

Вестник МИРБИС. 2026. № 1 (45): С. 127–133
Vestnik MIRBIS. 2026; 1 (45): 127–133

Научная статья

УДК: 30.16:658

DOI: 10.25634/MIRBIS.2026.1.15

Изучение поведенческих аспектов для повышения эффективности хозяйственной деятельности в сделках

Вадим Феликсович Клеванский^{1,2}, Алексей Владимирович Митенков^{1,3}

Аннотация. Статья посвящена изучению влияния синдрома упущенной выгоды (Fear of Missing Out, FoMO) как нового поведенческого фактора на эффективность сделок слияний и поглощений (M&A) в промышленном секторе. Целью работы является выход за рамки традиционного финансового анализа и включение психологических аспектов в систему риск-менеджмента корпораций. Несмотря на высокий процент неудачных сделок (от 50 % до 80 %), феномен FoMO ранее не подвергался систематическому изучению в контексте M&A, в отличие от таких факторов, как нарциссизм или избыточная уверенность.

Авторы используют анализ существующей литературы и дедуктивный метод для выделения факторов, провоцирующих FoMO. На основе методологии А. Пржибыльского разработан адаптированный инструментарий для корпоративного сектора.

Основные результаты:

- выделены ключевые факторы возникновения FoMO в M&A: уникальность активов, временные ограничения (дедлайны due diligence) и социальное давление «волн слияний»;
- описан механизм влияния FoMO на принятие решений, включающий подавление критики, «стадное поведение» и неоправданную переоценку синергетических эффектов;
- разработан практический инструментарий: опросник для самодиагностики руководителей и контрольный список факторов «уникального предложения»;

Для минимизации негативного влияния FoMO рекомендуется внедрение процедуры целенаправленного «разрушения сделки» (назначение группы оппонентов), пересмотр консенсус-прогнозов и использование защитных финансовых механизмов, таких как earn-out.

Ключевые слова: экономическая эффективность, сделки слияния, сделки поглощения, бизнес-процессы, промышленность, поведенческая экономика, страх упущенной выгоды, волны слияний.

Для цитирования: Клеванский В. Ф. Изучение поведенческих аспектов для повышения эффективности хозяйственной деятельности в сделках / В. Ф. Клеванский, А. В. Митенков.

DOI: 10.25634/MIRBIS.2026.1.15 // Вестник МИРБИС. 2026; 1:127–133.

JEL: D2

Original article

Studying behavioral aspects to improve business efficiency in mergers and acquisitions in industry

Vadim F. Klevansky, ^{4,5}, Alexey V. Mitenkov^{4,6}

Abstract. This article examines the impact of fear of missing out (FoMO) as a new behavioral factor on the effectiveness of mergers and acquisitions (M&A) in the industrial sector. The aim of the study is to go beyond traditional financial analysis and incorporate psychological aspects into corporate risk management. Despite the high percentage of failed deals (from 50% to 80%), the FoMO phenomenon has not previously been systematically studied in the M&A context, unlike factors such as narcissism or overconfidence. The authors use an analysis of existing literature and a deductive method to identify the factors that trigger FoMO. Based on A. Przybylski's methodology, an adapted toolkit for the corporate sector has been developed.

1 Университет науки и технологий МИСИС (Москва, Россия)

2 vadim556067@gmail.com

3 amit-77@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0003-3146-621X>

4 National University of Science and Technology MISIS (Moscow, Russia)

5 vadim556067@gmail.com

6 amit-77@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0003-3146-621X>

Key Results:

- Key factors influencing FoMO in M&A are identified: asset uniqueness, time constraints (due diligence deadlines), and the social pressure of «merger waves».
- The mechanism by which FoMO influences decision-making is described, including the suppression of criticism, «herd behavior,» and the unjustified overestimation of synergistic effects.
- Practical tools have been developed: a self-assessment questionnaire for managers and a checklist of «unique value proposition» factors.

