

УДК 336.76.07

Ліпич М. А.

Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ: КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ

У статті систематизовано підходи до тлумачення поняття поведінкові фінанси. Здійснено їх порівняльний аналіз та запропоноване власне визначення. У роботі також виділено та охарактеризовано основні групи поведінкових чинників, які впливають на фондовий ринок.

Ключові слова: поведінкові фінанси, поведінкові чинники, когнітивні процеси, евристичні спрощення, Теорія перспектив.

Постановка проблеми. Традиційна фінансова наука розглядає фінансовий ринок, використовуючи моделі, які базуються на принципі раціональності інвестору. Проте, присутність на ринку бумів та спадів доводить невідповідність класичних моделей сучасним реаліям. У зв'язку з цим, набула розвитку нова теорія поведінкових фінансів, яка враховує особливості людської поведінки та її відображення на стані фінансового ринку. Розуміння поведінкових чинників, які лежать в основі рішень інвесторів, дозволить ефективніше оцінити реальну ситуацію на ринку, передбачити майбутні зміни та попередити деструктивний вплив надмірних та недостатніх реакцій на показники ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності поведінкових фінансів займалися такі вчені: Барбер Б., Барберіс Н., Доріна Є. Б., Кішор Р., Коваленко Є. А., Одеан Т., Олсен Р., Помпіан М. М., Рікарді В., Ріттер Дж. Р., Рудик Н. Б., Севелл М., Стетмен М., Талер Р., Феліція Р., Фромлет Г., Шефрін Х. та інші [1; 2; 8; 10; 14; 16; 17; 18; 19; 21; 22; 23; 24; 25; 26]. Теоретичні основи визначення поведінкових чинників відображені в працях таких зарубіжних фінансистів: Басу С., Бюлер Р., Гріфін Д., Даніел К., Де Бондт В., Канеман Д., Монті М., Одеан Т., Росс М., Самуельсон В., Талер Р., Тверські А., Тігман Ш., Фестінджер Л. та інших [1; 2; 3; 4; 5; 7; 9; 11; 15; 20; 28].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок учених у розвиток теоретичних засад поведінкових фінансів, у фінансовій теорії не існує єдиного тлумачення цього поняття. Тому необхідно уточнити та сформулювати узагальнену дефініцію поведінкових фінансів. Систематизації потребують поведінкові чинники, які впливають на стан фінансового ринку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є концептуалізація поняття «поведінкові фінанси» та виділення чинників, які лежать в основі поведінки учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи тлумачення «поведінкові фінанси» вченими, варто зазначити, що дане поняття характеризують з різних сторін. Основою для всіх визначень є те, що поведінкові фінанси пов'язують з фінансовою теорією та психологією. З одного боку, поведінкові фінанси розглядають як альтернативу класичній теорії, заснованій на раціональних очікуваннях [2; 19; 23; 25; 26]. З іншого боку, дослідники акцентують увагу на вивченні впливу поведінкових чинників на прийняття фінансових рішень інвесторів [1; 17; 18; 22] та впливу процесів прийняття рішень на ситуацію фінансового ринку [8; 14; 16]. Г. Фромлет, М. Севелл та Є. Б. Доріна пропонують комплексне визначення поведінкових фінан-

сів, як вчення про вплив поведінкових чинників на ухвалення рішень інвесторами та відображення цих рішень на стані фінансового ринку [10; 21; 24]. Систематизація підходів до трактування поняття «поведінкові фінанси» різними вченими відображена в таблиці 1.

Комплексний підхід до тлумачення поведінкових фінансів охоплює всі ознаки даного поняття. Тому, систематизувавши підходи вчених, візьмемо за основу комплексне визначення поведінкових фінансів як фінансової теорії, яка досліджує процес прийняття рішень інвесторами на основі психологічних чинників та вплив цих рішень на стан фондового ринку.

Наукові дослідження виявили поведінкові чинники, які формують інвестиційні рішення та впливають на рівноважний стан ринку. На основі аналізу вітчизняних та зарубіжних праць пропонуємо виділити дві групи поведінкових чинників, які впливають на стан фінансового ринку, залежно від способу їх впливу на поведінку інвестора: емоції та когнітивні процеси (рис. 1).

