

Секция «Методологические проблемы современной экономики»

Поведенческая экономика в примерах

Научный руководитель – Самкова Татьяна Юрьевна

Плотникова Елизавета Анатольевна

Студент (бакалавр)

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Томск,
Россия

E-mail: eliza.plotnikova0607@mail.ru

Идея поведенческих финансов возникла в ответ на наблюдение, что инвесторы и трейдеры на финансовых рынках не всегда действуют согласно рациональным предпосылкам классической финансовой теории, основанной на представлении о рациональности и самоинтересе инвесторов. Вместо этого, они могут подвергаться влиянию таких факторов, как социальные нормы, стереотипы и предвзятости, которые влияют на их принятие решений и могут приводить к ошибкам и неэффективным стратегиям инвестирования.[1]

Одним из основоположников поведенческих финансов является профессор Уильям Форнелла из Чикагского университета, который предложил концепцию "иррационального энтузиазма" – тенденция инвесторов принимать решения на основе эмоций и чувств, а не рациональных расчетов.

Другим известным ученым в области поведенческих финансов является профессор Дэниел Канеман, нобелевский лауреат по экономике, который в книге «Думай медленно – решай быстро» описывал результаты своих исследований. В одном из экспериментов он рассматривал фондовый рынок, который представляет собой сложную систему, в которой ежедневно происходит множество сделок. Вопрос, который встает перед нами, – что заставляет одного человека продавать акции, а другого – покупать? На первый взгляд может показаться, что продавцы обладают более глубокими знаниями, которые позволяют им точно оценивать перспективы акций. Однако в чем же на самом деле заключается причина этой динамики?[5]

Каждый день на фондовом рынке совершается более миллиона сделок. Покупатели и продавцы принимают решения, исходя из своих убеждений относительно будущей цены акций. Покупатель считает, что цена будет расти, и, соответственно, приобретает акции. Продавец, наоборот, убежден, что цена достигла пика и вскоре пойдет на спад, поэтому решает избавиться от своих активов. Интересно, что обе стороны зачастую проявляют уверенность в своих взглядах, но эта уверенность – лишь иллюзия.

Терри Одеан, профессор экономики в Калифорнийском университете в Беркли, уделил внимание этой проблеме. Он провел обширное исследование, проанализировав торговую деятельность более 10 тысяч частных инвесторов в течение семи лет. Одеан сосредоточил внимание на случаях, когда инвесторы продавали часть своих акций одной компании и вскоре приобретали акции другой. Это поведение указывает на то, что у них есть четкое представление о текущем состоянии акций, и они уверены, какие из них должны подешеветь, а какие вырасти в цене.[6]

Однако результаты исследования показали, что доходность проданных акций в среднем была на 3,2% годовых выше, чем доходность новых приобретений этих инвесторов спустя год после сделок. Это существенное превышение доходности наглядно иллюстрирует, что многие частные инвесторы подвержены слишком высокой активности, которая, скорее всего, негативно сказывается на их финансовых результатах. Вывод Одеана состоит в том, что в среднем наиболее активные инвесторы добиваются худших результатов, чем те, кто совершает рыночные операции реже.

Об умении инвесторов можно вести речь лишь тогда, когда их успех постоянен и не зависит от времени. Это позволит исключить везение, ведь оно провоцирует беспорядок, который препятствует стабильному рейтингу на рынке. Безусловно, везение — это фактор, который может мешать объективной оценке истинных навыков инвесторов. Рыночные колебания зачастую абсолютно непредсказуемы и хаотичны, поэтому важно осмысливать свои действия и не поддаваться импульсам. В конечном счете, инвестиции требуют не только знаний, но и способности здраво оценивать ситуацию, избегая принуждений рынка или своих собственных эмоций.[7]

Источники и литература

- 1) Айрапетян, М. С. Поведенческая экономика: психологические аспекты принятия решений / М. С. Айрапетян, И. В. Ильина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – Т. 4, № 1. – С. 24-29.
- 2) Белановский, С. А. Методика и техника фокусированного интервью / С. А. Белановский. – Москва : Книжный дом «Университет», 2001. – 320 с.
- 3) Гилбоа, И. Теория принятия решений / И. Гилбоа. – Москва : Юрайт, 2022. – 416 с.
- 4) Денежкина, И. Е. Когнитивные искажения в экономическом поведении / И. Е. Денежкина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2017. – № 4(68). – С. 58-62.
- 5) Канеман, Д. Думай медленно... Решай быстро / Д. Канеман. – Москва : АСТ, 2013. – 656 с.
- 6) Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм / Р. И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 12. – С. 63-85.
- 7) Лебедев, О. Т. Основы экономики : учебник / О. Т. Лебедев, А. Е. Каньковская. – 2-е изд., доп. и перераб. – Санкт-Петербург : Изд-во СПб ун-та экономики и финансов, 1997. – 160 с.