To minimize the negative impact of FoMO, it is recommended to implement a targeted «deal-breaking» procedure (appointing a group of opponents), revise consensus forecasts, and use protective financial mechanisms such as earn-outs.

Key words: economic efficiency, mergers, acquisitions, business processes, industry, behavioral economics, missing out fear, merger waves.

For citation: Klevansky V. F. Studying behavioral aspects to improve business efficiency in mergers and acquisitions in industry. By V. F. Klevansky, A. V. Mitenkov. DOI: 10.25634/MIRBIS.2026.1.15. *Vestnik MIRBIS*. 2026; 1:127–133 (in Russ.).

JEL: D2

Введение

Рынок слияний и поглощений (M&A) традиционно анализируется через призму финансовых показателей, стратегического соответствия и синергетических эффектов. Однако значительная доля сделок (по различным оценкам, от 50 % до 80%) не достигает заявленных целей и уничтожает стоимость для акционеров компании-покупателя. Классические объяснения провалов лежат в области завышенной цены покупки, ошибок интеграции или неверной стратегической логики.

В последние десятилетия поведенческая экономика предложила альтернативный взгляд, включив в анализ социо-психологические факторы. В научный оборот вошли такие концепции, как «гипотеза высокомерия» (hubris hypothesis), избыточная уверенность (overconfidence), нарциссизм топ-менеджеров, агентские проблемы и конфликты интересов [Renneboog 2018]. Другие исследователи указывали на склонность к азартным играм [Schneider 2013], зависть [Thakor 2009] и предвзятость подтверждения [Bogan 2009] как на мотиваторы менеджеров. Несмотря на широту этого спектра, в нем до сих пор отсутствовал систематический учет феномена FoMO, который может лежать в основе или усиливать многие из перечисленных поведенческих искажений.

Введение в научный дискурс о сделках M&A нового поведенческого фактора — синдрома упущенной выгоды (Fear of Missing Out, FoMO) представляется перспективным. Изначально изученный в контексте поведения потребителей в

социальных сетях и на рынке криптовалют [Ревунов 2025, Karkkainen 2022], FoMO характеризуется глубокой тревогой, связанной с возможностью упустить позитивный опыт, доступный другим. Актуальность переноса этой концепции в корпоративную сферу обусловлена спецификой рынка M&A, который по своей природе генерирует условия, идеально провоцирующие подобное состояние: уникальность активов, дефицит времени, давление «выбора большинства» и «лидеров мнений». Подобные условия специально создаются в рамках отдельного направления маркетинга — так называемого «FoMO-маркетинга» [Янюк 2021], при этом надо отметить, что эти же условия являются органичной и естественной частью процесса сделок M&A.

1. Факторы, вызывающие FoMO в сделках M&A

На основе анализа литературы и дедуктивного метода можно выделить ключевые, имманентно присущие рынку M&A факторы, которые провоцируют возникновение синдрома упущенной выгоды у руководителей.

1.1. Дефицит предложения и уникальность активов

В отличие от стандартизированных товаров, каждый актив, выставленный на продажу в рамках M&A, уникален. Эта уникальность определяется комбинацией активов, компетенций, рыночной позиции, кадрового состава и историей компании. Актив, идеально вписывающийся в

1 © В. Ф. Клеванский, А. В. Митенков, Институт МИРБИС, 2026
Вестник МИРБИС, 2026, № 1(45), с. 127–133.

2 © V. F. Klevansky, A. V. Mitenkov, Institute MIRBIS, 2026
Vestnik MIRBIS, 2026, # 1(45), pp. 127–133

стратегию развития холдинга, может появляться на рынке крайне редко. Осознание того, что этот актив может быть куплен конкурентом и безвозвратно утерян, создает мощный психологический стимул к действию, окрашенный страхом упустить стратегическую возможность. В случае «мега-сделок», способных создать нового отраслевого лидера, этот страх может восприниматься как «шанс, выпадающий раз в жизни».