Емоції – це переживання людиною ситуативного чи дійового значення предметів та явищ минулого, теперішнього або майбутнього [27]. Поведінкові чинники, що відносяться до групи емоції виникають під дією імпульсу чи інтуїції. У результаті інвестиційні рішення приймаються на основі відчуттів, а не раціонального розрахунку.

Когнітивна психологія вивчає принципи організації пізнавальних процесів та відмінності в тому, як люди сприймають, осмислюють й організовують свій досвід, оцінюють його та користуються ним [27]. Прийняття рішень здійснюється на основі теорії перспектив та евристичних спрощень.

Відхилення, які виникають при когнітивних процесах корегуються на основі навання чи шляхом більшої інформованості. Інвестори, як правило, зацікавлені в пошуку ефективніших механізмів прийняття рішення. Емоції виникають спонтанно і підсвідомо, тому нівелювати їх вплив дуже складно. Учасники фондового ринку, бажаючи контролювати емоції, не завжди здатні це зробити. У такому випадку, варто їх виявити та пристосовуватись до їх дії.

Проаналізувавши наукові дослідження емоційних чинників фондового ринку, пропонуємо віднести у дану групу такі як самовпевненість, стійкість переконань та самоконтроль.

Самовпевненість передбачає необґрунтовану віру інвесторів у достовірності власних інтуїтивних суджень. Така емоція полягає в перебільшенні рівня власних знань та можливостей контролювати ситуацію [17].

В. Де Бондт (De Bondt, 1993) виявив, що люди схильні здійснювати прогноз ринку на основі простої екстраполяції тренду. При цьому, вузький довірчий інтервал, який вони надають власним

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття поведінкові фінанси

Автор	Визначення
Поведінкові фінанси як альтернатива теорії раціональних очікувань	
Р. Талер і Н. Барберіс (Thaler, Barberis 2002) [2]	Основою поведінкових фінансів є обмеження арбітражу та використання принципів психології. Поведінкові фінанси аналізують події, які відбуваються при обмеженні дії принципів індивідуальної раціональності.
Дж. Р. Ріттер (Ritter, 2003) [19]	Поведінкові фінанси – парадигма, яка вивчає фінансові ринки, використовуючи ширші моделі, ніж ті, які засновані на теорії корисності і арбітражних припущеннях. Основою поведінкових фінансів є обмеження арбітражу та використання принципів психології.
М. Стетмен (Statman, 2008) [23]	Поведінкові фінанси пропонують альтернативний підхід до основних припущень фінансів, зокрема інвестори “нормальні”, а не раціональні; ринок неефективний; інвестори формують портфелі за правилами поведінкової портфельної теорії, в якій ризик не зважений бегою, а майбутні дохідності визначаються не лише ризиком.
Рудик Н. Б. (2004) [26]	Поведінкові фінанси виявляють в поведінці людей систематичні відхилення від моделі раціонального ухвалення рішень і створюють нові фінансові теорії, які враховували б ці відхилення.
Коваленко Є. А. (2012) [25]	Поведінкові фінанси – це науковий напрям, який синтезує класичні теорії і нові концепції аналізу, моделювання і прогнозування динаміки ринку капіталу, які враховують непередбачувані прояви ірраціональності.
Поведінкові фінанси як вчення про фінансову поведінку інвесторів	
Б. Барбер, Т. Одеан (Barber, Odean, 1999) [1]	Поведінкові фінанси розвивають фінансову теорію, включаючи аспекти людської поведінки у фінансові моделі.
В. Рікарді, Г. К. Саймон (Ricciardi, Simon, 2000) [18]	Поведінкові фінанси намагаються пояснити що, чому, і як відбувається у фінансах та інвестуванні з точки зору людської поведінки.
Х. Шефрін (Shefrin, 2008) [22]	Поведінкові фінанси – вчення, яке досліджує вплив психологічних явищ на фінансову поведінку.
М. М. Помпіан (Pompian, 2012) [17]	Поведінкові фінанси вивчають процес прийняття людьми фінансових рішень, як індивідуальних, так і колективних.
Поведінкові фінанси як вчення про вплив поведінки інвесторів на стан ринку	
Р. Олсен (Olsen, 1998) [16]	Поведінкові фінанси – психологічний процес прийняття рішень щодо визначення і передбачення стану фінансових ринків.
Р. Кішор (Kishore, 2004) [14]	Поведінкові фінанси – частина фінансової теорії, яка досліджує систематичний вплив процесів прийняття рішень на фінансовий ринок. Вона використовує знання пізнавальної психології, суспільних наук і антропології, для того щоб пояснити ірраціональну поведінку інвестора, яку не захоплюють традиційні раціональні засновані моделі.
Р. Феліція (Felicia, 2012) [8]	Поведінкові фінанси – вчення, яке досліджує вплив психологічних чинників на розвиток фінансових ринків.
Поведінкові фінанси як комплексне вчення про вплив поведінкових чинників на ухвалення рішень інвесторами та відображення цих рішень на стані ринку.	
Г. Фромлет (Fromlet, 2001) [10]	Поведінкові фінанси поєднують індивідуальну поведінку і явища ринку, використовуючи теорії психології та фінансів.
М. Севелл (Sewell, 2005), [21]	Поведінкові фінанси – вчення, яке досліджує вплив психології на поведінку фінансових фахівців і подальший ефект на ринках.
Доріна Є. Б. (2013) [24]	Поведінкові фінанси – це сфера фінансів, яка вивчає вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на ухвалення рішень конкретними індивідами і установами і наслідки цього впливу на ринкові зміни. (ціни, прибуток, розміщення ресурсів). Поведінкові моделі поєднують досягнення психології з неокласичною економічною теорією, охоплюючи ряд концепцій, методів і сфер дослідження.

