оценки активов выделяют разновидности моделей в зависимости от типа инвестора. В частности, если инвестор под действием эвристики избыточной реакции, считает, что при зашкаливающем приемлемый рынком уровень рыночной стоимости ценовой уровень актива продолжит свой рост, то есть, ожидается дальнейший рост, применяются одни модели. Если инвестор находится под действием эвристики якорения и считает, что превышение предыдущего сформировавшегося на рынке мнения о стоимости не правомерно и выставляет шорт по оцениваемому активу, то применяются другие модели.

Дальнейшие этапы проведения работ по методике построения эмоционально-стоимостных отклонений при оценке валютных активов следующие.

После размещения опросов, сопровождаемых видео роликами, фотографиями событий, аналитическими материалами (прогнозы курса валюты, графиком текущего курса из терминала, для повышения заинтересованности респондентов получают сами опросы. В них спрашивается мнение респондентов относительно курса рубля к евро на следующий день. Также, еще были опросы по курсам по через неделю, две недели, через месяц и через полгода от значимых событий. Перед опросом указывалось, какой курс сейчас, и какая эмоциональная интрига разворачивается в момент опроса: ужесточение или смягчение карантина

Затем производится обработка опросов, в процессе которой определяются среднее значение, мода и медиана. После этого результаты обработки каждого опроса каждого заносились в общую таблицу, фрагмент которой (по евро), представлен в таблице 1. Таблица 1 – Фрагмент итоговой таблицы с результатами опросов по эмоционально-стоимостной оценке валютных активов, руб./евро.

Дата опроса	28 апреля 2020 года	27 сентября 2020 года	8 ноября 2020 года
Срок прогноза	1 день	1 день	1 день
Описание события	Объявление пролонгации карантина до 11 мая (которое было потом пролонгировано)	Рубль к евро итак рухнул, тут и война в Карабахе. Завтра на открытии евро будет	Байден объявил себя победителем. Трамп полетит в суд. Завтра утром ЕВРО будет...
Психофинансовый индекс	1	-2	0
среднезвешенное значение из прогнозов курса ЕВРО	81,82	92,42	92,02
текущий курс ЕВРО	80,76	90,93	91,89
курс ЕВРО на прогнозируемую дату	80,77	90,8	91,89
Отклонение прогноза КУРСА ЕВРО от текущего курса	1,32%	1,64%	0,14%
Отклонение прогноза КУРСА ЕВРО от фактического курса на прогнозируемую дату	1,30%	1,79%	0,14%

Источник: исследования автора.

Психофинансовый индекс – измеряет эмоции, которые царили в тот день на финансовых рынках. Он меняется от минус трех до плюс трех. Где плюс три – крайний позитив. Минус три – крайний негатив. Ноль – нейтральное настроение. Остальные значения – промежуточные. Анализ данных проводился в нескольких направлениях.

1. Определение средней общей величины эмоционально-стоимостной поправки текущего значения рыночной стоимости в зависимости от значения психофинансового индекса на день прогноза. Включая данные и по долларам США, и по евро. В анализ брались прогнозы по курсу на следующий день.

2. Выявление особенностей оценки долларовых активов и активов в евро. По евро был больше разброс значений.

3. Исследование отличий эмоционально-стоимостных поправок в зависимости от сроков прогнозов: на один день, на неделю, на две недели, на месяц и на полгода. Здесь в расчет принимались данные имевшихся валютных прогнозов, которые предоставлялись респондентам при начале опроса, текущие значения курса и подробно описывалась текущая рыночная конъюнктура.

По первому направлению результат расчетов приве-

ден в таблице 2.

Таблица 2 – Отклонение прогнозируемого курса от текущего при значении психофинансового индекса на дату прогноза.

Психофинансовый индекс	Отклонение прогнозируемого курса от текущего при значении психофинансового индекса на дату прогноза
-3	до 15-20%
-2	до 7%
-1	до 3,5%
0	от -1% до +1,5%
1	около -2%
2	около -2,5% до - 3,5%
3	не достаточно данных

Источник: исследования автора.

