

ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ

Е.В. Великая

Научный руководитель: кандидат эк. наук Т.Г. Ильина

Национальный Исследовательский Томский Государственный Университет

E-mail: SafronovaEV93@mail.ru

THEORY OF BEHAVIORAL FINANCES

E.V. Velikaya

Supervisor: Candidate eq. Sciences T.G. Iilina National Research Tomsk State University

E-mail: SafronovaEV93@mail.ru

Abstract. This article discusses the neoclassical doctrine of behavioral finance, which are discussed in detail on real examples of behavior of participants of different markets, as well as funds. The basic theory of behavioral finance have been identified, which are very different from traditional teachings. The paper presents a number of basic heuristic errors traders and considered important way for their entry into a successful professional career.

Введение. В области финансов, как и во всех остальных областях своей деятельности, люди действуют под влиянием сложившихся стереотипов мышления, предвзятых мнений, ошибочного анализа информации и прочих субъективных поведенческих факторов, которые в совокупности оказывают сильное влияние на процесс принятия решения финансово-инвестиционного характера.

Поведенческие финансы – это течение, в рамках которого рассматривается синтез классических теорий и новых концепций анализа, моделирования и прогнозирования динамики рынка капитала, учитывающих непредсказуемое проявление иррациональности на фондовом рынке. [1]

Особенности направления исследования заключается в его междисциплинарном характере, позволяющем рассматривать инвестора на финансовом рынке во взаимосвязи с другими науками, такими как экономика, финансы, социология и психология.

Цель исследования в данной статье является обобщение направлений теории поведенческих финансов и выявлении их особенностей.

Актуальность исследования состоит в обобщении теорий поведенческих финансов, а также на иллюстрировании данных теорий в жизненных ситуациях.

Объектом исследования является теория поведенческих финансов.

Предметом исследования настоящей работы выступает теория поведенческих финансов в контексте необходимости и возможности её использования в процессе принятия финансовых решений.

Методологическую основу исследования составляют такие общенаучные методы и приемы, как логический и системный анализ, исторический метод. Эмпирическую основу исследования составили: справочные материалы, которые указаны в списке литературы.

Основные направления. Традиционная теория утверждает, что люди принимают решения на рациональных основаниях. Но в действительности, как утверждает Д. Канеман, люди нерациональны при оценке вероятностей возможных альтернативных вариантов, так как принимают решения на основании недостаточного объема информации, которая еще и не всегда достоверна. Согласно «Теории

перспектив», в процессе принятия решений индивидуумы в любом случае ошибаются. Более того, они совершают практически идентичные просчеты, и эта регулярность дает возможность прогнозировать и классифицировать человеческие ошибки. Амос Тверски и Даниэль Канеман первыми документально подтвердили, что проявление иррациональности в поведении человека является следствием неверного восприятия и обработки информации, а также показали, каким образом ошибки человеческих суждений возникают и укореняются в нашем сознании, влияют на процесс нашего мышления. Большинство современных направлений теории поведенческих финансов основаны на соединении теории перспектив и традиционных моделей иррациональности финансово-экономического поведения [1]. Рассмотрим особенности этих направлений.

Фрейминг – изучает поведение экономических агентов в рыночной стихии. Очень точное объяснение такому феномену дает поведенческая экономика, объясняя поведение потребителей возможностью выбора, когда люди принимают свои решения о покупке или инвестировании не в абстракции, а в сравнении с другой аналогичной вещью или инструментом, что позволяет им сильно укрепить свою уверенность в правильности своего выбора.

Еще одним направлением развития поведенческой экономики является импринтинг. В свое время Конрад Лоренц использовал этот термин для обозначения процессов привязанности животных. [2] Оказывается, наши первые впечатления и решения подвержены такому же импринтингу. В первую очередь, это относится к вопросам формирования якорной цены. Первые цены чаще всего являются произвольными и могут сформироваться под влиянием чего угодно: спроса, предложения, себестоимости и др. Однако, как только эти цены «отложились» в нашем сознании, они начинают определять суммы, которые мы готовы заплатить за аналогичные или сходные товары. Таким образом, первоначальный опыт превращается в многолетнюю привычку. Явление импринтинга в социуме объясняется нашей естественной склонностью к стадному поведению.