Джерело: складено автором

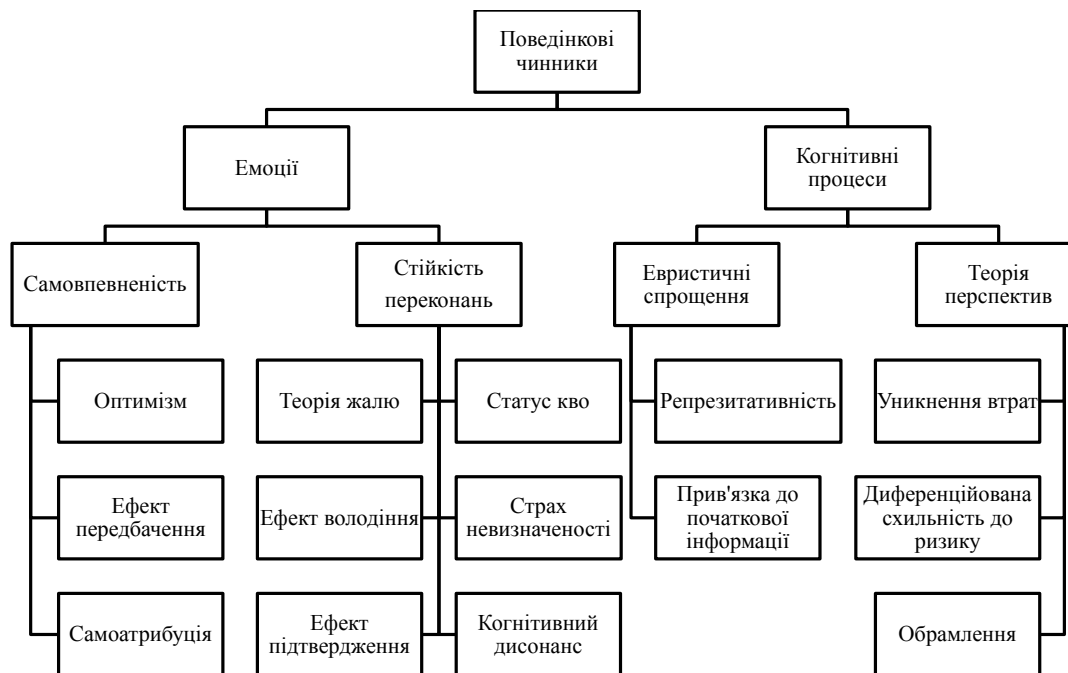


Рис. 1. Класифікація поведінкових чинників, залежно від способу їх впливу на інвестора

Джерело: складено автором

передбаченням свідчить про їх самовпевненість. Довірчий інтервал у дослідженнях В. Де Бондта був також нецентральним, тобто оптимальний прогноз не відображав середнє значенням між оптимістичним і песимістичним прогнозом, а був зміщений в певну сторону [7].

