

Бихевиоризм в современной системе бухгалтерского учета

Behaviorism in Modern Accounting System

УДК 657

DOI: 10.12737/1998-0701-2023-9-12-23-27

Н.А. Миславская, д-р. экон. наук, профессор
Департамента аудита и корпоративной отчетности,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации (Финуниверситет)

e-mail: finac-natalya@mail.ru

N.A. Mislavskaya, Doctor of the Economic Sciences,
Professor, Department of Audit and Corporate Reporting,
Financial University under the Government of the Russian
Federation (Financial University)

e-mail: finac-natalya@mail.ru

Аннотация. В статье поднимается вопрос о влиянии психологических особенностей индивидов на их профессиональную деятельность, в частности на подготовку бухгалтерской (финансовой) отчетности. На основании анализа западноевропейской научной литературы делается вывод о перманентном присутствии иррациональной составляющей в процессе принятия управленческих решений не только у представителей менеджмента и инвесторов, но и у работников бухгалтерских служб. В качестве меры, снижающей влияние когнитивных ошибок, предлагается унификация методических учетных процедур.

Ключевые слова: поведенческая экономика, бухгалтерская (финансовая) отчетность, эффект доступности, эффект «статус-кво», эффект подтверждения, эффект групповой мысли.

Abstract. The article raises the question of the influence of the psychological characteristics of individuals on their professional activities, in particular on the preparation of accounting (financial) statements. Based on the analysis of Western European scientific literature, a conclusion is made about the permanent presence of an irrational component in the process of making management decisions, not only among management representatives and investors, but also among accounting employees. As a measure to reduce the impact of cognitive errors, the unification of methodological accounting procedures is proposed.

Keywords: behavioral economics, accounting (financial) reporting, availability effect, status quo effect, confirmation effect, groupthink effect.

Существование и развитие любого знания неизбежно сопряжено с процессами его трансформации, реструктуризации и модернизации. Особенно наглядно это проявляется в области общественных наук, к которым относится бухгалтерский учет. Несмотря на то что последний приобрел статус науки только в конце XIX столетия, бухгалтерская методология сегодня обладает рядом экстраординарных, специфических особенностей по сравнению с другими направлениями социального знания. Речь идет о синхронном применении в учетной практике совокупности нескольких теорий бухгалтерского учета, основополагающей целью которых является наиболее точное, адекватное экономическим реалиям определение финансового результата отчетного периода.

Например, юридическая теория постулирует подходы гражданского права в учетные процессы, что позволит представлять в бухгалтерской (финансовой) отчетности активы

и обязательства с позиции наличия или отсутствия контроля над ними. Информационная теория выстраивает свои алгоритмы на основе существенности (информативности) экономических явлений. Суть ее заключается в том, что наиболее важные, произошедшие или ожидаемые события относятся к разряду приоритетных для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности и, следовательно, подлежат первоочередному раскрытию. Лингвистическая теория главной задачей, определяющей поступательное развитие экономического субъекта, видит выделение ряда критериев отнесения объектов учета к той или иной учетной категории. Подобная постановка вопроса направлена на повышение точности представления информации об объектах бухгалтерского учета.

В научной литературе выделяется дополнительный ряд теоретических походов. Особенностью здесь является не то, что вышеотмечен-

ные теории не вступают в конфликт, напротив, в своей совокупности они создают определенный симбиоз: «Это методологическое разнообразие позволяет достигнуть того, что каждый объект бухгалтерского учета разбирается с необходимой подробностью и полнотой» [2, с. 226]. По нашему мнению, именно множественность методологических концепций объясняет тот факт, что под методом бухгалтерского учета понимается совокупность методических подходов: документация, оценка, инвентаризация, калькуляция, система счетов, двойная запись, балансовое обобщение, отчетность.

Возвращаясь к вопросу множественности методологий, заметим, что самая наименее обсуждаемая в научной литературе теория бухгалтерского учета — психологическая. «Психологическая, точнее бихевиористическая, теория рассматривает каждое информационное сообщение, представленное в бухгалтерском учете, как стимул, призванный вызвать у пользователя, получателя этой информации, соответствующую реакцию» [2, с. 224].

