

УДК 336(075.8)

Кізима Т.О.

д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів ТНЕУ

Поведінкові фінанси – актуальний напрям сучасних наукових досліджень

В економічній теорії суспільного розвитку, і зокрема в неокласичній теорії середини XIX ст., домінували положення про раціональний та цілком прогнозований характер економічної поведінки окремого індивіда. Однак наприкінці XIX ст. із розвитком течії інституціоналізму принцип раціональності в економічній поведінці людини уже не вважався абсолютним. Представники інституціональної теорії, звичайно ж, не заперечували той факт, що саме завдяки раціональним економічним діям були і ще будуть досягнуті значні успіхи у розвитку суспільства. Водночас, учені зазначали, що у своїх крайніх вираженнях раціоналізм та економічна свобода породжують ірраціональні форми поведінки, які є небажаними по відношенню до суспільства, природи і людини. Відтак популярність інституційної теорії була обумовлена насамперед певною обмеженістю неокласичної парадигми, яка не звертала уваги на соціально-психологічні чинники людської діяльності, котрі суттєво впливають на економічну поведінку людини.

Саме на основі виявлення таких чинників та дослідження їх впливу на процес прийняття фінансових рішень виник новий напрямок сучасної фінансової науки – поведінкові фінанси, які «враховують ірраціональну природу поведінки інвесторів і фінансистів на ринку в умовах невизначеності і ризику при прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру» [1, с. 90]. При цьому численні фактори, які провокують ірраціональну поведінку інвесторів на ринку, учені групують таким чином: 1) фактори, пов'язані із помилковим сприйняттям дійсності; 2) емоційні фактори, закладені в людській природі, які впливають на поведінку людей [1, с. 92].

Загалом до першої групи факторів належать:

переоцінка уже наявної в інвестора інформації, внаслідок чого він починає надавати їй надто великого значення та ігнорувати дійсно значимі факти;

вплив способу подачі інформації на оцінку ситуації та формування відповідного рішення;

дія так званого «ефекту якоря», котрий полягає у тому, що людина оцінює ту чи іншу ситуацію залежно від інформації, яка була представлена їй увазі раніше і яка стає своєрідним «якорем», тобто відправною точкою, в порівнянні з якою здійснюється оцінка людиною наступних явищ і подій.

Відтак інформація, будучи чи не найважливішим фактором оцінки ситуації для прийняття фінансових рішень, інколи здійснює зворотній вплив, що обумовлено такими основними чинниками: інвестори досить часто сприймають доступну їм (однак, доволі обмежену) інформацію

за вичерпну і достатню; інвестори (особливо початківці) при опрацюванні певного масиву даних схильні бачити закономірність там, де насправді має місце випадковість [1, с. 94].

Друга група факторів, які провокують ірраціональну поведінку інвесторів на ринку, пов'язана із емоційним станом людини. До таких факторів зокрема належать:

«ефект консерватизму», суть якого проявляється у надто повільній зміні людиною власних переконань під впливом нової інформації. Це означає, що коли людина має певну попередньо сформовану думку стосовно конкретного об'єкту, то нова інформація, яка протирічить усталеним уявленням, спершу сильно недооцінюється або взагалі ігнорується. Відтак, потрібно не менше 2-5 нових свідчень (залежно від ситуації) однієї і тієї ж спрямованості, щоб ці уявлення вдалося змінити;

«відраза до втрат» - поведінка, яка свідчить про те, що негативні емоції людини, жаль за втратою певного доходу є набагато більшими від позитивних емоцій, пов'язаних із почуттям задоволення від виграшу. На практиці це означає, що приймаючи рішення, результати яких є невизначеними, інвестори (особливо консервативні) вибирають, як правило, такі варіанти розвитку подій, щоб шанс уникнути ймовірних втрат був найвищим;

«ефект компетентності», який доводить, що інвестори схильні більше ризикувати у тих сферах, де вони вважають себе більш компетентними, незалежно від того, чи зможуть їхні поінформованість та професіоналізм якимось чином вплинути на ймовірність того або іншого результату;

«ефект капкану» - ситуація, коли інвестор, вклавши гроші та затративши певні зусилля і час в якийсь проект, приймає рішення продовжувати робити це заради своїх первинних вкладень, хоча його перспективи суттєво погіршилися. Намагання надто довго тримати у своїх портфелях активи, які не приносять прибутку, і надто швидко продавати потенційно прибуткові активи, також є характерним для інвесторів, особливо початківців.

Відтак, виявлені ефекти та аномалії, котрі водночас є закономірностями поведінки інвесторів в умовах невизначеності та ризику, пояснюють багато фактів ірраціональної поведінки учасників фінансового ринку. І саме ці ефекти, отримані дослідницькі результати та створені на їх основі наукові теорії, що пояснюють поведінку інвесторів на ринку, сприяли виокремленню поведінкових фінансів в самостійний напрямок сучасної фінансової науки. Основним досягненням поведінкових фінансів стало визнання того факту, що у сфері фінансів, як і в інших сферах життєдіяльності, людина приймає рішення під впливом сформованих у суспільстві стереотипів, ілюзій сприйняття, упереджених думок та, зрештою, звичайних емоцій.

Література

1. Ващенко Т.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т.В. Ващенко, Е.В. Лисицина // Финансовый менеджмент. – 2006. – №1. – С. 89-98.