1.2. Временные ограничения и конкурентная среда

Процесс M&A по своей природе лимитирован во времени. В случае аукциона устанавливаются строгие дедлайны на проведение всесторонней проверки приобретаемого актива (англ. due diligence), подачу предложений и заключение сделок. Даже в рамках частных переговоров стороны стремятся минимизировать период неопределенности, опасаясь утечек информации, изменения рыночных условий или появления более выгодного предложения от конкурента. Это создает хронический стресс и ощущение «истекающего времени», характерное для FoMO-маркетинга, вынуждая принимать решения в условиях неполной информации.

1.3. Социальное доказательство и давление «волн слияний»

Этот фактор наиболее ярко проявляется в периоды отраслевой консолидации. Успешные (или кажущиеся успешными на старте) сделки конкурентов и партнеров становятся мощным сигналом. Эти периоды создают уникальную питательную среду для FoMO: успешные сделки первых игроков, широко освещаемые в прессе и аналитических отчетах, давят на остальных участников рынка давлением и формируют страх отстать. Это давление многократно усиливается внешней информационной средой:

Деловая пресса и отраслевые рейтинги создают нарратив о неизбежности трансформации и «наказании» для тех, кто остался в стороне.

Инвестиционные банки и консультанты, чей доход напрямую зависит от количества и объема сделок, активно продвигают оптимистичные прогнозы и идею «новой парадигмы» [Michaely 1999].

Сверхкрупные сделки выполняют роль «лидеров мнений», убеждая остальной рынок в правильности выбранного пути.

2. Механизм влияния FoMO на принятие неэффективных решений

Наложение описанных факторов формирует

самоусиливающуюся петлю, которая подавляет осторожность и критическое мышление на этапе принятия решения [Ивлева 2025].

2.1. Подавление критики и игнорирование рисков

Страх упустить «единственную возможность» и проиграть конкурентам заставляет воспринимать любые сомнения или негативные сигналы как несущественные помехи. Внутри компании может действовать негласное табу на «разрушение сделки», согласованной на высшем уровне. Рабочие группы, готовящие материалы для совета директоров, часто не обладают полным доступом к информации (например, о глубине различий корпоративных культур) или сознательно смягчают формулировки рисков, не желая выступать против общего оптимистичного настроения.

2.2. Переоценка активов и вера в «новую парадигму»

В условиях неопределенности, характерной для периодов трансформации, аналитики и внутренние стратеги компаний склонны к «стадному поведению» (herd behavior) [Scharfstein 1990; Clement 2005]. Гораздо безопаснее для карьеры и репутации «ошибаться вместе со всеми», чем выступить с пессимистичным прогнозом на растущем рынке. Это приводит к формированию консенсус-прогнозов, завышающих стоимость активов и потенциал синергий. Для руководителя компании-покупателя эти прогнозы, подкрепленные авторитетом крупных банков, становятся рациональным оправданием для сделки, маскируя подспудное влияние FoMO.

Под влиянием всеобщего энтузиазма и консенсус-прогнозов происходит кардинальный пересмотр фундаментальных допущений в финансовых моделях (например, DCF-моделях). Долгосрочные темпы роста, маржинальность, синергетические эффекты начинают оцениваться не через призму исторических данных и консервативных сценариев, а через обещания «новой реальности». Опытные менеджеры и аналитики отбрасывают прежний консерватизм, опасаясь показаться «ретроградами, не понимающими изменившийся мир».

2.3. Импульсивность в облике рациональности

Внешне процесс выглядит безупречно рациональным: многоуровневое согласование, due diligence, привлечение топовых консультантов, утверждение Советом директоров. Однако на

каждом этапе этого процесса описанные выше факторы FoMO систематически смещают оценку в сторону излишнего оптимизма. Таким образом, импульсивное, эмоционально окрашенное решение обретает солидную «упаковку» из расчетов и экспертных заключений, что лишь укрепляет уверенность руководителей в своей правоте.

