ГАЙДАРЖИЙСЬКА
Ольга Миколаївна
к.е.н., доцент, зав. кафедри, Національний авіаційний університет

ЩЕПІНА
Тетяна Георгіївна
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

МАСЮК
Ірина Ігорівна
i0631097180@gmail.com
студентка, Національний авіаційний університет

УДК 336.67

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

BEHAVIORAL FINANCE AND THEIR IMPACT ON THE FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

DOI: https://doi.org/10.37634/efp.2020.3(1).4

HAIDARZHYISKA Olha Mykolaivna *– PhD in Economics, Associate Professor, Head of department, National Aviation University*

SHCHEPINA Tetiana Heorhiivna *– PhD in Economics, Associate Professor, National Aviation University*

MASIUK Iryna Ihorivna*– student, National Aviation University*

У статті проаналізовано відмінності між традиційними фінансами та поведінковими. Висвітлено основні інструменти мікро-поведінкових фінансів, визначено вплив поведінкових фінансів на забезпечення ефективного результату діяльності суб'єктів економічних відносин. Обґрунтовано необхідність подальшого дослідження поведінкових фінансів у сучасній фінансовій науці. Охарактеризовано, як поведінкові фінанси покликані пояснити поведінку суб'єктів економічних відносин у процесі прийняття рішень на фінансовому ринку, також, як поведінковий підхід достатньою мірою проявляється у прогнозуванні наслідків діяльності підприємства на сьогодні.

* * *

В статье проанализированы различия между традиционными финансами и поведенческими. Освещены основные инструменты микроповеденческих финансов, определено влияние поведенческих финансов на обеспечение эффективного результата деятельности субъектов экономических отношений. Обоснована необходимость дальнейшего исследования поведенческих финансов в современной финансовой науке. Охарактеризованы, как поведенческие финансы призваны объяснить поведение субъектов экономических отношений в процессе принятия решений на финансовом рынке, также поведенческий подход в достаточной мере проявляется при прогнозировании последствий деятельности предприятия на сегодня.

* * *

Introduction. *The article analyzes the differences between traditional finance and behavioral finance. The basic tools of micro-behavioral finance are highlighted, the influence of behavioral finance on ensuring the effective result of the activity of economic relations is determined. The necessity of further study of behavioral finance in modern financial science is substantiated. It describes how behavioral finance is intended to explain the behavior of economic relations in financial market decision-making, as well as how the behavioral approach is sufficiently manifested in predicting the effects of an entity's activities today.*

Purpose. *The methodology of work is studied in the understanding of the concept of "behavior of people", as well as their representatives on the subjects of economic dependence.*

Results. *In recent decades, a new science has emerged and is developing - behavioral finance, which is aimed at clarifying a number of anomalies that emerge in the financial markets. Behavioral finance casts doubt on the rational behavior of market participants and examines deviations in the decision-making system.*

Conclusion. *Assessment of the prospects of enterprise development, taking into account changes in the economy and behavioral finance is the basis for the formation of forecast data and drawing up plans. As a rule, virtually all forecasting methods are based on changes that occur from one period to another, without taking into account the behavioral factor, which allows only to predict the financial results of the enterprise while maintaining existing trends in the market environment, without taking into account possible qualitative changes and may lead to inefficient economic activity, and thus to a decrease in profit.*

Ключові слова: *поведінкові фінанси, фреймінг, індивідуальні рішення, дуальний процес мислення, поведінкова пастка*

Ключевые слова: *поведенческие финансы, фрейминг, индивидуальные решения, дуальный процесс мышления, поведенческая ловушка*

Keywords: *behavioral finance, framing, individual decisions, dual thinking, behavioral trap*

ВСТУП

У сучасних умовах розвитку економіки результативність діяльності підприємств, їх сталий розвиток значною мірою визначаються ефективністю фінансової політики, якістю рішень фінансового характеру. Проблеми стабілізації української економіки і конкурентне ринкове середовище зробили дуже актуальними питання стосовно розроблен фінансових стратегій, вибору об'єктів вкладення капіталу і оцінки їх ефективності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Науково-теоретичну основу дослідження європейської системи перезарахування кредитів становлять такі методи: узагальнення – для систематизації теоретичних положень щодо сутності, цілей, завдань, нап-

рямків дослідження європейської системи перезарахування кредитів; порівняння та класифікації – для співставлення теоретичних підходів визначення шляхів розвитку європейської системи перезарахування кредитів; когнітивного моделювання – для спостереження ситуацій у вигляді причинно-наслідкових зв'язків між факторами впливу на розвиток європейської системи перезарахування кредитів, що надасть можливість виявити проблеми, які виникають у процесі розвитку європейської системи перезарахування кредитів та дозволить запропонувати шляхи до їх вирішення.