Конечно, в процессе расчетов были получены интересные данные и по отклонению спрогнозированного курса от фактического. Но так как эта работа напрямую не касается трейдинга и исследований в этой связи верности угадывания курса участниками рынка, они здесь не анализируются. Таким образом, в таблице 3 получены значения эмоционально-стоимостной стоимости активов поправки на краткосрочную перспективу при известных значениях психофинансового индекса. Надо отметить, что так как эти исследования пришлись в основном на период драматических событий в связи с финансово-пандемическим кризисом, достаточной статистики по положительным значениям психофинансового индекса +3 (самая положительная ситуация) оказалось недостаточно. Исследования продолжаются.

Эмоционально-стоимостная оценка на полугодовом горизонте показывает больший разброс, чем разбросы у однодневных опросов. Он формируется вместе с долгосрочным трендом.

Методика построения эмоционально-стоимостных отклонений для ОС и МБП, разработанная на основе опросов по дорогостоящим товарам работает следующим образом. В выделенные яркие эмоциональные моменты на рынках по выделенным товарам проводится массовый опрос. По примеру опроса, аналогичному опросу на рисунке 1. В ценовой шкале респонденту предлагается выбрать приемлемый уровень цены, по которой он в настоящий момент при существующих у него эмоциях готов купить оцениваемых товар. Перед началом опроса по товарам, например, телефону Эпл Айфон 64Гб ставится акцент, что сейчас, в момент опроса происходит укрепление курса рубля, и следует ожидать скидки на телефоны.

Были сделаны опросы в ситуации в начале кризиса, когда курс нацвалюты стремительно снижался, но в магазинах были старые цены на дорогостоящую технику. При этом формировалось четкое ощущение высокой вероятности ценового движения вверх.

Другие опросы отражали ситуацию, которая часто возникала тогда, в марте – апреле 2020 года, когда вдруг казалось, что кризис прошел, что нацвалюта укрепляется, и товары не только не будут дорожать, но снова появятся привычные по тучным годам скидки, и изучались эмоции на движении цен вниз.

Пример из нескольких десятков опросов, проведенных в черную пятницу, в ноябре 2020 года, последнего месяца до формирования четких, новых, высоких инфляционных ожиданий аналогичен опросу на рисунке 3. Только ожидается рост цен и дефицит товаров. Но пока без инфляционной составляющей.

В подтверждение выбранной методики опросов были проведены еще такие опросы. Опрос по результатам Черной Пятницы, демонстрирующий распределение товаров по группам. Опрос по результатам Черной Пятницы, подтверждающий выгодные цены на выбранные товары – последние перед новым инфляционным витком.

Были получены подтверждения предположений, на которых были основаны опросы. Во-первых, выбранные направления вложения денежных средств и оценки, действительно, были актуальны. Во-вторых, ценовая конъюнктура в момент проведения опроса, действительно, была выгодна на сильных опасениях по ее краткосрочности.

Обработка опросов происходила следующим образом. Опросы, проводившиеся в суматохе первых дней кризиса, были направлены на то, чтобы испробовать наиболее эффективные варианты составления опросников, чтобы угадать правильные ценовые отклонения, которые могут быть восприняты с достоверностью участниками опроса.

Как и в валютных опросах, самым важным решавшихся в ходе проведения экспериментов был вопрос градуировки шкалы.

Первые опросы, особенно по таблеткам, дефицитных лекарств, которыми начинали лечить Ковид, но которые оказались в последствии не только не эффективными, но и вредными, дезинфекционным средствам – актуальным для пандемии товаров, не включали в себя все 10 шкал градуировки эмоциональных отклонений. Также значительно отличался размах значений выборки цен для опроса. От 5% - 10% до 50-70%.

По товарам Черной Пятницы, когда ценовыми экспертами выступили десятки создателей данных для опросов, разброс меньше. Для каждого деления шкалы с данными отклонений от заданного уровня справедливой рыночной стоимости, определённой ценовым экспертом по этому товару, подсчитывается процент голосов, отданных за это отклонение в данном эмоциональном случае. Так как товарных опросов было хоть и много, но они не были так равномерно растянуты во времени, как опросы по эмоциональной стоимостной шкале по валютным данным. Поэтому, психофинансовый индекс здесь нельзя было сочетать с полученными результатами.

