

УДК: 08.00.10

*и.ф.д., доц. Каримкулов Жасур Имомбоевич*

*Студенты Мардонов Шахриёр Холмирзо угли, Абдурахимова Гулчирой*

*Махамматжон кизи*

*Ташкентский Финансовый Институт*

## **ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ**

*Аннотация:* В данной статье описано неоклассическое учение о поведенческих финансах, в которых важное место отдается реальной картине поведения участников разных рынков, в том числе и фондового

*Ключевые слова:* поведенческие финансы, эксперимент, теория шумовой торговли, психологические и профессиональные качества трейдера

*Karimkulov Zhasur Imomboevich*

*Students Mardonov Shakhriyor Kholmirzo ugli,*

*Abdurahimova Gulchira Mahammadjon kizi*

*Tashkent Financial Institute*

## **BEHAVIORAL FINANCE**

*Annotation:* This article describes the neoclassical doctrine of behavioral finance, in which an important place is given to the real picture of the behavior of participants in different markets, including the stock market

*Key words:* Behavioral finance, experiment, theory of noise trading, psychological and professional qualities of a trader

Поведенческие финансы относятся к неоклассической финансовой теории. Они подвергают сомнению мнение о рациональном поведении участников рынка и исследуют отклонения в системе принятия решений. В поведенческих финансах есть несколько допущений. Во-первых, в поведении субъекта экономических отношений присутствуют как рациональные, так и иррациональные решения. Во-вторых, форма

и структура информации сильно влияет на принятие решений субъектом. В-третьих, иррациональное поведение оказывает воздействие, как на ценообразование финансовых ресурсов, так и на корпоративное управление. Херш Шифрин — один из основоположников поведенческих финансов выделил три области различий между поведенческими финансами и традиционными знаниями о финансах. В то время как в основе традиционного учения о финансах субъекты финансовых отношений пользуются математическими и статистическими методами и принимают верные решения, в поведенческих финансах субъекты могут пользоваться эвристическими методами обработки знаний и, как следствие, принимать неточные решения. Другое допущение состоит в том, что традиционный взгляд субъекта разграничивает понятия риска и доходности и принимает взвешенное решение независимо от формулировки проблемы. Поведенческие финансы отводят значительную роль тому, как сформулирована проблема, которую предстоит решить. Последнее допущение заключается в разном отношении к равенству фундаментальной и рыночной цен. Традиционная теория финансов часто идеализирует отношения, возникающие по поводу производства, распределения и обмена благ. Поведенческие финансы основаны на идее о том, что люди — участники такого рода экономических отношений не рациональны в своих решениях и действиях. Поведенческие финансы также призваны объяснить связь между человеческими эмоциями и ценами на различных рынках, в том числе на рынке акций. Под нерациональным поведением здесь понимается вовсе не исключение, а правило.

Ученые Канеман и Тверски провели исследование, которое касалось выбора между рискованными перспективами. Решения, принимаемые инвестором, не соответствуют принципу максимизации полезности. Выявленная тенденция называется «эффектом определенности».

Применение теории перспектив на практике дает возможность улучшить прогнозную точность инвестиционной модели. Инвестор принимает решения с учетом собственного отношения к риску. Теорию перспектив с практической точки зрения применяют при оценке средней доходности финансового актива, для совершения операций на фондовом рынке, а также для эффективной торговли финансовым активом в долгосрочной перспективе. В обыденной жизни люди ограничены во времени и имеющихся ресурсах, по этой причине они не могут всесторонне оценить поступающую информацию и имеющиеся данные. За определенный период времени у человека вырабатываются алгоритмы, которые позволяют быстро реагировать на внешние стимулы. В психологии такие алгоритмы называют эвристиками. Эвристики могут быть очень эффективными, если их использовать для решения ограниченного круга проблем. Однако в случае использования тех же алгоритмов, но уже в других ситуациях, появляются систематические (или эвристические) ошибки. Эвристики формируются людьми естественным путем, поэтому они присутствуют и в финансовой сфере. Благодаря психологическим исследованиям было доказано существование эвристик и систематических ошибок, которые являются их следствием. Ниже приведены некоторые из них: Доступность — одна из ошибок, которая подразумевает под собой принятие человеком решений на основе собственных знаний. Иными словами, вместо того, чтобы обратиться к другим источникам, человек предпочитает довериться к собственной памяти. Репрезентативность — это суждение, которое формируется на основе стереотипов. Чаще всего люди основываются на небольшой выборке, которую считают репрезентативной в сравнении со всей картиной. Такие суждения часто приводят к принятию неправильных решений. К примеру, инвесторы могут принять кратковременный рост за начало долгосрочного повышения цен акций определенных компаний