К. Даниїл, Д. Хіршлейфер та А. Субрахманям (Daniel, Hirshleifer та Subrahmanyam, 1998) розглядали ціноутворення на ринку цінних паперів під впливом самовпевненості, та виявили, що дана емоція у інвесторів спричиняє надмірні і недостатні реакції ринку [5].

Т. Одеан (Odean, 1999) демонструє, що самовпевненість зумовлює надмірний обсяг торгів на фондовому ринку. Зокрема, дохідність торговців, які уклали найбільшу кількість угод на ринку була нижчою, ніж середньо ринкова. Б. Барбер, Т. Одеан виявили, що чоловіки більш самовпевнені, ніж жінки та торгують на 45% більше, і тому мають нижчу дохідність, у порівнянні з жінками [1].

Самовпевненість підсилюється під дією оптимізму, самоатрибуції та ефекту передбачення. Оптимізм полягає в тому, що більшість людей вважають нереалістично позитивні погляди щодо їх можливостей. Р. Бюлер, Д. Гріффін і М. Росс (Buehler, Griffin, Ross (1994) експериментально вивели, що більше 90% респондентів при плануванні прогнозують завершення завдань раніше, ніж насправді їх закінчують [4].

Ефект самоатрибуції виникає, коли учасники фондового ринку свої успіхи розцінюють як результат власних умінь, а невдачі як випадковість. Як змінюється впевненість інвестору, залежно від дохідності власних вкладень вивчали К. Даниїл, Д. Хіршлейфер та А. Субрахманям [5].

Ефект передбачення полягає в тому, що після настання події особі здається, що вона знала, що ця подія відбудеться, а тому здатна передбачити і майбутню подію теж. М. Монті, П. Легренці (Monti, Legrenzi, 2009) виявили сильний вплив даного ефекту на портфельні рішення інвесторів, зокрема щодо розміщення активів [15].

Стійкість переконань полягає в тому, що сформувавши певну думку, люди підтримують її досить довго та важко її змінюють. У результаті дії даної емоції виникають такі ефекти як ефект підтвердження, ефект статусу кво, ефект володіння, ефект жалю та уникнення невизначеності.

Ефект статусу кво був виявлений В. Самуельсон, Р. Зекхаузер (Samuelson, Zeckhauser) у 1988 р. Він полягає в тому, що люди схильні залишати все без змін та не шукати кращі можливості. Люди мають схильність до інвестування в знайоме, а часто ігноруючи принципи теорії портфеля [20].

Ефект підтвердження передбачає властивість індивідів шукати докази, які підтримують їхні переконання та недооцінюють чи перефразовують аргументи протилежної точки зору К. Даниїл, Ш. Тітман (Daniel, Titman, 2000) [6].

Ефект володіння показує, що інвестор цінує активи, якими володіє вище, ніж аналогічні на ринку. Як результат, він продовжує тримати цінні папери знайомих компаній. Д. Канеман, Дж. Кнетч і Р. Талер (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1990) здійснили експерименти і продемонстрували, що ефект володіння виникає навіть за ринкових умов, коли існує з можливість навчання [12].

Ефект жалю виникає як властивість індивідів уникати прийняття рішень, які можуть викликати в майбутньому жаль, тому вони утримують позиції щодо цінних паперів надто довго [17]. Уник-

нення невизначеності стимулює надавати перевагу тим рішенням, які є знайомими над незнайомими. С. Басу (Basu, 1997) довів впливу даного ефекту тим фактом, що дохідності відображають «погані новини» швидше, ніж «хороші» [3].

У 1956 р. психолог Л. Фестінджер ввів нове поняття в соціальну психологію – теорія когнітивного дисонансу. Когнітивний дисонанс – це відчуття психічного дискомфорту індивіду, яке виникає внаслідок зіткнення в свідомості суперечливих ідей. Якщо нова інформація суперечить його уявленням, індивід намагатиметься уникнути неприємних відчуттів, шляхом ігнорування цієї інформації та пошуку підтримки власних переконань [9].