Не хватало данных для заполнения всей семизначной шкалы значений психофинансового индекса.

Отсечение «хвостов» распределения. Часто при голосовании, особенно, если респонденты не были заинтересованы в эмоционально оцениваемом товаре, крайняя цена – наименьшая, привлекала большое количество голосов. В этом случае, такие «хвосты» отсекались в расчет не брались.

Вариантов эмоционально-стоимостных отклонений было всего два – положительный, в случае, когда нацвалюта после крупного снижения начинала укрепляться, и появлялись положительные публикации. И отрицательный, когда усиливался понижательный тренд нацвалюты и превалировали мрачные финансово-экономические и маркетинговые прогнозы.

По итогам обработки всех опросов строится база данных. По этой базе данных делаются группировки, в зависимости от необходимых для определения эмоционально-стоимостных отклонений параметров. Для этого были созданы три выборки различающиеся по стоимости товаров в опросах: до 10000 руб., до 30 тыс. руб., до 100000 руб. и объекты оценки от миллиона. В эту последнюю подгруппу попали автомобили, которые в ноябре, на ажиотажном спросе на любые автомобили и поддержанные, и новые, показала большой интерес и соответственно участие в опросах респондентов. Шкала отклонений также может различаться в зависимости от длины интервалов: максимальные отклонения, наблюдавшиеся в марте-апреле 2020 года в разгар финансово-пандемического кризиса и минимальные отклонения, наблюдавшиеся в ноябре 2020 года в дни Черной Пятницы.

Пример такой таблицы для умеренных отклонений по товарам стоимостью до 100000 рублей при негативных эмоциях и ожидании неочевидного подорожания товаров представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Шкала эмоционально стоимостного отклонения для МБП стоимостью до 100000 руб. при негативных эмоциях и ожиданиях повышательного ценового тренда.

Эмоционально-стоимостное отклонение от справедливой рыночной стоимости, %	Вероятная доля эмоционально-стоимостного отклонения
35	2%
30	5%
25	7%
20	11%
15	19%
10	21%
5	15%
нулевое отклонение	20%
Итого:	100%

Источник: исследования автора.

Обработка опросов на ожиданиях понижения цен при укреплении курса нацвалюты и общем позитивном настрое дает свои диапазоны корректировок стоимости.

Эмоционально-стоимостные поправки были исследованы не только на товарах, но и на услугах. В течение всего времени неразберихи с формированием понижательного или повышательного тренда на цены в связи с непонятным направлением изменения курса нацвалюты, с другой стороны, со спадом продаж и не выраженными тенденциями в изменении цен на товары и услуги, проводились исследования на рынке аренды квартир.

В период, когда казалось, что надо срочно снимать квартиру, пока она не подорожала, исследования проводились при наличии повышательного тренда. Когда становилось ясно, что арендаторы покидают Москву или не могут в нее въехать, и на рынке аренды переизбыток квартир, то исследовалось эмоциональное влияние на стоимость аренды квартир при понижательном тренде.

Самые сильные эксперименты по эмоционально-стоимостным отклонениям получились на товарах, связанных с новой, пугавшей всех эпидемии. Особенно на медицинских масках. Интересные результаты были на лекарствах.

ОБСУЖДЕНИЕ.

События, переживаемые в настоящий момент в продолжение развития финансово-пандемического кризиса после 2020 года, а именно уникальные по масштабу и размеру меры государственной поддержки финансов стран по всему миру и неочевидность успеха предпринимаемых мер, вообще, заставляют многих финансистов задуматься о смене базовой парадигмы финансовой науки. Особенно сейчас, когда события на финансовых рынках ставят все больше вопросов, неразрешимых с точки зрения традиционных финансов, начиная с загадки инверсии кривой доходности, проявившейся в 2019 предкризисном году, до неоднозначного эффекта «вертолетных денег», беспрецедентных мер количественного смягчения в 2020-2021 годы, грандиозного роста мировых финансовых рынков при переживаемом в тот же момент экономическом крахе, безработице и разрушении экономического потенциала. Эти проблемы частично могут быть решены с применением описанной в статье методологии.

