

НАУКА ПРО ПОВЕДІНКУ У СФЕРІ ФІНАНСІВ

Борисова І.С.

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри фінансів і кредиту*

Зараз в світі у зв'язку з тим, що суспільство стало приділяти більш уваги духовним, моральним і екологічним цінностям, з'явилися нові напрямки дослідження фінансової науки, які покликані допомогти у вирішенні багатьох питань які стоять перед суспільством. Зовсім нещодавно виникла така область фінансової науки, як соціальні фінанси, яка має назву «поведінкові фінанси», вони прагнуть виявити когнітивні (наприклад, емоційні, соціальні та психологічні) причини фінансових рішень.

Поведінкові фінанси, підгрупа поведінкової економіки, засновані на психології для пояснення аномалій фондового ринку, таких як різке підвищення або падіння курсу акцій. Мета полягає в тому, щоб визначити і зрозуміти, чому люди роблять певний фінансовий вибір. В рамках поведінкового фінансування передбачається, що інформаційна структура і характеристики учасників ринку систематично впливають на індивідуальні інвестиційні рішення, а також на ринкові результати [3].

Деніел Канеман і Амос Тверський, на думку багатьох, є батьками поведінкових фінансів. Ці два когнітивних психолога почали співпрацювати один з одним в кінці 1960-х років, в кінцевому підсумку опублікував близько 200 робіт у цій галузі. Велика частина робіт Канемана і Тверського присвячена тому, як різні психологічні концепції пов'язані з поведінкою у фінансовій сфері. Їх стаття «Теорія перспектив: аналіз рішень в умовах ризику» є однією з найбільш часто цитованих в економічних журналах. Відзначена нагородами їх теорія перспектив, яка показує, як люди дійсно приймають рішення в невизначених ситуаціях. У 2002 році Канеман отримав Нобелівську меморіальну премію з економічних наук «за те, що він інтегрував ідеї психологічних досліджень в економічну науку, особливо щодо людського судження і прийняття рішень в умовах невизначеності». Канеман показав, що люди не завжди діють виходячи з раціональних особистих інтересів, як пророкує економічна теорія максимізації очікуваної корисності. Ця концепція має вирішальне значення для галузі досліджень, відомих як поведінкові фінанси. Канеман провів своє дослідження з Амосом Тверським, але Тверський не мав права на отримання премії, тому що він помер в 1996 році, і премія не присуджується посмертно [1].

Якщо Канеман і Тверський були засновниками поведінкових фінансів, то Річард Талер вивів поведінкові фінанси на новий рівень, з стану зародження в мейнстрім. Талер розробив свої теорії на основі зростаючого усвідомлення недоліків традиційних фінансових теорій, оскільки вони відносяться до поведінки в реальному світі. Прочитавши чорнову версію роботи Канемана і Тверського по теорії перспектив, Талер прийшов до висновку, що психологічна теорія (а не традиційна економіка) може допомогти пояснити цю ірраціональність. Згодом Талер співпрацював з Канеманом і Тверським,

поєднуючи економіку і фінанси з елементами психології, щоб розробити такі концепції, як ментальний облік, ефект обдарованості та інші упередження, які впливають на поведінку людей. В цілому шість Нобелівських премій було присуджено за поведінкові дослідження, у тому числі Річарду Тайлеру в 2017 році [2].

Складною і важливою місією є впровадження понять, які б відповідали розвитку сучасного світу в умовах глобалізації. З'являється низька досліджень сфокусованих на соціально-економічному розвитку, зокрема, нові напрямки вивчення цієї економічної категорії. Наприклад, було виявлено, що людські емоції (і рішення, що приймаються через них) відіграють велику роль у багатьох аспектах фінансового світу, тому сформувалися поведінкові фінанси. Не зважаючи на свій ще досить юний науковий вік, поведінкові фінанси здобувають все більше і більше прихильників в особах теоретиків і практиків економічних та фінансових дисциплін [4]. Розуміння психології прийняття різноманітних фінансових рішень та здатність уникати ризиків – мабуть половина успіху будь-якого фінансового проекту. Тому і не дивно, що закордоном у всіх економічних вузах поведінкові фінанси викладаються у курсах «Теорія контрактів», «Корпоративні фінанси» і т.д. Впливу різноманітних поведінкових факторів суб'єктивного характеру піддаються всі учасники корпоративних відносин незалежно від професійної підготовки та досвіду роботи. Тому врахування поведінкових факторів уможливить підвищення ефективності управління фінансової діяльності підприємств і корпорацій в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Наука про поведінку у сфері фінансів в даний час широко і добре вивчена, вона охоплює такі види діяльності, як витрати, інвестиції, торгівля, фінансове планування, управління портфелем і комерція. На основі цього можна стверджувати, що поведінкові фінанси – напрям, що використовує напрацювання психології для підвищення та удосконалення пояснювальних та прогностичних можливостей фінансової теорії, шляхом дослідження впливу ірраціональних факторів на прийняття фінансових рішень індивідами та наслідків цього впливу на фінансові ринки.

Список використаних джерел

1. 5 Nobel Prize-Winning Economic Theories You Should Know About. Available at: <https://www.investopedia.com/articles/economics/12/nobel-prize-winning-economic-theories.asp>. (дата відвідування сайту: 23.03.2020).
2. Money, investing, and the human spirit. Available at: <https://www.behavioralfinance.com/>. (дата відвідування сайту: 24.03.2020).
3. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник національного Банку України*. Червень 2017. С. 30-57.
4. Шолойко, А. С. Поведінкові аспекти взаємодії учасників страхового ринку. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль, 2017. Том 27. № 2. С. 116-121.