МЕТОЮ роботи є дослідження підходів до визначення поняття «поведінкові фінанси», а також їх вплив на суб'єкти економічних відносин.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідженню поведінки суб'єктів економічних відносин на кожному етапі розвитку економіки приділялася увага як зарубіжних, так і вітчизняних вчених – економістів. В основу більшості класичних фінансивих теорій і моделей закладено припущення стосовно раціонального поводження суб'єктів економічних відносин, але в останні роки численними дослідженнями було підтверджено, що, діючи в умовах невизначеності та ризику, суб'єкти економічних відносин підпадають під вплив цілого ряду ілюзій, емоцій, помилкового сприйняття інформації та інших чинників, що вимагає впровадження в процес прийняття економічних рішень моделей поведінкових фінансів.

Протягом останніх десятиліть виникла та активно розвивається нова наука – «біхевіористичні фінанси», яка спрямована на роз'яснення низки аномалій, що виникають на фінансових ринках. Біхевіористичні фінанси ставлять під сумнів думку про раціональну поведінку учасників ринку і досліджують відхилення в системі прийняття рішень.

У біхевіористичних фінансах є кілька припущень: по-перше, у поведінці суб'єкта економічних відносин присутні як раціональні, так і ірраціональні рішення; по-друге, форма і структура інформації сильно впливає на прийняття рішень суб'єктом економічних відносин, по-третє, ірраціональна поведінка впливає як на ціноутворення, так і на корпоративне управління [1].

Існує три області відмінностей між поведінковими фінансами і традиційними знаннями про фінанси. Тоді як в основі традиційного вчення про фінанси суб'єкти економічних відносин використовують математичні та статистичні методи і приймають правильні рішення, то в поведінкових фінансах суб'єкти економічних відносин можуть користуватися наближеними методами обробки знань і, як наслідок, приймати неточні рішення. Наступна відмінність полягає в тому, що традиційний погляд суб'єкта економічних відносин розмежовує поняття ризику і прибутковості і приймає зважене рішення незалежно від формулювання проблеми. Поведінкові фінанси відводять значну роль тому, як сформульована проблема, яку треба буде розв'язати. Остання відмінність полягає у різному ставленні до рівності фундаментальної і ринкової цін.

На наступному етапі дослідження доцільно розглянути два рівня поведінкових фінансів – мікро- та макрорівень.

На мікрорівні суб'єкт економічних відносин розглядає та аналізує відхилення від поведінки інших раціональних суб'єктів економічних відносин, а на макрорівні досліджується вплив поведінки економічних суб'єктів на процес ціноутворення та калькулювання, забезпечення платоспроможності, конкурентоздатності, і таким чином, ефективності господарської діяльності, зокрема, та ефективності функціонування фінансового ринку загалом.

Основним інструментом мікро-поведінкових фінансів виступають психологічні концепції та методи, серед яких слід відмітити такі [2]:

− теорія дуального процесу мислення: Д. Канеман визначив мислення з двох сторін: розуміння як підсвідоме, часто емоційного характеру, що базується на минулому досвіді та важко піддається коригуванню або впливу; на противагу розумінню, міркування: повільний, послідовний і набагато більш гнучкий процес, що знаходиться під контролем свідомості і відповідає за формування раціональних думок і відносин [3];

− теорія перспектив: теорія в основному розділена на два етапи: редагування і оцінка. На першому етапі різні вибори впорядковані слідом за деякими наближеними спостереженнями, що на етапі оцінки полегшує сприйняття [4].

У моделі теорії перспектив поведінкових фінансів на етапі редагування розставляються альтернативи. У зоні збитків крива суб'єктивної цінності круто йде вниз. Ця асиметричність пояснюється тим, що суб'єкти економічних відносин важче сприймають збитки, ніж радіють від таких самих прибутків. На етапі оцінки суб'єктивна цінність збитків і прибутків визначається відносно точки відліку. Крива суб'єктивної цінності, яка проходить через цю точку, має s-подібний вид (рис. 1) [5].

На основі теорії перспектив може бути пояснений також ефект неприйняття ризику/прагнення до ризику (ефект віддзеркалення).

− ефект фреймінгу [6] − це так зване когнітивне спотворення, яке впливає на сприйняття інформації залежно від її подання. Часто висновки формулюються на основі однієї і тієї ж інформації, коли зміни у поясненні незначні.