ВЫВОДЫ

Поведенческие финансы не могут решить новые грандиозные проблемы, которые поставила текущая действительность. Их инструменты, развивавшиеся сорок лет на стыке психологии и финансов, во многом наследуют уже сформированные фундаментальные основы финансовой науки с вкраплением элементов психологии, нейроэкономики, физиологических исследований человеческого мозга при принятии решений. Но, как показали практически проведенные эксперименты и предложенные методики финансово-психологических измерений, стоимостная оценка на основе поведенче-

ских финансов приближает финансовые расчеты по новой, предложенной в настоящей работе методологии к реальным рыночным ценовым ориентирам. Улучшает качество принимаемых финансовых решений, предотвращает потери и убытки от использования неадаптированных к современным реалиям традиционных устаревших методик.

Таким образом, хотя в настоящий момент, на новом, тревожном, кризисном этапе развития финансовой истории и рано говорить о появлении совершенно новых принципов инструментария финансовой науки для построения новой финансовой концепции, которая давала бы однозначные и эффективные ответы на многочисленные современные вопросы постковидной действительности на финансовых рынках, предложенная в работе методология поведенческой стоимостной оценки, основанная на современном наследии поведенческих финансов решает насущные задачи лиц, выносящих суждения о стоимости, актуальные задачи финансов домохозяйств. А именно, в условиях, когда классические финансовые модели не могут предоставить четкие, приближенные к реалиям стоимостные нормативы, она на основе классического оценочного инструментария при применении инструментов поведенческих финансов дает результаты оценки стоимости, снижающие отклонения от рыночных ценовых ориентиров, предотвращая ущерб от неадекватных рыночным условиям действий экономических агентов. Стоимостному аналитику, оценщику нужен простой и понятный инструмент корректировок итогового результата стоимости, в зависимости от эмоционального состояния лица, принимающего финансовые решения.

В результате проведенных экспериментов такой инструмент был найден и разработан. Самая непосредственная сфера его применения в финансах предприятия – оценка основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Диапазоны эмоционально-стоимостных колебаний курса наличной валюты – открывают перспективу серьезной разработки методик корректировок итогового результата стоимости многих классов активов. Можно ожидать широкое обсуждение и дальнейшее совершенствование методик эмоциональных корректировок стоимости [11] на основе разработанной методологии и практических методик по замеру эмоционально-стоимостных отклонений во время переживаемого нами финансово-пандемического кризиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Blume L., Easley D. Evolution and Market Behavior // *Journal of Economic Theory*. 58 (1, 1992). P. 9 - 40
2. Benartzi Sh., Thaler R.H. Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle // *Quarterly Journal of Economics* 1995. № 110 (1). P. 73—92.
3. Baker K.H., Nofsinger J.R. Behavioral finance: Investors, Corporations, and Markets. Hoboken, New Jersey: JohnWiley & Sons, Inc., 2010. 244 p.
4. Meir Statman. Behavioral Finance: The Second Generation. Monograph. CFA Institute Research Foundation. 2019. 209 p.
5. Barberis N.C. Thirty Years of Prospect Theory in Economics // *A Review and Assessment Journal of Economic Perspectives*. 2013. Vol. 27. № 1. P. 173—196.
6. Hal R. Varian, 2014. "Big Data: New Tricks for Econometrics," *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 28(2), pages 3-28, Spring.
7. Hausman, Jerry. 2012. "Contingent Valuation: From Dubious to Hopeless." *Journal of Economic Perspectives*, 26 (4): 43-56.DOI: 10.1257/jep.26.4.43
8. Lee C., Shleifer A., Thaler R. Investor Sentiment and the Closed-End Puzzle // *Journal of Finance*. 1991. № 46. P. 75—109.
9. Богатырев С.Ю., Бершадская А.И., Федотова М.А. Поведенческий анализ на российском валютном рынке, Аудит и финансовый анализ, №6, 2015, с. 56 - 62
10. Anilov A., Ivashkovskaya I. Do boards of directors affect CEO behavior? Evidence from payout decisions // *Journal of Management and Governance*. 2020. No. 24. P. 989-1017.
11. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science*. 1974. № 185. P. 1124—1131.

Статья поступила в редакцию 21.03.2021

Статья принята к публикации 27.05.2021