«Эффекта плацебо» – теории поведенческих финансов исследует экономические явления. Наши убеждения и ожидания могут не только трансформировать наше восприятие и интерпретацию видений, ощущений, вкусов и других сенсорных проявлений, они влияют на нас, изменяя наш субъективный и даже объективный опыт. Если рассматривать в отношении покупателя лекарства (чем дороже, тем эффективнее), приобретаемого товара (чем дороже, тем качественнее). Люди получают то, за что платят, и цена способна изменить их опыт.

Применительно к финансовому рынку, обобщенный перечень моделей иррационального поведения включает: модель компетентности и сверхактивности, которая отражает самоуверенность инвестора, что приводит к его большей активности и рискованности; модель определенности и недостаточной диверсификации, которая отражает склонность к прогнозируемой вероятности и из-за этого к сужению перечня инструментов, что приводит к меньшей доходности и возрастанию рисков по сравнению с умеренным инвестором; модель сверхреации либо инертности в восприятии новой информации, которая отражает склонность либо чрезмерно оценивать последствия либо, наоборот, недооценивать влияние; модель капкана и информационного каскада, которая проявляется как склонность к паническим действиям, отказу от действий в случае ухудшения ситуации на рынке или предпочтение стороннего мнения при принятии решений в условиях растущей неопределенности. [3]

Поведение игроков на финансовых рынках изучает такое направление поведенческих финансов как теория игр, особенно это касается конфликтных ситуаций. И здесь выделяются два подраздела – антагонистические игры и игры с природой. В первом случае при выборе стратегии предполагается полная разумность игроков, но на практике в условиях стресса оптимальным всегда является нелогичное решение, которое выходит за стандартные правила игры. В играх с природой принятие решений происходит в условиях неопределенности и риска, и в условиях нехватки информации, когда нет возможности математически или статистически оценить, или смоделировать ситуацию, поэтому принятие решений часто становится иррациональным процессом. [4]

Выделяют также направления поведенческих финансов, которые целесообразно использовать для повышения адекватности и эффективности оценки бизнеса. Популярным становится также направление, которое рассматривает методы поведенческих финансов для применения их в сфере конкурентного маркетинга, при этом поведение покупателей считается важнейшим фактором конкурентоспособности. [5] Относительно новым направлением является изучение поведенческой модели денежно-кредитного регулирования, при этом исследуется влияние иррационального поведения субъектов рынка не только на развитие монетарной системы, но и на причины возникновения мирового финансового кризиса. Таким образом, теория поведенческих финансов рассматривается как часть теории денежно-кредитного регулирования.

Теоретические основы. Основой поведенческой теории служит прикладная психология, изучающая взаимосвязи и взаимодействия элементов между активными элементами экономических систем и их объединениями. Решая отмеченные и сопутствующие им задачи, поведенческая экономика закладывает серьезный фундамент для смены доминирующей ныне парадигмы экономической науки.

Вывод: Рассмотренные теории поведенческих финансов имеют большую практическую ценность, поскольку позволяют не только объяснить многие события, происходящие на рынке, но и предсказать поведение инвесторов в различных ситуациях и разработать эффективные рыночные стратегии. Безусловно, максимальную степень своего применения теории могут найти в финансово-инвестиционной сфере, как уже упоминалось выше, объяснить причины нестабильности «настроения» инвесторов, следовательно, скачкообразные подъемы и падения цен.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горецкая В.А. Поведенческие финансы: применение теории перспектив в управлении финансами // Финансы и кредит. – 2014. – Т. 1. – №4. – С.28-35.
2. Яроцкая Е.В. Поведенческие финансы и теория игр в оценке недвижимости // Общество и непрерывное благополучие человека Сборник научных трудов. – 2014. – Т. 1–№9. – С. 80-83.
3. Федотова М. Поведенческая оценка // Концепция поведенческих финансов и ее применение оценке бизнеса. – 2009. – Т. 1–№9 – С. 104-117.
4. Ващенко Т.В. Поведенческие финансы как современный инструмент управления финансами российских компаний // Финансовый менеджмент. – 2012. – Т. 1–№4. – С. 28-33.
5. Родионов И.И., Гафурова Г.И. Конкурентный маркетинг сложной техники с использованием методов поведенческих финансов на мировом рынке//Финансы и кредит. – 2009. – Т.1. – № 42. – С. 38-45.