Стосовно аналізу макрорівня, − за теорією традиційних фінансів ірраціональна поведінка окремих суб'єктів економічних відносин не може мати значного впливу на загальну ефективність фінансового ринку, по-перше, через те, що у процесі агрегації індивідуальні помилки взаємно нівелюватимуть одна одну, а по-друге, завдяки арбітражу і конкуренції, що усувають вплив нераціональних агентів на ринок загалом. Водночас дослідження поведінкових фінансів заперечують перший аргумент теорії традиційних фінансів відкриттям і документуванням ринкових аномалій, емпіричних фактів, які різко контрастують з гіпотезою ефективних ринків [7]. Серед них: фінансові бульбашки, надмірна або недостатня реакція ринку на поточну інформацію, імпульси та розвороти, відхилення ринкових цін від фундаментальної вартості активів.

Враховуючи вищенаведені дослідження, маємо можливість визначити вплив поведінкових фінансів на забезпечення ефективного результату діяльності підприємства.

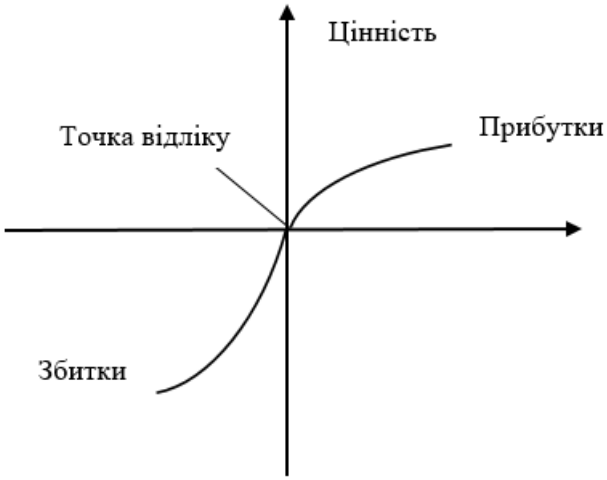


Рис.1 Модель теорії перспектив

Поведінкові фінанси покликані пояснити поведінку суб'єктів економічних відносин у процесі прийняття рішень на фінансовому ринку, також поведінковий підхід достатньою мірою проявляється під час прогнозування наслідків діяльності підприємства на сьогодні. У роботі підприємства процес прийняття рішень, зазвичай, відрізняється від спонтанного процесу, властивого, наприклад, трейдерам. Для підприємства поведінковий фактор – фактор серйозного впливу, непрогнозованого, який необхідно звести до мінімуму. Таким чином, перед підприємством стоїть завдання швидше нівелювати поведінкові ефекти, ніж їх враховувати. Але для того, щоб їх знизити потрібно визначити поведінкові пастки, в які потрапляє більшість українських підприємств.

Однією з найбільш розповсюджених поведінкових пасток у прогнозуванні діяльності підприємства є апостеріорний період. Коли вважається, що результат діяльності у майбутньому буде такий самий, як і у минулому без врахування на ринку невизначеності.

Наступною поведінковою пасткою є ефект псевдовпевненості, який пов'язаний зі специфікою сприйняття власниками та / або менеджером підприємств ризику. У деяких випадках ризик вважається таким, який не вплине на фінансовий результат, таким чином, намагаючись стабілізувати або збільшити рівень прибутку, збільшують ризик витрат. Особливо це проявляється в умовах нестабільності, тобто коли власники та / або менеджери підприємств уникають ризику у випадку ефективної господарської діяльності, й навпаки прагнуть до ризику за недостатньої ефективності господарської діяльності з метою її забезпечення.

Отже, оцінка перспектив розвитку підприємства з урахуванням змін в економіці та поведінкових фінансів є основою формування прогнозних даних і складання планів. Як правило, практично всі методи прогнозування засновані на залежності змін, що відбуваються від одного періоду до іншого, без врахування поведінкового фактору, що дозволяє лише спрогнозувати фінансові результати діяльності підприємства у збереженні існуючих тенденцій у ринковому середовищі, не враховуючи можливі якісні зміни та може призвести до неефективної господарської діяльності, і таким чином, до зниження рівня прибутку.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи вищезазначене, маємо можливість зробити наступні висновки.

Нова фінансова наука − «поведінкові фінанси» виникла завдяки неспроможності традиційних фінансів пояснити низку аномалій, що виникають на фінансових ринках. Вона розвивається активно протягом останніх десятиліть. Поведінкові фінанси ставлять під сумнів думку про раціональну поведінку учасників ринку і досліджують відхилення у системі прийняття рішень.

