

УДК 330.322.4

Современные методы поведенческого подхода к оценке инвестиционной привлекательности инновационных проектов

И.Е. Балалаева, В.М. Бочкова
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет
информационных
технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург
E-mail: viktoriabochkova@gmail.com

Научный руководитель – к.э.н., Кудинов И.А.
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет
информационных
технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург

В традиционной экономической науке не уделялось должного внимания психологическим аспектам принятия потребительских решений, поскольку данные аспекты расценивались как нерелевантные, неповторяющиеся случайные показатели. Экономические модели редко берут в расчет факторы, которые являются эмоциональными и случайными для конкретного экономического субъекта, рассматривают их как экзогенные переменные, а также не учитывают культурные представления, общественные нормы, правила или фобии конкретного индивида [1]. Поведение инвесторов, планирующих войти в инновационные проекты на ранних стадиях, не поддается рационализации: каждый инновационный проект представляет собой совокупность уникальных идей и процессов, что не позволяет строить предиктивные модели вероятной политики потенциальных инвесторов. На фоне отсутствия возможности предугадать, какое решение примет тот или иной инвестор, возникает проблема поиска вероятных источников финансирования.

Целью данной работы является разработка поведенческих моделей анализа и формирования политики принятия решений потенциальными инвесторами.

Научной ценностью работы является аналитическая модель, которая позволяет производить учет поведенческих факторов принятия решений инвесторами, скорректированный на относительные весовые коэффициенты, а также проводить новостной анализ динамики сделок на венчурном рынке с комментариями в поведенческом контексте.

В ходе данной работы решаются следующие задачи:

- рассматриваются типы инвесторов, привлекаемых в инновационные проекты;
- рассматриваются методы принятия решений об инвестировании в инновационные проекты [3];
- проводится анализ ключевых поведенческих тенденций на венчурном рынке [2];
- предлагается модель, прогнозирующая вероятность положительного решения инвестора, с учетом наличия повышенного уровня риска и неопределенности, свойственных инновационным проектам.

Объектом исследования являются экономические и нейропсихологические модели принятия решений. Предметом исследования данной работы являются механизмы формирования инвестиционной политики.

Эконометрическая модель основывается на следующем алгоритме:

- Определяются рейтинги всех возможных вариантов решений инвестором по каждому необходимому для проекта критерию;
- создается матрица попарных сравнений по всем критериям (сравнение критериев переводится в численную форму и проверяется согласованность

суждений)

- полученная матрица нормализуется
- для получения соответствующих рейтингов усредняются значения в каждой строке

- вычисляются и проверяются коэффициенты согласованности

2. Определяются весовые коэффициенты критериев

3. Вычисляется взвешенный средний рейтинг для каждого варианта решения и выбирается решение, набравшее наибольшее количество баллов.

В результате анализа ретроспективы инновационных проектов, успешно привлекающих инвесторов, авторами работы было выявлено, что степень влияния на принятие инвестиционного решения таких исследуемых эффектов, как: эффект диспозиции, ошибка игрока, заблуждение «счастливой руки», эвристика доступности, ярко выражена как для профессиональных, так и не для профессиональных инвесторов. Также в ходе исследования нами было отвергнута гипотеза о следовании инвесторов за мнением большинства (эффект толпы). Участники венчурного рынка зачастую вкладываются в проекты, неоднократно получавшие отказы от других инвесторов, что позволяет сделать вывод о необходимости и актуальности разрабатываемой модели для инновационных проектов, чтобы обеспечить более предсказуемый результат формируемой бизнес-модели для поиска новых источников финансирования.

Список литературы:

1. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Изд-во ИПП «Гуманитарный центр», 2005, - 632с.
2. Ричард Талер. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. – М.: Эксмо, 2017. – 368 с.
3. Shefrin H. Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing. — Oxford: Oxford University Press, 2002.

Автор: Балалаева И.Е., Бочкова В.М. _____

Научный руководитель к.э.н. Кудинов И.А. _____

Руководитель образовательной программы к.э.н., доцент Кудинов И.А. _____