У 1979 р. Д. Канеман і А. Тверські (Kahneman, D., and A. Tversky) представили критику Теорії очікуваної корисності Бернуллі та розробили альтернативну теорію прийняття рішень в умовах невизначеності – Теорію перспектив [13]. Згідно Теорії перспектив індивід вибирає варіант, який має максимальний рівень корисності. Проте корисність за теорією перспектив розраховується не так як в теорії очікуваної корисності. Корисність результату не дорівнює абсолютній мірі добробуту, а розраховується як корисність зміни добробуту у порівнянні з певною межею. Корисність перспективи дорівнює сумі добутоків суб'єктивної ймовірності та корисності зміни добробуту [13].

Тому, згідно теорії перспектив, на фондовому ринку інвестори схильні оцінювати результати за ризиковими операціями не за підсумковим результатом, а за кількістю перемог і поразок, порівнюючи їх з певною граничною межею. Вони переоцінюють бажані результати і бояться втрат.

Функція корисності Д. Канемана і А. Тверські представлена на рисунку 2. Вона увігнута для вигод (у зв'язку з небажанням ризику) та опукла для втрат (пошук ризику), а також більш стрімка для втрат, ніж для вигод (ефект уникнення втрат).

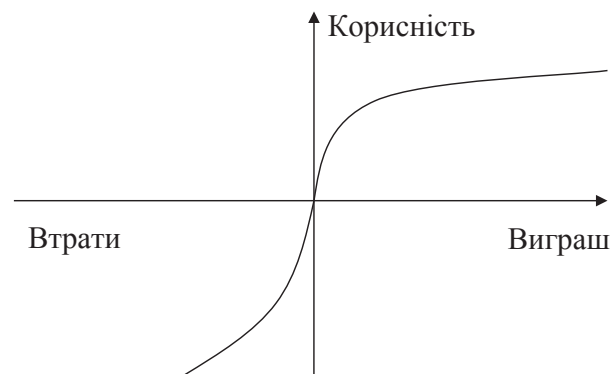


Рис. 2. Функція корисності Д. Канемана і А. Тверські

Джерело: [13]

Д. Канеман і А. Тверські у 1992 р. розвинули теорію перспектив, створивши кумулятивну теорію перспектив. Функція кумулятивної теорії відображає значення суб'єктивних ймовірностей при прийнятті не окремих, а множини рішень та має різну форму при виграшах та втратах [11].

Форма функції суб'єктивних ймовірностей описує такі властивості як субадитивність (перебільшення малих ймовірностей), субдоставність (применшення високих ймовірностей) та субпропорційність (для пари об'єктивних ймовірностей з однаковим відношенням, різниця здається більшою, якщо значення ймовірностей вищі) [35].

На відміну від теорії очікуваної корисності, згідно якої схильність до ризику незмінний, теорія перспектив доводить, що схильність до ризику індивіду змінюється залежно від того чи відчуває він себе в полі виграшу, чи в полі втрат. Даний ефект має назву диверсифікована схильність до ризику.

Теорія перспектив розглядає обрамлення як чинник прийняття рішення в умовах ризику. Тобто, залежно від призми висвітлення проблеми інвестор формує різні висновки.

Евристичні спрощення полягають у розв'язанні проблеми на основі грубого підрахунку, без використання необхідних механізмів для отримання достовірних результатів. До евристичних спрощень інвестори вдаються при прийнятті швидких рішень та в зв'язку з необхідністю оперувати великою кількістю даних. Формування висновків на основі евристики приводить до систематичних помилок [17].

Д. Канеман і А. Тверські виділяли три види евристики, які виникають у випадку вибору в умовах невизначеності: репрезентативність та прив'язка до початкової інформації [13].

Репрезентативність полягає в оцінці ймовірності віднесення невизначеної події до процесу, на основі того, наскільки подія:

- 1) схожа за певними характеристиками до генеральної сукупності;
- 2) відображає яскраві особливості процесу, яким була генерована.

Під впливом репрезентативності виникають системні помилки щодо оцінки ймовірності на-

стання події. З однієї сторони, надмірну вагу надають значенню апостеріорній ймовірності гіпотези при описі події та недостатньо враховують загальну ймовірність настання події.

З іншої сторони, для репрезентативності характерною є недооцінка розміру вибірки. У результаті цього, інвестори прогнозують фінансові показники, будують статистичні та імовірнісні моделі на основі короткострокової інформації, яка не може бути основою для застосування теорії ймовірності і математичної статистики [1].

