

Унікальність стратегії Уоррена Баффета полягає в придбанні та розвитку недооціненої компанії. Не зважаючи на тимчасові погані новини він прагне вивести її на стабільний рівень доходу та утримувати акції протягом тривалого періоду, отримуючи дохід у вигляді значних дивідендів. Всього цього можна досягти завдяки переліченим вище характеристикам успішного трейдера (інвестора). Проте, поки що дана стратегія недосяжна для українських інвесторів через нерозвиненість національного фондового ринку, нестабільність економіко-політичної ситуації в країні та банальну відсутність сфер надійного довгострокового інвестування.

Список використаних джерел:

1. Вовк В. Особливості поведінки інвестора на фондовому ринку / В. Вовк. // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2013. – №50. – С. 36–41.
2. Хагстрон Р. Уоррен Баффет. Как 5\$ превратит в 50 миллиардов. Стратегия и тактика великого инвестора / Роберт Г. Хагстрон., 2007. – 284 с.

УДК 330.16:336.6/7

Кульчицька Є.В.,

студентка III курсу факультету фінансів

Науковий керівник - Урванцева С. В.

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

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Поведінкові ефекти як новий напрям дослідження фінансової науки

Стан ринкової кон'юнктури – це результат людських рішень, які приймаються під впливом інформації. Оцінка і реакція суб'єктів на отриману інформацію має своє відображення на всьому ринку. Однак, ірраціональність поведінки учасників ускладнює прогнозування стану фінансового ринку й підтверджує важливість проведення досліджень у поведінковій економіці.

Зрозуміло, що такі науки як економіка та фінанси ґрунтуються здебільшого на цифрах та на їх «сухому» аналізі. Водночас усі фінансові відносини відбуваються між людьми, тому ми не можемо нехтувати людською природою й повинні досліджувати поведінку учасників фінансового ринку в різних ситуаціях. Чому суб'єкти ринку вчиняють саме так, хоча більш логічно було б вчинити зовсім по-іншому? Для відповіді на це питання вчені вивели різноманітні ефекти, якими намагаються пояснити ірраціональність поведінки на фінансових ринках. Залежно від причин виникнення усі ефекти умовно можна поділити на дві групи:

1. пов'язані з невірним сприйняттям реальної ситуації;
2. пов'язані з емоційними чинниками, які заважають оцінити ситуацію «холодним» розумом.

До першої групи належать: 1) переоцінка вже наявної інформації та ігнорування дійсно важливих фактів; 2) вплив подачі інформації. Даний ефект пов'язують з наявністю на ринку псевдо експертів, які насправді такими не є. Дане твердження походить з «теорії шумової торгівлі». Суть якої полягає в тому, що «шумові трейдери» поширюють на ринку не достовірну інформацію, на основі «шумів» раціональні й тверезомислячі учасники ринку можуть отримати прибуток, а інші, які потрапили під вплив цієї маніпуляції – збиток; 3) «ефект якоря» – прийняття рішення на ринку відбувається на основі раніше отриманої інформації.

До другої групи, пов'язаної з емоційними чинниками, належать такі ефекти [1, с. 178]:

- «ефект натовпу», тобто суб'єкт, піддаючись впливу більшості, діє менш розсудливо, ніж тоді коли він діє наодинці;
- «ефект консерватизму». Людям важко змінити свою думку про сформоване роками уявлення щодо того чи іншого явища. Це щось подібне до руйнування стереотипів, на що потрібно не один факт, а декілька у підтвердження того, що нова інформація є більш достовірною;

- «ефект визначеності», тобто учасник ринку буде здійснювати тільки ті операції, в яких він впевнений на 100%;
- «відраза до втрат». Суть даного ефекту полягає в тому, що в нас переважає відчуття жалю, коли втрачаємо 100 у. о., ніж відчуття радості, коли ми їх отримуємо;
- «ефект компетентності». Учасник ринку готовий піти на ризик у тих сферах ринку, в яких він відчуває себе більш компетентним;
- «ефект капкану» проявляється тоді, коли ми вже витратили на певний актив багато часу та зусиль і залишаємо його надалі у нашому інвестиційному портфелі, хоча він і не приносить нам ніяких прибутків.

Яскравим прикладом прояву даних ефектів й дестабілізуючого впливу масової поведінки є коливання курсу за відносно новим інструментом фінансового ринку – криптовалютою. Оскільки дана валюта нічим не підкріплена, її курс піддається сильним коливанням від будь якої інформації, яка з'являється на ринку. Так, падіння курсу bitcoinу листопаді 2018 р. до 4000 дол. США (рис. 1) пояснюється інформацією про часті хакерські атаки на рахунки користувачів. Від цього власники криптоактивів почали їх активно розпродавати, що в свою чергу прискорило падіння ціни на ринку.



Рис.1. Динаміка зміни курсу Bitcoinу 2018 р.[2]

Отже, аналізуючи вище перелічені ефекти можна констатувати, що основними факторами, які впливають на прийняття рішення на фінансовому ринку є:

1. Інформація. В залежності від якості інформації та джерела її походження суб'єкт ринку може по-різному її оцінити, що в подальшому впливає на здійснення інвестиційної та фінансової діяльності.

2. Взаємовідносини з іншими учасниками ринку, тобто чи піддається учасник впливу думок більшості, чи він більш стійкий до цього впливу і діє лише з власних міркувань.

3. Професіоналізм й компетентність. Звичайно, це є перевагою для суб'єкта ринку, але інколи досвід заважає подивитись на ситуацію під іншим кутом і ми не можемо знайти більш ефективне рішення.

Список використаних джерел:

1. Кізима Т.О. Поведінкові фінанси як новий напрям досліджень сучасної фінансової науки / Кізима Т.О. // [Актуальні проблеми розвитку економіки регіону](#). - 2013. - Вип. 9(2). - С. 175-179

2. Динаміка зміни курсу Bitcoin [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.investing.com/crypto/bitcoin/btc-usd>

УДК 330.322.4:17](4)

Макаренко О.О., Переверзєва А.О.,

студенти факультету фінансів, III курс

Науковий керівник - Шуплат О. М.,

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

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Світовий досвід розвитку етичного інвестування

Зміна напрямку економічної діяльності, коли пріоритетом визначається не максимізація прибутку, а досягнення суспільного ефекту, обумовили