

*Корсаков Александр Васильевич.
студент бакалавриата,
физико-математический факультет
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина,
Россия, г. Рязань
e-mail: aleksandar_95@mail.ru*

ПОВЕДЕНИЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

***Аннотация:** В статье рассматриваются поведение одиночных игроков на бирже. Чтобы создать имитационную модель, необходимо понимать как ведут себя участники рынка и как можно их поведение использовать. Кроме этого, нужно понимать, принципы по которым трейдер принимает решение о покупке или продаже акций. В данной статье разберем, каким образом происходит мыслительный процесс у трейдеров.*

Ключевые слова: фондовая биржа, трейдинг, экономика, психология игрока.

*Korsakov Alexander Vasilievich
bachelor student,
faculty of physics and mathematics
Ryazan state University named after S. A. Yesenin,
Russia, Ryazan*

BEHAVIOR OF MARKET PARTICIPANTS

***Abstract:** The article deals with the behavior of single players on the exchange. To create a simulation model, you need to understand how market participants behave and how their behavior can be used. In addition, you need to understand the principles by which a trader makes a decision to buy or sell shares. In this article, we will analyze how the thought process occurs in traders.*

Keywords: stock exchange, trading, Economics, psychology of the player.

Цена акций во многом зависит от поведения участников рынка. Участниками рынка являются «Большой игрок», и «Толпа».

Большой игрок — это участник рынка, который обладает большим капиталом имеет большой объем ценных бумаг. Большой игрок может владеть инсайдерской информацией и с помощью нее манипулирует рынком.

Толпа, это индивидуальные инвесторы, которые руководствуются в торговле теми или иными финансовыми инструментами или интуицией.

Поведение «большого игрока» не интересно, так как он обладает инсайдерской информацией и поступает рационально. А вот поведение толпы иррационально и основано на человеческой глупости и стереотипах[1, с. 117].

Большой вклад в понимание природы того, как человек принимает сложные решения внес Дэниэл Канеман. И результатами его работ было, понимает того, что экономическими тенденциями руководит не ум людей, а их глупость и большинство решений, которые принимают люди — нерациональны.

Д. Канеман привел ряд экспериментов, над группами людей, где задавал задачи, в которых участнику приходилось выбрать между рискованным но победным решением или проигрышным решением, но определенным [2, с. 237].

Д. Канеман работал с когнитивистом Амосом Тверски, который также интересовался психологией с уклоном на математику и экономику. После, рассмотренной выше задачи, они ввели понятие «Отсутствие инвариантности». Оно обозначает принятие решения, в условии, где ситуация А, предпочтительней, чем В, а ситуация В предпочтительней, чем С, и рациональный человек должен выбирать ситуацию А. Если в первом случае задачи лучшим решением было — гарантированно спасти 200 человек, то и во втором случае, нужно было выбирать гарантированное спасение 200 человек [3, с. 420].

Большой вклад в развитии понимания психологии игроков на рынке, внес Ричард Тайлер, который является последователем Канемана и Тверски. Тайлер доказал, что когда речь идет о деньгах, то инвариантность отсутствует, и это явления называется «эффектом исходного богатства» и гласит, что человек склонен к риску, если у него есть деньги [4, с. 300].

Поведенческая психология научилась систематизировать эти человеческие ошибки и пришла к тому, что все ошибки можно разделить на две группы:

- 1) Эмоциональные (психологические) факторы.
- 2) Факторы ложной оценки информации.

На самом деле, эти группы факторов влекут за собой ряд «эффектов», которые в свою очередь и являются источником иррационального поведения участников рынка.

Наиболее значимые эффекты:

- 1) Эффект оформления — разное восприятие игроками одной и той же информации, написанной в различных формулировках.
- 2) Эффект изоляции — игроки сосредотачиваются на различиях, игнорируя общие черты.
- 3) Иллюзия контроля — игроки рискуют в ситуации, кажущейся понятной, но на деле, такой не являющейся.
- 4) Эффект компетентности — игроки рисуют больше всего в областях, где более компетентны.
- 5) Эффект информационного каскада — игроки подвержены стороннему влиянию.
- 6) Эффект капкана — игрок, который вложил ресурсы в проект, продолжает его вести, даже если проект нежизнеспособен.
- 7) Эффект консерватизма — игроки нехотя меняют свои убеждения, несмотря на новую информацию.
- 8) Эффект определенности — игроки выбирают меньшую доходность, но с большей гарантией ее получения, чем большую доходность, но без гарантии.
- 9) Эффект наличных денег — игроки не могут верно оценить инфляцию так как мыслят абсолютными величинами денежных сумм.
- 10) Эффект предрасположенности — игроки держат в портфелях акции, которые не приносят прибыли и продают акции, которые приносят прибыль.

11) Эффект отражения — в положительных перспективах игроки избегают риск, а в отрицательных рискуют.

12) Эффект «сверх реакции» — зачастую игроки резко реагируют на новую информацию, независимо от того, хорошая она или плохая

13) Иллюзия значимости —при построении гипотез, игроки берут ту информацию, которая подтверждает их собственные представления о финансовом субъекте или инструменте.

Понимание этих отклонений от нормы, можно обратить в свою сторону и не следовать общей «стратегии» толпы, бросаясь продавать прибыльные бумаги из-за слухов или собственных убеждений, а значит это знание поможет заработать больше.

Список литературы:

1. Канеман Д. Внимание и усилие. М.: Смысл, 2006. 288 с.
2. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Гуманитарный центр, 2005. 632 с.
3. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2013. 625 с.
4. Ричард Талер. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать = Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. Эксмо, 2017. 368 с.