

УДК 336.018

Тимошенко І.П.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу*

Черняк Р.В.

здобувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Кійко Ю.О.

студентка факультету фінансів

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПЦІЯ НЕЙРОФІНАНСІВ ТА ЇЇ ПОТЕНЦІАЛ ПРИ ПРИЙНЯТТІ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ

Вивчення того, як ми засвоюємо фінансову інформацію і реагуємо на неї, дає уявлення про те, як інвестори можуть покращити прийняття рішень. Це спричинило розвиток концепції нейрофінансів, які мають на меті подальше вдосконалення моделей прийняття фінансових рішень і поведінки на ринку шляхом дослідження того, як мозок обробляє фінансову інформацію та приймає рішення. Нейрофінанси частково включають в себе поведінкові фінанси, а також додають ще дві цілі: з'ясування біологічних (нейронних і фізіологічних) механізмів поведінки учасників фінансового ринку та надання фізіологічно вмотивованого альтернативного пояснення очевидного провалу стандартних фінансових теорій.

На сьогодні можна виокремити такі ключові висновки нейрофінансів:

1. Система винагород та уникнення витрат в ситуаціях, обумовлених ризиком

Сприйняття потенційної винагороди людиною може запустити систему, яка координує пошук, оцінку та мотивоване досягнення потенційних винагород. Нейрони, які несуть інформацію в системі винагород, передають сигнали переважно через нейромедіатор дофамін, який історично називали «хімічною

речовиною для задоволення» мозку. Та зовсім недавно було виявлено, що цей гормон відіграє роль у таких функціях, як увага, настрої, навчання, мотивація та оцінка винагород. Це може пояснити, зокрема, як казино «впливає» на прийняття рішень. В ході дослідження Університету Британської Колумбії (2018), було виявлено, що на готовність людини ризикувати сильно впливають такі інструменти як: аудіовізуальний супровід (яскраві зображення потенційного виграшу, миготливі вогні та дзвінки), сенсорні функції, недорога їжа та безкоштовний алкоголь. В загальному, вони не чинять несприятливого впливу на людину, але можуть розсіювати увагу та спонукати приймати ризиковані рішення.

2. Вплив на ринкове ціноутворення

Предметом останніх досліджень у сфері прийняття фінансових рішень стало дослідження природних аномалій. Виявлено, що хмарність у місті головної фондової біржі Нью-Йорка негативно корелювала з прибутковістю щоденних фондових індексів на вісімнадцяти з двадцяти шести національних бірж у 1982–1997 роках. Річна прибутковість становила 24,8% для всіх сонячних днів і 8,7% – для похмурих днів. Хіршлейфер і Шамвей у своїх роботах вказували, що сонячне світло посилює позитивний вплив учасників ринку і, таким чином, може разом підвищити їхню готовність прийняти ризик. Також було виявлено закономірність між сезонністю та ціною акцій (коливання тривалості дня може впливати на прибутковість акцій). Окрім того було доведено вплив сезонних та метеорологічних факторів на аномальність ринкових цін. В похмурі дні маркет-мейкери менш схильні до прийняття ризиків, аніж в сонячні [1].

3. Емоційність та персональні якості

Всупереч поширеній думці, що емоціям немає місця в раціональних процесах прийняття фінансових рішень, фізіологічні змінні, пов'язані з вегетативною нервовою системою, сильно корелюють із ринковими подіями навіть для досвідчених професійних трейдерів. Також було виявлено, що риси особистості самі по собі не впливають на торгівлю, проте присутній зв'язок між емоційними

реакціями (контролем імпульсів) та поганими показниками торгівлі. Таким чином, дійшли до висновку, що успішні трейдери, як правило, емоційно стабільні, інтровертовані та відкриті для нового досвіду.

4. Індивідуальні відмінності у прийнятті фінансових рішень

Серед основних біологічних факторів впливу на фінансові рішення та готовність до ризику можна виокремити:

- **Генетика.** В ході досліджень було доведено, що індивідуальні варіації у прийнятті фінансових рішень певною мірою є спадковими.

- **Анатомія.** За результатами досліджень було виявлено, що збільшення обсягу тканини сірої речовини в одному із ділянок мозку здатне показати схильність людини до ризику. За таким же принципом можна оцінити індивідуальні відмінності у ставленні до втрат.

- **Діяльність мозку та функціональний зв'язок.** Дослідження нейронних процесів та функціональний зв'язок між областями мозку засвідчило вплив на прийняття фінансових рішень.

- **Гормони.** Було виявлено, що тестостерон впливає на майбутній економічний ризик у чоловіків.

- **Гендерна відмінність та прийняття ризику.** Було виявлено, що жінки більше схильні до ризику, проте менше інвестують в ризиковані проєкти в той час, як чоловікам притаманна покупка більш ризикованих акцій.

- **Надмірна самовпевненість.** Доведено, що чоловіки більш впевнені у своїх майбутніх прибутках, тому і торгують значно більше за жінок, які частіше ухиляються від конкуренції. Дослідники цих питань також зробили припущення, що чоловіки краще б працювали на ринку «биків», а жінки – на ринку «ведмедів». Таким чином, при прийнятті фінансових рішень жінки, як правило, менш оптимістично налаштовані щодо ймовірності великих прибутків і менш готові до втрат, ніж чоловіки [2].

З концепції нейрофінансів випливає, що прийняття фінансових та інвестиційних рішень є ефективним лише в разі контролю своїх емоцій. Учасники ринку повинні стежити за своїми внутрішніми реакціями та відслідковувати, наскільки їх фінансові рішення є упередженими з огляду на минулий досвід чи актуальну зовнішню ситуацію. Розуміння цих ключових позицій допоможе у майбутньому оптимізувати свою фінансову поведінку.

Список використаних джерел:

1. Peterson, R. (2007). Affect and Financial Decision-Making: How Neuroscience Can Inform Market Participants. *The Journal of Behavioral Finance*. 8. 70-78.
2. Miendlarzewska, E., Komater, M., & Preuschoff, K. (2019) Neurofinance. *Organizational Research Methods*. 22(1). 196-222.

УДК 336.012.23-44.372:159.9

Труфанова К. С.

студентка 3 курсу

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕФЕКТ НАТОВПУ ЯК ПРИЧИНА ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Існує припущення, що ефект натовпу являється причиною фінансових криз. Людям в усі часи була притаманна згуртованість, яка виявлялась у їх поведінці та прийнятті рішень. В давні часи, така поведінка забезпечувала вищі шанси до виживання, у сучасних реаліях, коли людство розвинулось як еволюційно та фізично, так і фінансово, поведінкові звички перейшли на всі сфери життя. Тож навіть рішення що до інвестування, кредитування та багатьох інших фінансових операцій, стало базуватися на думці більшості.

Ефект натовпу достатньо непередбачуваний інструмент, яким складно керувати. Основне питання економістів залишається попереднім - як визначити в