

меншими ризиками і більш відповідають ступеню «апетиту до ризику», що демонструють більшість банків. Це особливо характерно для тих банків, які раніше вже займалися фінансуванням конкретних технологій в партнерстві з іншими позичальниками. У цьому випадку банки можуть виступати в якості каналів поширення технологій в рамках всієї своєї клієнтської бази позичальників.

І нарешті, навіть не фінансуючи прямо або опосередковано інноваційні проекти, банки все ж можуть стимулювати внутрішньофірмові інновації. Коли банки надають кошти безпосередньо на поповнення оборотного капіталу або короткострокові позики, це може сприяти вивільненню внутрішніх ресурсів, які можуть направлятися фірмами на фінансування інновацій. Дані по цілому ряду розвинених країн дозволяють припустити, що фірми в цілому вважають за краще використовувати для фінансування інновацій власні, а не залучені в тій чи іншій формі кошти.

Більшість інноваційних технологій і продуктів об'єднує дві речі. По-перше, для їх розробки потрібно багато років, а вигода від них непередбачувана, в зв'язку з чим вони є ризиковими інвестиціями. По-друге, вони часто впроваджуються початківцями і новими підприємствами [5]. Ці характеристики означають, що банківське кредитування - і позикове фінансування в більш широкому сенсі - це аж ніяк не ідеальний інструмент фінансування НДДКР.

Отже, підсумовуючи все вищенаведене, на нашу думку, внутрішньофірмові інновації - і динаміка приватного сектора в ширшому сенсі - можуть бути викликом для банків та інших фінансових посередників, яким необхідно визначати, які підприємці заслуговують фінансування, а які ні. Чим швидше розвиваються технології, тим важче банкам відрізнити кредитоспроможних здобувачів кредитів від занадто ризикових підприємств.

Певною мірою це обумовлено тим, що бізнес-плани, що передбачають нові і неперевірені продукти або процеси, оцінити складніше. Крім того, можуть виникнути складності і з оцінкою забезпечення під нові технології. Тому, якщо банки мають намір продовжувати кредитування інноваційних фірм, їм буде потрібно постійно переглядати свої процедури відбору. Таким чином, самим банкам доведеться проявляти інноваційну активність з тим, щоб і далі стимулювати внутрішньофірмові інновації.

Література

1. Європейський банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс] // Звіт про інновації у перехідному процесі за 2014 рік. – Режим доступу : <http://2014.tr-ebrd.com/ru/category/funding-ru>. – Назва з екрана.
2. Круи М. Основы риск-менеджмента : пер. с англ. / М. Круи, Д. Галай, Р. Марк ; науч. ред. В. Б. Минасян. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 390 с.
3. Acemoğlu D., Aghion P. and Zilibotti F. (2006) *Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth*, Journal of the European Economic Association, Vol. 4, pp. 37-74.
4. Comin D. and Hobijn B. (2010) *An Exploration of Technology Diffusion*, American Economic Review, Vol. 100, No. 5, pp. 2031-2059.
5. Schneider C. and Veugelers R. (2010) *On Young Highly Innovative Companies: Why They Matter and How (Not) to Policy Support Them*, Industrial and Corporate Change, Vol. 19, No. 4, pp. 969-1007.

УДК 330.322

Скрипченко Катерина Геннадіївна
ДВНЗ «Київський національний
Економічний університет ім.В.Гетьмана»
студентка фінансово-економічного факультету
e-mail: scripchenko.kate@vandex.ua

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ У ПРИЙНЯТТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Сфера інвестування заснована на припущенні, що люди приймають раціональні рішення і неупереджені в своїх прогнозах про майбутнє. Алі всі ми знаємо, що іноді люди діють ірраціональним способом, роблять помилки в прогнозах, через вплив емоцій та психології особистості. Таким чином, дуже важливо зрозуміти поведінку інвесторів та психологічні аспекти, які впливають на прийняття їх рішень.

Метою дослідження є виявлення психологічних аспектів, які впливають на прийняття інвесторами рішень при здійсненні своєї діяльності.

Прийняття рішень інвесторами на фінансовому ринку здійснюється у межах так званої теорії прийняття рішення — аналітичного підходу до вибору найкращого варіанту (альтернативи) чи послідовності дій [1]. Розрізняють класичну (раціональну, нормативну, перспективну) та адміністративну (ірраціональну, дескриптивну, поведінкову або описову) теорії прийняття рішень [2, с. 140-150].

Класичні (нормативні) теорії описують раціональний процес прийняття рішення. Стандарти раціональності визначають, що повинні робити раціональні суб'єкти, як міркувати та чому суб'єкти помиляються, коли не дотримуються таких стандартів. Класична ідея досконалої раціональності отримала формалізацію у вигляді економічної теорії раціонального вибору. Теорія раціонального вибору описує раціонального економічного суб'єкта, преференції якого лінійно упорядковані відповідно до аксіом рефлексивності, повноти та транзитивності [3].

Але нас буде цікавити навпаки, ірраціональний процес прийняття рішень.