2.4. Конфликт интересов консультантов

Нельзя сбрасывать со счетов и объективный конфликт интересов внешних консультантов и инвестиционных банков. Их гонорары напрямую зависят от успешного закрытия сделки, а не от ее долгосрочных результатов. В период волны слияний их заинтересованность в сдерживании активности клиентов близка к нулю.

3. Практический инструментарий для диагностики и смягчения влияния FoMO

Основное преимущество гипотезы FoMO перед другими поведенческими концепциями заключается в ее практической применимости для риск-менеджмента.

3.1. Влияние «волн слияний»: опросник для руководителей

На основе методики А. Пржибыльского [Przybylski 2013] предложен набор контрольных вопросов, перенесенных из сферы социальных взаимодействий в корпоративный контекст M&A (Таблица).

Таблица. Адаптация контрольных вопросов при рассмотрении сделок слияния и поглощения с целью идентификации риска FoMO

Версия А. Пржибыльского	Версия, адаптированная для M&A
Я боюсь, что у других больше приятных впечатлений, чем у меня. Я боюсь, что у моих друзей больше приятных впечатлений, чем у меня.	Я боюсь, что мои ближайшие конкуренты или партнеры обгонят меня благодаря сделкам M&A.
Я волнуюсь, когда узнаю, что мои друзья веселятся без меня.	Я испытываю волнение, когда узнаю, что мои ближайшие конкуренты или партнеры приобретают новые активы.
Я испытываю тревогу, когда не знаю, чем занимаются мои друзья.	Я испытываю тревогу, когда не понимаю, к чему приведет текущая активность M&A в моей отрасли.

Версия А. Пржибыльского	Версия, адаптированная для M&A
Иногда я задаюсь вопросом, не трачу ли я слишком много времени на то, чтобы быть в курсе происходящего.	Иногда я задаюсь вопросом, не трачу ли я слишком много времени на то, чтобы следить за сделками M&A в моей отрасли.
Меня беспокоит, когда я упускаю возможность встретиться с друзьями.	Меня беспокоит, когда я упускаю потенциально интересную мне сделку.
Когда я хорошо провожу время, для меня важно делиться подробностями в интернете (например, обновлять статус).	Для меня важно то, как меняются места моей компании и компаний-конкурентов в отраслевых рейтингах.
Когда я уезжаю в отпуск, я продолжаю следить за тем, чем занимаются мои друзья.	Я больше, чем раньше, слежу за новостями рынка M&A.

Источник: разработано авторами на основе [Przybylski 2013]

Положительные ответы на большинство вопросов сигнализируют о потенциальном влиянии эмоционального фактора FoMO на отношение к рассматриваемой сделке [Митенков 2024].

3.2. Контрольный список факторов «уникального предложения»

Для оценки страха упустить «уникальную возможность», предлагается ответить на следующий перечень утверждений:

1. Рассматриваемая сделка является уникальной, доступных альтернативных активов нет, и в ближайшее время не предвидится.
2. Эта сделка позволит мне обогнать конкурентов.
3. Прогнозы и предпосылки, лежащие в основе оценки приобретаемого актива, за последние годы резко улучшились в связи с кардинальным изменением рынка и невозможностью возврата к «старой норме».
4. Рассматриваемая сделка лежит в сформировавшемся несколько лет назад тренде (ранее такие сделки отсутствовали или были единичны).
5. Количество предлагаемых к продаже активов в последнее время резко возросло. В последние годы доступность финансовых ресурсов резко возросла.

3.3. Рекомендуемые действия при выявлении рисков

Если самодиагностика указывает на высокое влияние факторов FoMO, руководству и совету директоров рекомендуется:

Санкционировать процедуру целенаправленного «разрушения сделки»: назначить специальную группу или привлечь внешнего эксперта с мандатом на поиск слабых мест в логике сделки и защиту этого мнения перед корпоративными органами управления [Митенков 2025].