Існує три області відмінностей між поведінковими фінансами і традиційними знаннями про фінанси. Тоді як в основі традиційного вчення про фінанси суб'єкти економічних відносин використовують математичні та статистичні методи і приймають правильні рішення, то у поведінкових фінансах суб'єкти економічних відносин можуть користуватися наближеними методами обробки знань і, як наслідок, приймати неточні рішення. Наступна відмінність полягає у тому, що традиційний погляд суб'єкта економічних відносин розмежовує поняття ризику і прибутковості і приймає зважене рішення незалежно від формулювання проблеми. Поведінкові фінанси відводять значну роль тому, як сформульована проблема, яку треба буде розв'язати. Остання відмінність полягає у різному ставленні до рівності фундаментальної і ринкової цін.

Спостерігаються два рівня поведінкових фінансів – мікро- та макрорівень. На мікрорівні суб'єкт економічних відносин розглядає та аналізує відхилення від поведінки інших раціональних суб'єктів економічних відносин, а на макрорівні досліджується вплив поведінки економічних суб'єктів на процес ціноутворення та калькулювання, забезпечення платоспроможності, конкурентоздатності, і таким чином, ефективності господарської діяльності, зокрема, та ефективності функціонування фінансового ринку загалом.

Основним інструментом мікро-поведінкових фінансів виступають психологічні концепції та методи, серед яких: теорія дуального процесу мислення; теорія перспектив; ефект фреймінгу.

Стосовно аналізу макрорівня, − дослідження пове-

дінкових фінансів заперечують теорію традиційних фінансів відкриттям і документуванням ринкових аномалій, емпіричних фактів, які різко контрастують з гіпотезою ефективних ринків. Серед них: фінансові бульбашки, надмірна або недостатня реакція ринку на поточну інформацію, імпульси та розвороти, відхилення ринкових цін від фундаментальної вартості активів.

Поведінкові фінанси покликані пояснити поведінку суб'єктів економічних відносин у процесі прийняття рішень на фінансовому ринку, також, поведінковий підхід достатньою мірою проявляється у прогнозуванні наслідків діяльності підприємства на сьогодні.

Список використаних джерел

1. Корнєєв В.В. Поведінкові фінанси та інвестування в експолярній економіці. Економічна теорія. 2014. № 3. С. 40–49.

2. Загвоздина Т.П. Поведенческие финансы как новое направление экономической науки. Київ: Хмарочос, 2011. 17 с. URL: http://www.nbuv.gov.ua.

3. Павлов І.А. Поведінкова економічна теорія – позитивний підхід до дослідження людської поведінки. Київ: РАН, 2013. 62 с.

4. Канеман Д.Д. Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень під ризиком. Econometrika. 2016. №8. С. 263–291.

5. Ващенко Т.В. Современные теории поведенческих финансов. Фінансовий менеджмент. 2012. № 2. С. 18-24. URL: http://www.finman.ru/articles/2012/2.

6. Канеман Д.Д. Обрамлення рішень та психологія вибору. Наука. 2011. № 211. С 453–458.

7.Куликов Ю.С. Поведінкова економіка та фінансові ринки. Київ: Правда, 2014. 160 с. URL: http://www.nbuv.gov.ua.

References

1.Kornieiev V.V. Behavioral finances and investment in informal economy. Economic theory. 2014. № 3. pp. 40–49. (in Ukrainian)

2. Zagvozdina T.P. Behavioral finances as a new area of economic science. Kyiv: Hmarochoss, 2011. 17 p. URL: http:// www.nbuv.gov.ua. (in Russian)

3. Pavlov I.A. Behavioral economic theory – positive approach to investigation of human behavior. Kyiv: RAN, 2013. 62 p. (in Russian)

4. Kaneman D.D. Prospect Theory: An Analysis of Decision Making Under Risk. Econometrics. 2016. № 8. pp. 263–291. (in Ukrainian)

5. Vashchenko T.V. Modern theories of behavioral finance. Financial management. 2012. № 2. pp. 18-24. URL: http://www.finman.ru/articles/2012/2. (in Russian)

6. Kaneman D.D. The Framing of Decisions and Psychology of Choice. Science. 2011. № 211. pp. 453–458. (in Ukrainian)

7. Kulykov Yu.S. Behavioral Economics and Financial Markets. Kyiv: Pravda, 2014. 160 p. URL: http://www.nbuv.gov.ua. (in Ukrainian)