І першою важливою рисою характеру, що безпосередньо може впливати на інвесторів, є їх самовпевненість, так як вона змушує переоцінювати свої знання та вміння. Самовпевненість може привести інвесторів до не вигідних торгових рішень, які часто виявляються в надмірній торгівлі, ризиковості і в кінцевому підсумку втрати портфеля. Самовпевненість виникає коли інвестори намагаються максимізувати прибуток, забуваючи при цьому про великі ризики. Також самовпевненість частково виникає через ілюзію знання. Це відноситься до тенденції людей думати, що точність їх прогнозів збільшується з кількістю інформації. Сьогодні для отримання інформації інвестори використовують Інтернет, але саме відсутність кваліфікації та аналітичних здібностей заважає їм правильно інтерпретувати її, а лише призводить до самовпевненості в цьому.

В ракурсі даного питання потрібно розглядати такі ефекти як:

- Ефект «house-money». В інвестуванні він полягає в тому, що інвестори схильні більше ризикувати прибутком та купувати більш ризикові акції, за рахунок коштів вже отриманих від інвестиції.

- Ефект «snakebite» (укус отруйної змії) полягає в тому, що інвестори довго пам'ятають про свої грошові втрати і стають більш обережні та менш ризикові.

- «Endowment» ефект (ефект володіння) — схильність людини оцінювати речі вище в тому випадку, якщо вони знаходяться в його власності, зазвичай проявляється в тому, що після вступу у володіння якоюсь річчю людина починає оцінювати її вище, ніж до того. Так само відбувається і в інвестуванні.[4, с.124-126]

Всі ці ефекти побудовані на сприйнятті інвестора ситуацій, які відбувалися з ним у ході його роботи та на його пам'яті. Особливо хочу виділити ефект «snakebite». Адже втрата коштів, особливо великих, справляє сильний негативний вплив на інвестора та залишається у його пам'яті. А це в свою чергу впливає на майбутні рішення інвестора.

Найбільший вплив на інвесторів справляє хороший настрій, який може збільшувати ймовірність інвестицій у більш ризикові активи, через оптимістичний настрій і навпаки. Але інвестори можуть постраждати від занадто оптимістичних рішень, тому що через нього можуть ігнорувати негативну інформацію. Існує навіть думка про те, що сонячне світло (як асоціація з оптимістичним настроєм) збільшує кількість покупок акцій серед інвесторів, тому що воно покращує їм настрій. По такому ж принципу на поведінку інвесторів може впливати і позитивні результати спортивної гри.

Загалом усі ці ефект можна назвати як людський фактор, який присутній у всіх сферах діяльності. Адже емоційна складова присутня у всіх рішеннях в нашому житті, процес інвестування – не є виключенням. Навіть якщо інвестор діє раціонально, емоції все одно впливають на процес прийняття інвестиційних рішень. Проблема в тому, що інвестиційна діяльність пов'язана з великими доходами і разом з тим з великими втратами коштів. Тому інвесторам потрібно мінімізовувати негативний вплив психологічних аспектів у прийнятті інвестиційних рішень.

Література

1. Бескровный И.М. Трехмерная интегрированная модель принятия решений. [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://econf.rae.ru/pdf/2010/01/03afdbd66e.pdf>.
2. Рубцов С. В. Целевое управление корпорациями. Управление изменениями. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 288 с.
3. Білоус Т. Перспективи дослідження та моделювання «обмеженої раціональності» / Т. Білоус // Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наукових праць. Випуск 412—413.— [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvchu/Filos/2008_412/412-413%5C33.pdf
4. Kristina Levišauskait 'Investment Analysis and Portfolio Management'. Development and Approbation of Applied Courses – 2010. – 166 с.

УДК.336.71

П.М. Чуб.,
канд. екон. наук, доц., доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», e-mail: p.m.chub@gmail.com

ЗОВНІШНЬОБАНКІВСЬКІ МЕТОДИ ЛІКВІДАЦІЇ ПРОБЛЕМНОЇ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Анотація. Досліджуються переваги та недоліки зовнішньобанківських методів ліквідації проблемної кредитної заборгованості.

Однією із найскладніших проблем, з якими стикаються банки на сучасному етапі розвитку економіки України є неповернення позичальниками виданих кредитів. Після фінансової кризи 2008-2009 рр. проблемні кредити вважаються чи не найбільшим гальмівним чинником розвитку кредитного ринку. Українські банки досі намагаються позбутись докризових обсягів «токсичних» активів у вигляді неповернутих іпотечних, споживчих та корпоративних позик.

Вичерпавши всі можливі способи, включаючи реструктуризацію, повернути кредит і відсотки за його користування, банк змушений вдаватися до ліквідації проблемної кредитної заборгованості. Для цього можуть бути використані внутрішньобанківські та зовнішньобанківські методи.

Якщо застосування внутрішньобанківських методів ліквідації проблемної заборгованості (претензійно-позовна робота, робота з поручителями, списання активу) неможливе, кредитор вдається до зовнішньобанківських методів, до котрих відносять:

- передачу проблемних активів у управління третій особі (колектору) без оптимізації балансу;
- передачу або продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу;
- продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу;
- сек'юритизацію активів.

Передача проблемних активів у управління третій особі (колекторській компанії) як метод управління проблемною заборгованістю став розвиватися не так давно (період початку