Прив'язка до початкової інформації, як чинник евристичних спрощень, відображає ситуацію, коли індивід приймає рішення на основі коригувань початкових даних. Дані коректування, як правило, недостатні і тому приводять до помилкових рішень [17].

Висновки і пропозиції. У результаті проведеного дослідження виділено чотири різні підходи до тлумачення поняття «поведінкові фінанси». На нашу думку, комплексний підхід, який розглядає поведінкові фінанси як фінансову теорію, яка досліджує процес прийняття рішень інвесторами на основі психологічних чинників та вплив цих рішень на стан фондового ринку, є найбільш повним та охоплює всі суттєві ознаки даного поняття. Залежно від способу впливу на поведінку інвестора пропонуємо виділяти такі групи поведінкових чинників як емоції та когнітивні процеси.

Концептуалізація поняття «поведінкові фінанси» дозволить розвивати фінансову науку у новому біхейвористичному напрямі.

Список літератури:

1. Barber B. M. Trading Is Hazardous to Your Wealth: The Common Stock Investment Performance of Individual Investors / Barber B. M., Odean T. // *Journal of Finance*. – 1999.
2. Barberis N. A Survey of Behavioral Finance / N. Barberis, R. Thaler // *Handbook of the Economics of Finance* / N. Barberis, R. Thaler., 2003. – (Elsevier). – С. 1053–1128.
3. Basu S. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings / Basu S. // *Journal of Accounting & Economics*. – 1994. – № 24. – С. 3–37.
4. Buehler R. Exploring the “planning fallacy”: Why people underestimate their task completion times / Buehler R., Griffin D., Ross M. // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1994. – № 67. – С. 366–381.
5. Daniel K. Investor psychology and security market under- and overreactions / Daniel K., Hirshleifer D., and Subrahmanyam A. // *Journal of Finance*. – 1998. – № 53 С. 39–85.
6. Daniel K. Market Efficiency in an Irrational World / K. Daniel, S. Titman. // *NBER Working Papers*. – 2000.
7. De Bondt W. Betting on Trends: Intuitive Forecasts of Financial Risk and Return / De Bondt W. // *International Journal of Forecasting*, 1993. – № 9. – С. 355–371.
8. Felicia R The impact of behavioral finance on stock markets / Felicia R. // *Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series*. – 2012. – № 3.
9. Festinger L. When Prophecy Fails / L. Festinger, H. Riecken, S. Schachter. – London: Pinter & Martin Ltd., 2008.
10. Fromlet H. Behavioural finance – theory and practical application / Fromlet, H. // *Business Economics*. – 2001. – № 7(1). – С. 50–69.
11. Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty / Kahneman D., Tversky A. // *Journal of Risk and Uncertainty*. – 1992. – Т.5. – № 4. – С. 297–323.
12. Kahneman D. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias / D. Kahneman, J. Knetsch, R. Thaler // *The Journal of Economic Perspectives*. – 1991. – С. 193–206.
13. Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision Making Under Risk / Kahneman D., Tversky A. // *Econometrica*. – 1979. – С. 263–291.
14. Kishore R. Theory of Behavioral Finance and its Application to Property Market: A Change in Paradigm / Kishore R. // *Australian Property Journal*. – 2004. – Vol: 38. – С. 105–111.
15. Monti M. Investment Decision-Making and Hindsight Bias [Електронний ресурс] / M. Monti, P. Legrenzi // *Cognitive Science Society*. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://csjarchive.cogsci.rpi.edu/proceedings/2009/papers/135/paper135.pdf>.
16. Olsen R. A. Behavioral Finance and Its Implications for Stock-Price Volatility / Olsen R. A. // *Financial Analysts Journal*. – 1998. – № 54, vol. 2. – С. 10–18.
17. Pompian M. M. Behavioral finance and investor types : managing behavior to make better investment decisions / Pompian M. M. – Hoboken, N. J.: Wiley finance series, 2012 John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
18. Ricciardi V. What is behavioral finance? / Ricciardi V., Simon H. K. // *Business, Education & Technology Journal*. – 2000. – № 2 (2). – С 1–9.
19. Ritter J. R. Behavioral Finance / Ritter J. R. // *Pacific-Basin Finance Journal*. – 2003. – Vol. 11, № . 4. – С. 429–437.
20. Samuelson W. Status Quo Bias in Decision Making / W. Samuelson, R. Zeckhauser // *Journal of Risk and Uncertainty*. – 1988. – № 1. – С. 7–59.
21. Sewell W. Behavioural Finance / Sewell W. – University of Cambridge, 2007.
22. Shefrin H. A Behavioral Approach to Asset Pricing / Shefrin A. H.. – Finance Series Oxford: Academic Press, 2008.
23. Statman M. What Is Behavioral Finance / Statman M. // *Handbook of Finance*. – 2008. – vol. II.; John Wiley & Sons, Inc.: 79–84.

