

Секция 4

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Е.В. Гучек, В.Е. Ясюкевич

*Научный руководитель — кандидат экономических наук А.С. Стрижевич
БГЭУ (Минск)*

ЭВРИСТИКА ЯКОРЕНИЯ И НЕПРИЯТИЯ ПОТЕРЬ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

В финансовой сфере учет эвристик, таких как неприятие потерь и якорение, имеет критическое значение для понимания поведения инвесторов и принятия решений. Неприятие потерь — это свойство людей испытывать больше неудовольствия от потери, чем удовольствия от получения эквивалентной прибыли. Якорение — это когнитивное искажение, при котором люди полагаются на первую полученную информацию (якорь) при принятии решений, даже если эта информация нерелевантна или неточна. В финансовом контексте это может проявляться в том, как инвесторы оценивают стоимость активов или принимают решения о покупке/продаже на основе первоначальных цен или исторических данных, игнорируя текущие рыночные условия [1].

Неприятие потерь впервые было описано учеными Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски в их теории перспектив. Ученые обнаружили, что, принимая решения, люди больше ценят то, что могут потерять, чем то, что могли бы получить. Согласно их теории, убыток причиняет нам в 2,5 раза более сильные эмоции, чем чувства, которые мы испытываем при получении эквивалентной прибыли [2].

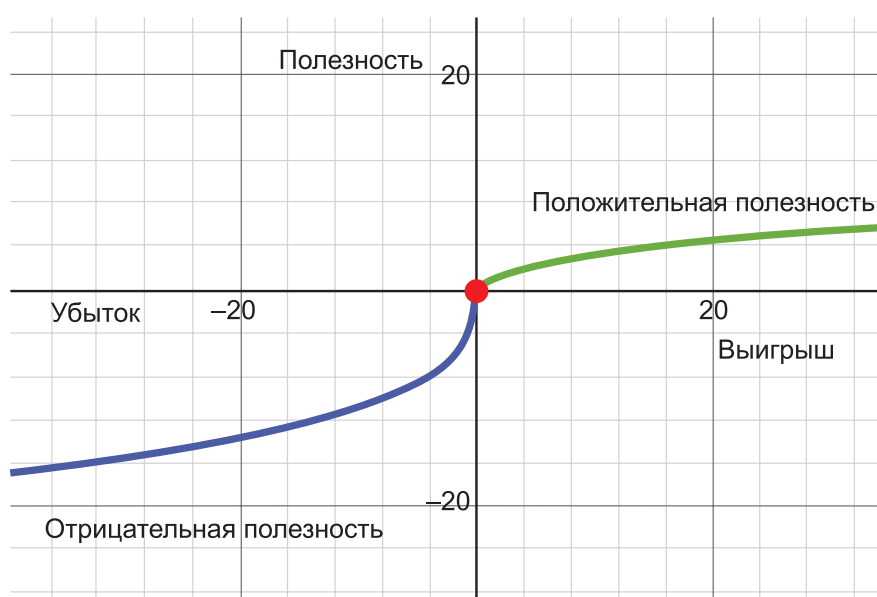
В ходе нашего исследования мы провели анкетирование, которое показывает влияние эвристик неприятия потерь и якорения на финансовые решения. Респондентам были представлены две ситуации на эвристику якорения. В первой ситуации мы предложили два варианта заработной платы: 2000 руб. в месяц, но

с возможностью увеличения до 3000 руб. через год или 2500 руб. сразу. На вопрос «Повлияет ли на вас эта информация?» наиболее частый ответ был «Довольно сильно повлияет». В данном случае первоначальная «якорная» цифра (3000 руб.) могла сформировать восприятие ценности выбора. Данные указывают на то, что предложение о двух вариантах может создавать различное восприятие. Во второй ситуации мы предложили оценить дома, назвав цену аналогичного дома — 300 000 руб. В данной ситуации была представлена одна цифра, и респонденты выбирали суммы, приближенные к первоначально данной цене. В этой ситуации на них повлияла эвристика якорения.

Для изучения эвристики неприятия потерь респондентам было предложено инвестировать небольшую сумму в проект с высоким потенциалом прибыли, но и с высоким риском потери. Большой процент согласившихся может свидетельствовать о том, что большинство людей в этой выборке воспринимают потенциальные выгоды как более значимые, чем возможные потери. Таким образом, хотя большинство участников готовы рискнуть ради потенциальной выгоды, значительная доля людей все же не приемлет высокие риски потерь.

В ходе опроса мы предложили респондентам сыграть в игру с подбрасыванием монетки: выпадает орел — потеряете 100 руб.; выпадает решка — получите 200 руб., при этом было предложено сыграть только один раз. Ожидаемая полезность данной игры, согласно теории ожидаемой полезности, положительна и составляет 50 руб. [3]. Большинство респондентов отказалось сыграть в данную игру, подтверждая тот факт, что наша негативная реакция на потери сильнее, чем наши положительные чувства по поводу возможных прибылей, даже если размер выигрыша больше размера проигрыша.

По результатам расчетов был сделан вывод, что убыток огорчает нас в 5 раз больше (в теории Канемана и Тверски это число составляет 2,5), чем радует получение эквивалентной прибыли. Мы изобразили влияние данного коэффициента на графике (см. рисунок).



График, отражающий эвристику неприятия потерь (коэф. 5)

Источники: собственная разработка на основе [2].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что большинство респондентов подвержены эвристикам якорения и неприятия потерь; данные когнитивные искажения могут повлиять на решения в финансовой сфере, и для их минимизации можно применять различные стратегии.

Источники

1. Эффект якорения // 4BRAIN. — URL: <https://4brain.ru/blog/%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82-%D1%8F%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F/> (дата обращения: 04.04.2025).

2. Неприятие потерь как метод нейромаркетинга // VC.ru. — URL: <https://vc.ru/u/554144-aleksandr-shvec/280042-nepriyatie-poter-kak-metod-neiromarketinga> (дата обращения: 04.04.2025).

3. Майборода, Т.Л. Поведенческая и экспериментальная экономика: теория и практика : электрон. учеб. пособие для студентов специальности 1-25 80 01 «Экономика» / Т.Л. Майборода, А.А. Кравченко, Д.В. Майборода ; под ред. Т.Л. Майбороды // Электронная библиотека БГЭУ. — URL: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/85808> (дата обращения: 04.04.2025).

А.Ю. Макаревич, А.О. Круталевич

*Научный руководитель — кандидат экономических наук Ж.В. Бобровская
БГЭУ (Минск)*

КРИПТОВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Легализация криптовалют в Беларусь началась в 2017 г. с принятием Декрета Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики» (далее — Декрет), значительная часть которого посвящена вопросам правового регулирования криптовалют. Ключевые положения Декрета устанавливают, что юридические и физические лица имеют право владеть токенами и осуществлять следующие операции: майнинг, хранение токенов в виртуальных кошельках, их обмен на другие токены, белорусские рубли, иностранную валюту и электронные деньги, а также их дарение и завещание. Согласно Декрету криптовалюта — биткоин, иной цифровой знак (токен), используемый в международном обороте в качестве универсального средства обмена [1].

Общая капитализация рынка криптовалют составляет около 3,5 трлн долл. США. В Республике Беларусь сохраняется общая тенденция мирового криптовалютного рынка, где наибольшей популярностью пользуются такие криптовалюты, как Bitcoin, Ethereum и Solama.

В Беларуси официально действуют 6 криптобирж, на стадии становления находится седьмая. Самой крупной на данный момент является криптобиржа Вунех.