Федеральное государственное образовательное бюджетное

учреждение высшего образования

**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

**Уфимский филиал Финуниверситета**

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬКАЯ РАБОТА

«ПОВЕДЕНЧЕСКЯ ЭКОНОМИКА: КАК ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯЕТ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ»

Работу выполнила:

студент группы 103 БМ-ФМ

Недорезкова Екатерина Юрьевна

Руководитель работы:

Фомина Елена Александровна

Доцент кафедры «Финансы и кредит»

Уфа 2025

**Аннотация.** Поведенческая экономика объединяет экономические и психологические подходы для анализа того, как люди принимают финансовые решения. В отличие от традиционной экономической теории, которая предполагает рациональность действий, поведенческая экономика признает, что психологические факторы, такие как когнитивные искажения, эмоции и социальные влияния, часто приводят к иррациональным выборам. Эта статья исследует, как эти психологические факторы влияют на финансовое поведение, включая такие ключевые концепции, как теория перспектив, теория подталкивания и роль эвристик. Анализ включает обзор когнитивных искажений, эмоциональных влияний и социальных факторов, а также примеры из реальной жизни, такие как финансовый кризис 2008 года, чтобы проиллюстрировать практическое значение поведенческой экономики. Статья заключает, что понимание этих психологических аспектов может улучшить финансовое планирование и политику, способствуя более обоснованным решениям.

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, психология, финансовые решения, когнитивные искажения, эвристики, теория перспектив, теория подталкивания

 Традиционная экономическая теория предполагает, что люди являются рациональными агентами, которые всегда стремятся максимизировать свою полезность при принятии решений. Однако наблюдения реального мира показывают, что люди часто принимают решения, которые не соответствуют этим предположениям. Поведенческая экономика возникла как дисциплина, которая интегрирует психологические подходы в экономический анализ, чтобы объяснить эти расхождения. Эта статья исследует, как психологические факторы влияют на финансовое принятие решений, подчеркивая ключевые теории и исследования, которые помогают понять эту сложную связь

Исследовательский вопрос

Как психологические факторы влияют на финансовое принятие решений, и какие выводы это имеет для экономической теории и практики?

**Постановка проблемы**

Традиционные экономические модели, основанные на концепции Homoeconomicus, не учитывают иррациональные поведения, наблюдаемые на финансовых рынках и в индивидуальных решениях. Этот пробел требует более глубокого понимания психологических основ финансовых выборов для разработки более точных моделей и эффективных вмешательств.

**Анализ**

Когнитивные искажения представляют собой систематические отклонения от рациональности в процессе принятия решений. Некоторые ключевые искажения, влияющие на финансовые решения, включают:

Предвзятость подтверждения: Инвесторы склонны искать информацию, подтверждающую их существующие убеждения, что может привести к плохим инвестиционным решениям [2].

Эффект якоря: Чрезмерная зависимость от первой полученной информации при оценке инвестиционных возможностей [5].

Аверсия к убыткам: Тенденция отдавать предпочтение избеганию убытков над получением эквивалентных выгод, что влияет на поведение при рискованных инвестициях [6].

Эвристики, или ментальные «схемы», часто используются для быстрого принятия решений, но могут приводить к ошибкам. Например, эффект доступности заставляет инвесторов переоценивать вероятность недавних событий, что приводит к чрезмерной реакции на текущие рыночные тренды.

Теория перспектив, разработанная Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски, теория перспектив объясняет, как люди оценивают потенциальные выигрыши и убытки по-разному. Люди чаще всего более чувствительны к убыткам, чем к выигрышам, что объясняет такие явления, как эффект распоряжения, когда инвесторы удерживают убыточные активы слишком долго и продают прибыльные слишком рано [6]

 Эмоции, такие как страх и жадность, играют значительную роль в финансовых решениях. Например:

**Страх:** во время рыночных спадов страх может вызвать панические продажи, усугубляя падение.

**Жадность:** во время бычьего рынка жадность может привести к чрезмерному рискованному поведению, например, к покупке активов по завышенным ценам.

 Социальные влияния также значительно влияют на финансовое поведение:

**Стадное поведение:** Инвесторы часто следуют за толпой, что может привести к рыночным пузырям и крахам.

**Предвзятость знакомства:** Предпочтение знакомых инвестиций, которые могут не всегда быть оптимальными.

 Ричард Талер и Касс Санстейн ввели концепцию подталкивания, где выборы структурируются таким образом, чтобы направлять людей к лучшим решениям без ограничения их свободы. Например, автоматическая регистрация в пенсионных планах значительно увеличивает уровень участия.

 Исследования показывают, что люди иногда избегают информации, которая может быть важной для их финансовых решений. Например, инвесторы могут избегать проверки своих портфелей во время рыночных спадов, что известно как эффект страуса [3].

 Финансовый кризис 2008 года является ярким примером того, как поведенческие факторы способствовали экономическому коллапсу:

Переоценка: Финансовые институты и инвесторы верили, что цены на жилье будут расти бесконечно, что привело к чрезмерному рискованному поведению [4].

Стадное поведение: Многие инвесторы и финансовые институты следовали за толпой на рынок недвижимости, что привело к образованию пузыря [9].

Эффект якоря: Люди основывали свои ожидания на прошлом росте цен на жилье, не адаптируясь к изменяющимся рыночным условиям.

Паника и аверсия к убыткам: когда пузырь лопнул, страх потерь привел к паническим продажам, что усугубило спад [2].

**Заключение**

 Поведенческая экономика предоставляет важный инструмент для понимания того, как психология влияет на финансовые решения. Распознавая влияние когнитивных искажений, эмоций и социальных факторов, мы можем разработать более эффективные финансовые продукты, политики и образовательные программы, которые помогут людям принимать более рациональные и выгодные решения. Эта дисциплина не только бросает вызов традиционным экономическим теориям, но и предлагает практические решения для улучшения финансового благополучия.

**Список используемой литературы**

1. «Лукичёв П. М.Поведенческая экономика» (Лукичёв, П. М. Поведенческая экономика : учебное пособие / П. М. Лукичёв. — Санкт-Петербург : БГТУ "Военмех" им. Д.Ф. Устинова, 2022. — 61 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/382169 (дата обращения: 09.06.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей. — С. 16.).
2. «ПРОЯВЛЕНИЕ РИСКА В ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ЭФФЕКТАХ» (Меняйло, Г.В. ПРОЯВЛЕНИЕ РИСКА В ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ЭФФЕКТАХ / Г.В. Меняйло // Современная экономика: проблемы и решения. — 2015. — № 5. — С. 59-64. — ISSN 2078-9017. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/journal/issue/298038 (дата обращения: 09.06.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей. — С. 1.).
3. Информационный источник // IRL: <https://www.psychologies.ru/standpoint/effekt-strausa-pochemu-myi-pryachemsya-ot-problem/?ysclid=mbpa8gmqpy214890946>
4. «Стефанова Н. А.Экономика» (Стефанова, Н. А. Экономика : учебное пособие / Н. А. Стефанова. — Самара : ПГУТИ, 2021. — 299 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/301199 (дата обращения: 09.06.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей. — С. 271.).
5. Информационный источник // IRL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Эффект\_привязки](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D0%BA%D0%B8)
6. Информационный источник // IRL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Loss_aversion>