На фоне современной тенденции роста недоверия к данным бухгалтерской (финансовой) отчетности среди предпринимателей, экономистов, представителей научного сообщества именно эта тема выходит в разряд наиболее актуальных, требующих проведения дополнительных исследований. В экономической науке подобная работа проводилась в 70-х годах прошлого столетия, пионерами выступили наши западноевропейские коллеги, заявившие о новой области научного знания — о «поведенческой экономике» (заметим, что упомянутый термин был внедрен в научный лексикон еще в 1951 г. американским исследователем Дж. Катона в его работе «Психологический анализ экономического поведения») [6, р. 16].

Ученые пришли к выводу о значительном влиянии иррационального начала конкретных индивидов в процессе принятия ими инвестиционных и управленческих решений. Классические постулаты экономической и психологической науки о рациональном, упорядоченном поведении менеджеров, инвесторов и кредиторов были подвергнуты сомнению, а многочисленные эксперименты засвидетельствовали тот факт, что «поведение реальных экономических агентов определяется существованием иррационального выбора» [3, с. 63].

Предметом поведенческой экономической теории является влияние различных ментальных состояний индивидов на принятие экономических решений. Известные израильско-американские ученые Амос Тверски и Даниел Канеман в ходе своих исследований выяснили, что ошибки, имеющие место в процессе осуществления хозяйственной деятельности, часто носят повторяющийся характер. Экономические агенты не просто ошибаются, они ошибаются одинаково, что позволяет прогнозировать их поведение, а также определенным образом классифицировать ошибки [7, р. 263–291].

Наше научное сообщество подобные проблемы долгое время не затрагивали, так как общественно-экономическая формация социализма основывалась на тотальной рациональности экономических решений. Характерными чертами экономики в этих условиях являлись: четко структурированные и определенные потребности индивидов; отсутствие ошибок, связанных с определением затрат и выгод, при условии наличия альтернативных вариантов выбора экономического поведения; способность рассчитывать вероятность наступления какого-либо события в условиях неопределенности на основании всей доступной информации [4, р. 1214–1215]. Однако переход нашей страны на принципы рыночного хозяйствования и образование различных классов собственников привели к формированию соответствующих различных информационных и экономических интересов. Отсутствие плановой экономики, государственного контроля, с одной стороны, и государственного финансирования, с другой стороны, неизбежно привело к появлению проблем, о которых говорилось выше.

Для нас интересно то, что наличие трудностей психологического характера при принятии экономических решений обсуждается исключительно со стороны заинтересованных пользователей бухгалтерской информации, в то время как в первую очередь аналогичные проблемы возникают у тех, кто подготавливает бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Аргументом являются те методологические перемены, которые синхронно, с изменениями экономической формации, произошли в системе национального бухгалтерского учета.



Сегодня работники бухгалтерских служб часто сталкиваются с ситуацией необходимости принятия собственного профессионального решения, так как жесткая регламентация учетных процедур отсутствует, а возможность отражения экономических фактов и явлений в системе бухгалтерских счетов изобилует альтернативными вариантами. Попытаемся спроецировать результаты исследований наших коллег в области поведенческой экономики на некоторые эмпирические проблемы бухгалтерского учета.

Прежде всего отметим, что отклонения от модели рационального выбора классифицируют на дефекты воли, под которыми понимают определенные эмоциональные состояния, и на когнитивные ошибки. Рассмотрение всего отмеченного спектра вопросов представляется отдельной научной темой, следовательно, рациональным будет проведение анализа некоторых когнитивных проблем.

Под когнитивными ошибками принято понимать систематические ошибки в мышлении, которые появляются по причине сформировавшихся устойчивых убеждений [1, с. 317]. Классификация когнитивных ошибок также масштабна и включает в себя: ошибки, связанные с поведением и принятием решений; социально обусловленные ошибки; ошибки, связанные с вероятностями и стереотипами.

В иллюстративных целях мы остановимся лишь на некоторых из них. Например, на *эффекте доступности*, который выражается в том, что индивиды склонны считать наступление явлений, о которых имеется больше информации, наиболее вероятными. В финансовой психологии этот эффект проявляется в том, что инвесторы чаще вкладывают свободные ресурсы в компании, о которых больше информации в СМИ, считая их наиболее прибыльными и надежными даже на фоне отсутствия соответствующих аналитических данных. Однако в системе бухгалтерского учета эффект доступности также имеет место. В ходе проведения научных семинаров, вебинаров, занятий по повышению квалификации мы имели возможность его неоднократного наблюдения. Наши коллеги и обучающиеся при получении задания сформировать положения учетной политики в отношении конкретных учетных объектов с аргументацией собственной про-

фессиональной позиции выполняли поставленную задачу, не прибегая к дополнительно знакомлению с альтернативными вариантами. Таким образом, методика бухгалтерского учета формировалась с позиции уже имеющихся ранее профессиональных установок, информация о которых была наиболее распространена в учебно-методической литературе.

