

Раджеш Гурунг, Реван Кумар Дахал, Бінод Гіміре, Нішал Койрала

Розкриття поведінкових упереджень під час прийняття рішень: дослідження поведінки непальських інвесторів

За останні роки непальський фондовий ринок зазнав суттєвих змін. Дослідження стадної поведінки інвесторів є надзвичайно важливим, оскільки воно націлене на вивчення впливу колективного вибору, зробленого інвесторами, який може призвести до посилення коливань цін на ринку. У статті вивчається питання впливу поведінкових упереджень на інвестиційні рішення непальських інвесторів – звичайних осіб, які беруть активну участь у житті фондового ринку країни, при цьому надмірна самовпевненість, представництво, прихильність, неприйняття жалю та стадні упередження розглядаються як пояснювальні змінні, а інвестиційні рішення – як змінна відповіді. Для встановлення зв'язків за допомогою структурованого опитувальника з 379 спостереженнями використано модель лінійної регресії. Виявлено значний вплив надмірної самовпевненості, прихильності та неприйняття жалю на інвестиційні рішення серед непальських інвесторів. І навпаки, вплив репрезентативної упередженості мало вплинув на інвестиційний вибір, а стадна поведінка не мала істотного зв'язку з інвестиційними рішеннями. Це свідчить про те, що поведінкові упередження більшою мірою впливають на вибір індивідуальних інвестицій на непальському фінансовому ринку. Інвесторам, консультантам і політикам важливо знати про ці упередження й усувати їх, щоб приймати обґрунтовані рішення, підтримувати фінансову стабільність і сприяти розвитку ринку.

Ключові слова: прив'язка, рішення інвесторів, стадність, надмірна самовпевненість, неприйняття жалю, представник

Класифікація JEL: G41, D53, D81, D91, G11



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.