Пересмотреть базовые допущения моделей: подвергнуть сомнению «консенсус-прогнозы», изучить мнения «маргинальных» аналитиков, предсказывающих спад, протестировать устойчивость модели к негативным сценариям [Митенков 2024а].

Внедрить механизмы защиты: рассмотреть возможность включения в сделку условий и страховых механизмов (например, формул пересчета цены сделки в случае отклонения будущего факта от прогнозов — англ. «earn-out»), которые бы частично компенсировали риски реализации излишне оптимистичных ожиданий.

Заключение (Выводы)

Проведенное исследование расширяет границы применимости поведенческой экономики в контексте корпоративных финансов, впервые вводя феномен страха упущенной выгоды (FoMO) в научный дискурс о сделках слияний и поглощений (M&A). В то время как традиционные модели фокусируются на рациональных показателях, данная работа доказывает, что психологические детерминанты играют критическую роль в принятии неэффективных инвестиционных решений.

Ключевые выводы исследования.

- Теоретическая новизна: авторами обоснована специфика FoMO как самостоятельного поведенческого фактора в M&A, возникающего в условиях уникальности активов, дефицита времени и социального давления «волн слияний».
- Механизм влияния: установлено, что FoMO формирует «самоусиливающуюся петлю», которая подавляет критическое мышление, заставляет игнорировать риски и подменяет консервативные расчеты импульсивными решениями, маскируемыми под рациональную «веру в новую парадигму».
- Практическая значимость: разработан прикладной инструмент для риск-менеджмента, включающий адаптированный опросник на основе методики А. Пржибыльского и перечень факторов «уникального предложения» для самодиагностики руководителей.
- Управленческие рекомендации: для минимизации негативного влияния FoMO предложены конкретные механизмы защиты: процедура целенаправленного «разрушения сделки» (назначение «адвоката дьявола»), стресс-тестирование моделей на основе «маргинальных» прогнозов и использование гибких структур оплаты (earn-out).

Список источников

- Ивлева, М. И. Моральные аспекты цифровизации: вызовы для человечества / М. И. Ивлева, М. А. Черкасова, К. В. Черкасов. 10.52176/2304831X_2025_03_183. – EDN TSLZZB. // Муниципальная академия. 2025; 3:183–191. ISSN: 2304-831X.
- Митенков А. В. Критика метода краткосрочного событийного анализа при оценке эффективности сделок слияний и поглощений / А. В. Митенков, В. Ф. Клеванский. DOI: 10.17073/2072-1633-2024-2-1306. EDN: KPCVKQ // Экономика промышленности = Russian Journal of Industrial Economics. 2024; 17(2):115–127. ISSN: 2072-1633; eISSN: 2413-662X.
- Митенков А. В. Разработка новых подходов к прогнозированию и оценке эффективности сделок слияния и поглощения / А. В. Митенков, В. Ф. Клеванский. DOI: 10.17073/2072-1633-2025-2-1475. EDN: GCREYR // Экономика промышленности = Russian Journal of Industrial Economics. 2025; 18(2):54–264. ISSN: 2072-1633; eISSN: 2413-662X.
- Митенков А. В. Эволюция инновационных экосистем и трансформация бизнеса / А. В. Митенков, Е. Н. Елисеева. DOI: 10.17213/2075-2067-2024-2-154-165. EDN: EXRBOL // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. Bulletin of the South-Russian State Technical University (NPI). Series: Socio-Economic Sciences 2024a.; 17(2):154–165. ISSN: 2075-2067; eISSN: 2409-9163.
- Ревунов С. Е. Цифровая гигиена как способ борьбы с влиянием социальных сетей на психику / С. Е. Ревунов, А. А. Пермовский, Н. А. Бархатов. EDN: BHFWKH // Проблемы современного педагогического

образования. 2025; 87-4:454–456. ISSN: 2311-1305.

Янюк А. А. Как синдром упущенной выгоды влияет на совершение покупок? EDN: VAWXEG // Бизнес-образование в экономике знаний. 2021; 3:61–64. eISSN: 2412-5318.