Эффект «статус-кво» также заслуживает внимания, он заключается в том, что экономические агенты склонны оценивать текущую ситуацию как наиболее выгодную и готовы нести определенные потери для ее пролонгации. В финансовой психологии эффект выражается в готовности с целью сохранения собственной статусной позиции на рынке покупать наиболее дорогие и «брендовые» активы, даже если в этом нет необходимости или если их приобретение отрицательно повлияет на финансовые результаты. С точки зрения бухгалтерской практики часто эффект проявляется, например, выбором в качестве последующей модели оценки основных средств переоцененной стоимости. Несмотря на значительные временные и трудовые затраты, связанные с данным выбором, считается, что данная модель наиболее точно отражает текущую стоимость активов, что делает бухгалтерскую (финансовую) отчетность наиболее привлекательной для потенциальных инвесторов и кредиторов. Факт отсутствия на внутреннем рынке сформировавшегося класса инвесторов, вероятностные и расчетные оценки, связанные с определением справедливой стоимости, не останавливают наших коллег в их выборе.

Эффект подтверждения — это неосознанный поиск информации, подтверждающей предвзятое мнение и игнорирование противоречащих ему данных. В финансовой психологии это выражается в том, что инвесторы не принимают во внимание информацию о существующих рисках, об ухудшении обстановки, например, на фондовом рынке и продолжают покупать ценные бумаги компании, в которую уже вложили значительные активы. В бухгалтерской практике эффект подтверждения часто имеет место при отражении оценочных обязательств, а также при раскрытии информации в примечаниях к бухгалтерской

(финансовой) отчетности об условных активах (которые в принципе не отражаются в отчетных формах, но имеют значительное влияние на принятие инвестиционных решений).

Эффект групповой мысли выражается в том, что мы имеем тенденцию к принятию решений на основе опыта других индивидов, порой игнорируя собственный анализ и оценку ситуации. Особенно это касается принятия инвестиционных решений, при которых экономические акторы больше полагаются на мнение трейдеров, чем на собственное профессиональное суждение. Данный эффект наблюдается нами на перманентной основе в процессе профессионального обучения. Так, при решении методических задач по отражению конкретных хозяйственных операций и событий на счетах бухгалтерского учета обучающиеся, сделав правильную бухгалтерскую запись, с легкостью вносят в нее неверные исправления после консультации со своими коллегами. Наши наблюдения показывают, что эффект групповой мысли наиболее распространен в профессиональной среде бухгалтеров.

Очевидно, влияние иррационального начала в профессиональном поведении индивида играет немаловажную роль, что позволяет поставить под сомнение возможность соблюдения требований, предъявляемых к качеству предоставляемой финансовой информации. Речь идет как об основополагающих качественных характеристиках, заявленных в Концептуальных основах представления финансовых отчетов Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), так и о характеристиках, повышающих полезность информации.

Например, соблюдение такого требования, как нейтральность, в процессе формирования данных бухгалтерской (финансовой) отчетности ставится под сомнение. Под нейтральностью понимается непредвзятость, отсутствие у составителей финансовых отчетов намерения по формированию у основных пользователей определенного, заранее запланированного мнения.

Требование уместности также вступает в конфликт с иррациональным началом составителей отчетных данных. Учитывая тот факт, что уместность — это способность финансовой информации влиять на решения ее

пользователей, мы понимаем, что прогнозные оценки будут зависеть от целого ряда психоэмоциональных факторов.

Отмеченные эффекты так или иначе «принимают участие» в снижении степени доверия к показателям бухгалтерской (финансовой) отчетности. В обсуждаемом вопросе о роли бихевиоризма «доверие» играет определяющую роль, так как оказывает значительное влияние на макро- и микроэкономику [5, р. 725]. Анализ научной литературы позволяет сделать вывод о том, что экономическая рецессия всегда сопровождается снижением доверия к данным финансовой отчетности, которая, как полагает большинство ее пользователей, имеет рациональную основу.