с хорошей историей и репутацией. Нередки случаи, которые опровергают сложившиеся стереотипы. Так, например, есть закономерность относительно акций, которые в течение трехлетнего периода приносили наименьшую прибыль. В следующие три года их характеризовала наибольшая прибыльность. В этой трактовке работает и обратная ситуация. «Ошибка игрока» и «закон малых чисел» возникают в случае неправильного применения закона больших чисел. Это объясняется с помощью распространенного примера с монеткой из теории игр. Человек подбрасывает монетку пять раз подряд, каждый раз ему выпала решка. Возникает вопрос: какова вероятность того, что на шестой раз выпадет орел? Если все условия соблюдены, и монетка не бракована, то вероятность выпадения орла равна 50 %. Тем не менее, большинство людей считают, что на шестое подбрасывание орел должен выпасть однозначно. Этот психологический феномен создает ошибочное мнение у человека, так как использование закона больших чисел в небольших выборках неэффективно.

Привязка — ошибка, которая заставляет человека основываться на первоначальном значении, которое чаще всего выбирается случайно. Консерватизм — ошибка, суть которой заключается в том, что в случае, когда человеку встречается нетипичная для его мышления ситуация, он все равно применяют привычные для него методы решения. К современным теориям поведенческих финансов, применимым на финансовых рынках относят еще две теории: теория шумовой торговли и теория влияния психологических качеств трейдера на эффективность совершаемых им операций. Теория шумовой торговли заключается в том, что основная торговля на фондовом рынке ведется на основе так называемого «шума», а не проверенной и достоверной информации. Трейдеров называют «шумовыми» в том случае, когда они действуют, опираясь на слухи и советы экспертов, которые ни разу в жизни не торговали, одним словом,

базой для их деятельности выступает непроверенная информация. Шумовые трейдеры ведут себя нерационально, потому что, будучи, не обладая точной информацией, они слушают все, что получают из недостоверных источников. Тем не менее, само существование «шума» делает реальным существование рынка и торговли на нем, потому что в случае рационального поведения каждого из участников получение прибыли на операциях было бы невозможным. Шумовым трейдерам противопоставляют информационных трейдеров, которые составляют вторую часть рынка. Информационные трейдеры рационально принимают решения и не прислушиваются к слухам и непроверенным источникам информации. Они чаще других получают прибыль от проводимых операций, причем они торгуют именно с шумовыми трейдерами. Предположения, которые выдвигаются теорией шумовой торговли, не совпадают с классическими учениями, однако, доступно объясняют поведение участников рынка, указывая на его непредсказуемость. Вторая по значимости теория — это теория влияния психологических качеств трейдера на эффективность совершаемых им операций. Американские и канадские ученые провели исследование, на основе которого было установлено, что между положительными (с психологической точки зрения) качествами трейдера и успешностью его карьеры существует определенная корреляционная связь. Таким образом, инвестор должен иметь определенные качества, чтобы быть успешным в своей деятельности на рынке.

#### **ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. *Статья «Фондовый рынок и поведенческие финансы» — <http://www.long-short.ru/post/fondovyy-rynok-i-povedencheskie-finansy-427>*

2. Статья «Применение поведенческих финансов в биржевой торговле» от 01.06.2014 — <http://xn----gtbbi9acdzm.xn--p1ai/2014/06/trading-i-povedencheskie-finansy/>
3. Статья Горецкой В. А. «Поведенческие финансы: использование теории перспектив в процессе принятия инвестиционных решений» из журнала «Российское предпринимательство» № 13 (235) за 2013
4. Саркисян, А. Г. Поведенческие финансы и их роль на фондовом рынке / А. Г. Саркисян. — Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2015. — № 6 (86). — С. 450-455. — URL: <https://moluch.ru/archive/86/16345/> (дата обращения: 22.04.2020).