Bogan, V. L. and Just, D. R., What Drives Merger Decision Making Behavior? Don't Seek, Don't Find, and Don't Change Your Mind. DOI:10.1016/j.jebo.2009.08.007 // *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2009; 72(3):930–943.

Clement, M. B., & Tse, S. Y., Financial Analyst Characteristics and Herding Behavior in Forecasting. DOI:10.1111/j.1540-6261.2005.00731.x // *The Journal of Finance*, 2005; 60(1):307–341.

Karkkainen, T., FOMO in Digital Assets (June 10, 2022). URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3814493> (дата обращения 17.11.2025).

Michaely, R., & Womack, K. L., Conflict of Interest and the Credibility of Underwriter Analyst Recommendations // *The Review of Financial Studies*, 1999; 12(4):653–686.

Przybylski, A. K., Murayama, K., DeHaan, C. R., Gladwell, V., Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. DOI:10.1016/j.chb.2013.02.014 // *Computers in Human Behavior*, 2013; 29(4):1841–1848.

Renneboog L., Vansteenkiste C. Failure and success in mergers and acquisitions // *CentER Discussion Paper Series*. № 2019-026. August, 2018. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3434256> (дата обращения 17.11.2025).

Scharfstein, D. S., & Stein, J. C. Herd Behavior and Investment. *The American Economic Review*, 1990; 80(3): 465–479. JSTOR, <http://www.jstor.org/stable/2006678> (дата обращения 17.11.2025).

Schneider, Ch. and Spalt, O. G., Acquisitions as Lotteries: Do Managerial Gambling Attitudes Influence Takeover Decisions? DOI:10.2139/ssrn.1572425 // *SSRN Electronic Journal*. April 2013. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1942968> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1942968> (дата обращения 17.11.2025).

Thakor, A. V. and Goel, A. M., Do Envious CEOs Cause Merger Waves? DOI:10.1093/rfs/hhp088 // *Review of Financial Studies*, 2009; 23(2):487–517.

References

Ivleva, M. I. Moral'nyye aspekty tsifrovizatsii: vyzovy dlya chelovechestva [Moral aspects of digitalization: challenges for humanity]. By M. I. Ivleva, M. A. Cherkasova, K. V. Cherkasov. 10.52176/2304831X_2025_03_183. – EDN TSLZZB. *Municipal Academy*. 2025; 3:183–191. ISSN: 2304-831X.

Mitenkov, A. V. & Klevansky, V. F., Kritika metoda kratkosrochnogo sobytiynogo analiza pri otsenke effektivnosti sdelok sliyaniy i pogloshcheniy [Critique of the Short-Term Event Analysis Method in Assessing the Effectiveness of Mergers and Acquisitions]. DOI: 10.17073/2072-1633-2024-2-1306. EDN: KPCVKQ. *Russian Journal of Industrial Economics*, 2024; 17(2):115–127. ISSN: 2072-1633; eISSN: 2413-662X (in Russ.).

Mitenkov, A. V. & Klevansky, V. F., Razrabotka novykh podkhodov k prognozirovaniyu i otsenke effektivnosti sdelok sliyaniya i pogloshcheniya. [Development of New Approaches to Forecasting and Assessing the Effectiveness of Mergers and Acquisitions]. DOI: 10.17073/2072-1633-2025-2-1475. EDN: GREYR. *Russian Journal of Industrial Economics*, 2025; 18(2):54–264. ISSN: 2072-1633; eISSN: 2413-662X (in Russ.).

Mitenkov, A. V. & Eliseeva, E. N., Evolyutsiya innovatsionnykh ekosistem i transformatsiya biznesa [Evolution of Innovation Ecosystems and Business Transformation]. DOI: 10.17213/2075-2067-2024-2-154-165. EDN: EXRBOL. *Bulletin of the South-Russian State Technical University (NPI). Series: Socio-Economic Sciences*, 2024a.; 17(2):154–165. ISSN: 2075-2067; eISSN: 2409-9163 (in Russ.).