24. Дорина Е. Б. От гипотезы эффективности фондового рынка к теории поведенческих финансов / Е. Б. Дорина // Белорусский экономический журнал : Ежекв. научно-практич. журнал. – 2013. – № 4. – С. 118–125.
25. Коваленко Е. А. Теория поведенческих финансов и ее применение к прогнозированию доходности финансовых активов / Коваленко Е. А. // Информационные системы и математические методы в экономике. – 2012. – № 5. – С. 119–126.
26. Рудык Н. Б. Поведенческие финансы, или между страхом и алчностью: монография / Н. Б. Рудык. – Москва: Дело, 2004. – 271 с.
27. Столяренко О. Б. Психологія особистості : навч. посібник для ВНЗ / О. Б. Столяренко. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.

Липыч М. А.

Институт региональных исследований Национальной академии наук Украины

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ: КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЯ

Резюме

В статье систематизированы подходы к толкованию понятия поведенческие финансы. Осуществлено их сравнительный анализ и предложено собственное определение. В работе также выделены и охарактеризованы основные группы поведенческих факторов, которые влияют на фондовый рынок.

Ключевые слова: поведенческие финансы, поведенческие факторы, когнитивные процессы, эвристические упрощения, Теория перспектив.

Lipych M. A.

Institute for Regional Studies National Academy of Sciences of Ukraine

BEHAVIORAL FINANCE: KEY CONCEPTS

Summary

In the article it was systematized the approaches to the behavioral finance definition. It was made its comparative analysis and proposed our own definition. It was also distinguished and characterized the major groups of behavioral biases of the stock market.

Key words: behavioral finance, behavioral biases, cognitive processes, heuristic simplification, Prospect Theory.

УДК 336.012.232

Манжос С. Б.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОБОВ'ЯЗКОВІ РЕЗЕРВНІ ВИМОГИ ЯК МОНЕТАРНИЙ ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Досліджено особливості та основні параметри застосування обов'язкових резервних вимог, як інструменту монетарної політики. Проаналізовано застосування даного інструменту Національним банком України. Обґрунтовані шляхи вдосконалення внутрішніх важелів впливу цього інструменту на банківську діяльність у кризові періоди.

Ключові слова: обов'язкові резервні вимоги, база резервування, норма резервування, період розрахунку резервів, антикризове управління.

Постановка проблеми. За сучасних умов істотно зростає роль центрального банку і монетарної політики, яку він розробляє і реалізує шляхом застосування відповідних інструментів, для стабілізації грошового і кредитного ринку та підвищення фінансової стійкості банківської системи.

Відомо, що грошово-кредитна політика може реалізовуватися за допомогою адміністративних та ринкових інструментів регулювання. Адміністративними є інструменти, що мають форму директив, інструкцій центрального банку й спрямовані на обмеження сфери діяльності кредитного інституту. Ринкові інструменти грошово-кредитної політики – це способи впливу центрального банку на грошово-кредитну сферу шляхом формування певних умов на грошовому ринку та ринку капіталів.

Національний банк України, виконуючи свою регулятивну функцію, підтримує рівновагу на

грошово-кредитному ринку за допомогою законодавчо визначених інструментів у межах методів прямої та вибіркової дії. Відповідно до чинного законодавства, основними з них є визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; процентна політика; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами; регулювання імпорту та експорту капіталу; емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними [1].

Однак, як показала практика, традиційні підходи у застосуванні певних монетарних інструментів регулювання банківської діяльності в кризові періоди не відповідають потребам економіки та потребують модернізації на основі високого рівню оперативності у прийнятті рішень й узгодженості дій усіх суб'єктів фінансового ринку. Так, у період