Однако сегодня положение дел носит несколько иной характер. Мало кто отдает себе отчет в том, что доверие даже в пределах бухгалтерской (финансовой) отчетности имеет три уровня, о которых говорится в МСФО (IFRS) 3 «Оценка справедливой стоимости». Самый надежный уровень оценки активов и обязательств относится к данным, полученным на основании котировок активных рынков. Менее надежные оценки получаются на основании косвенных оценок, т.е. в ситуации пониженной активности покупателей и продавцов в отношении актуальных для бухгалтера активов и обязательств. Наименее надежная оценка представляется в бухгалтерской (финансовой) отчетности в том случае, когда для оценки применяются различные математические методы.

С 1 января 2021 г. оценка по справедливой стоимости применяется в следующих случаях:

- при оценке запасов, приобретаемых по договорам, предусматривающим исполнение обязательств неденежными средствами;
- при безвозмездной передаче запасов;
- в отношении первоначальной и последующей оценки продукции сельского и лесного хозяйства;
- при оценке основных средств по переоцененной стоимости;
- по капитальным вложениям, предусматривающим исполнение обязательств неденежными средствами;
- в отношении безвозмездно получаемого имущества, включенного в состав капитальных вложений;



▪ в отношении значительной части операций с арендованным и арендуемым имуществом.

Очевидно, что подобные подходы к представлению информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности не способствуют повышению уровня доверия к ней. «Человек зачастую игнорирует, а то и сознательно отвергает определенную информацию... руководствоваться он будет только тем, что, как он считает, является правдой или чему он доверяет» [3, с. 67].

Мы приходим к выводу, что бихевиористические проблемы первоначально возникают на стадии оценки и отражения информации об объектах бухгалтерского учета у работников бухгалтерских служб. И только после формирования данных бухгалтерской (финансовой) отчетности степень иррациональности усиливается посредством принятия тех или иных управленческих или инвестиционных решений со стороны представителей менеджмента организаций. Ситуацию осложняет перспективная направленность отчетных данных, актуальная для ситуации стабильной экономической среды с развитыми финансовыми рынками.

Учитывая сказанное, повышение уровня доверия к предоставляемым в бухгалтерской (финансовой) отчетности данным вряд ли будет расти, в связи с чем возникает законо-

мерный вопрос о способах снижения обсуждаемой иррациональной составляющей. Так как влияние на психологическую природу человека относится к иной области научного знания и в принципе весьма сомнительно, считаем более оптимальным путь совершенствования методологии и методик подготовки финансовой информации.

Сегодня в соответствии с требованиями нормативных и правовых актов, регламентирующих организацию и ведение бухгалтерского учета, мы должны придерживаться принципов, концепций и методических подходов, заявленных в стандартах МСФО. Самой простой и не противоречащей обозначенным Министерством финансов Российской Федерации установкам будет разработка единых методических указаний (в разрезе экономических отраслей и в соответствии с требованиями МСФО) по ведению бухгалтерского учета и формированию данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Таким образом мы получим ситуацию осуществления профессиональной деятельности в условиях единой учетной политики, что однозначно снизит иррациональную составляющую, о которой выдающийся экономист XX столетия Джон Мейнард Кейнс говорил как о неразрешимой проблеме, порождающей неустойчивость в рыночной экономике.

Литература

1. Александров А.А. Интегративная психология. — СПб: Питер, 2009.
2. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: учебник. — М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Яковлева Е.А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке // *Journal of Economic Regulation*. — 2014. — Т. 5. — № 2.
4. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T. and Rabin M. Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the case for "Asymmetric Paternalism" // *University of Pennsylvania Law Review*. — 2003. — Vol. 151. — No. 1.
5. Hirt E.R., Erickson G.A., Kennedy C. and Zillman D. Costs and benefits of allegiance: changes in fans' self ascribed competencies after team victory versus defeat // *Journal of Personality and Social Psychology*. — 1992. — No 63 (5).
6. Katona G. Psychological analysis of economic behavior (1951). — New York: McGraw-Hill.
7. Kahneman D. and Tversky A. Prospect Theory: an analysis of decision under risk // *Econometrica*. — 1979. — Vol. 47. — No. 2.