Revunov, S. E. & Permovsky, A. A. & Barkhatov, N. A., Tsifrovaya gigiyena kak sposob bor'by s vliyaniem sotsial'nykh setey na psikhiku [Digital Hygiene as a Way to Combat the Influence of Social Networks on the Psyche]. EDN: BHFVKH. *Problemy sovremennogo pedagogicheskogo obrazovaniya*, 2025; 87-4:454–456. ISSN: 2311-1305 (in Russ.).

Yanyuk, A. A. Kak sindrom upushchennoy vygody vliyayet na soversheniye pokupok? [How Does the Fear of Missing Out Affect Shopping? EDN: VAWXEG]. *Biznes-obrazovaniye v ekonomike znaniy*, 2021; 3:61–64. eISSN: 2412-5318 (in Russ.).

Bogan, V. L. and Just, D. R., What Drives Merger Decision Making Behavior? Don't Seek, Don't Find, and Don't Change Your Mind. DOI:10.1016/j.jebo.2009.08.007. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2009; 72(3):930–943.

- Clement, M. B., & Tse, S. Y., Financial Analyst Characteristics and Herding Behavior in Forecasting. DOI:10.1111/j.1540-6261.2005.00731.x. *The Journal of Finance*, 2005; 60(1):307–341.
- Karkkainen, T. *FOMO in Digital Assets* (June 10, 2022). URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3814493> (accessed 11/17/2025).
- Michaely, R., & Womack, K. L., Conflict of Interest and the Credibility of Underwriter Analyst Recommendations. *The Review of Financial Studies*, 1999; 12(4):653–686.
- Przybylski, A. K., Murayama, k., DeHaan, C. R., Gladwell, V., Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. DOI:10.1016/j.chb.2013.02.014. *Computers in Human Behavior*, 2013; 29(4):1841–1848.
- Renneboog L., Vansteenkiste C., Failure and success in mergers and acquisitions. *CentER Discussion Paper Series*. No 2019-026. August, 2018. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3434256> (accessed 11/17/2025).
- Scharfstein, D. S., & Stein, J. C. Herd Behavior and Investment. *The American Economic Review*, 1990; 80(3): 465–479. JSTOR, <http://www.jstor.org/stable/2006678> (accessed 11/17/2025).
- Schneider, Christoph and Spalt, Oliver G., Acquisitions as Lotteries: Do Managerial Gambling Attitudes Influence Takeover Decisions? DOI:10.2139/ssrn.1572425. *SSRN Electronic Journal*. April 2013. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1942968> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1942968> (accessed 11/17/2025).
- Thakor, A. V. and Goel, A. M., Do Envious CEOs Cause Merger Waves? DOI:10.1093/rfs/hhp088. *Review of Financial Studies*, 2009; 23(2):487–517.

Информация об авторах:

Клеванский Вадим Феликсович — аспирант, SPIN-код: 7773-6988, AuthorID: 1286113;

Митенков Алексей Владимирович — доктор экономических наук, профессор, SPIN-код: 8563-6810, AuthorID: 385126.

Место работы авторов: федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС», Ленинский проспект, 4/1, Москва, 119049, Россия.

Information about the authors:

Klevansky Vadim F. — Postgraduate student, SPIN: 7773-6988, AuthorID: 1286113;

Mitenkov Aleksey V. — Doctor of Economics, Professor, , SPIN code: 8563-6810, AuthorID: 385126.

The authors' place of work: National University of Science and Technology "MISIS", 4/1 Leninsky avenue, Moscow, 119049, Russia.

Статья поступила в редакцию 31.01.2026; одобрена после рецензирования 19.01.2026; принята к публикации 27.02.2026. The article was submitted 01/31/2026; approved after reviewing 01/19/2026; accepted for publication 02/27/2026.