

Петренко Л. М.
асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ: ЗАКОНОМІРНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ФІНАНСОВОГО ХАРАКТЕРУ

Поведінкові фінанси є призмою, що розширює світогляд і не дає зупинитися тільки на одному теоретичному фундаменті. Облік поведінкових фінансів при формуванні фінансово-економічної політики запобігає однобокості, не дає задавити різноманітність, дозволяє врахувати усі думки та реакцію різних індивідумів на різні заходи, долає тоталітарну свідомість [2].

Метою дослідження визначити як психологія впливає прийняття рішень у домашніх господарствах, на фінансових ринках та організаціях.

Поведінкові фінанси вивчають причини та наслідки неефективності фінансових ринків. Фінансовий ринок ефективний тоді коли ціна кожного цінного паперу дорівнює очікуванню наведеної вартості майбутніх доходів на цей цінний папір.

Окремі прояви концепції поведінкових фінансів можна оцінити за допомогою традиційних відомих підходів. Зокрема, визначити, наскільки досконалі є дії фінансових менеджерів при реалізації системи управління підприємством залежно від обґрунтованості структури капіталу. В інших випадках використання традиційних підходів до дослідження поведінкових фінансів явно замало. Причому, у ряді випадків наміри осіб, які ухвалюють фінансові управлінські рішення, можна пояснити [3, с.179]. Так, прагнення спотворення фінансової звітності підприємств можна тлумачити прагненням її прикрашання з метою отримати кредити банків, послуг лізингових компаній та інше. В інших випадках наміри фінансових менеджерів пояснити неможливо. Зокрема, виділення складових поведінкових складових в обґрунтуванні фінансистами фінансової стратегії в умовах ринку часто не пояснює ні теорія конкуренції, ні традиційна теорія фінансів. У разі доцільно розглянути механізм як явних, а й неявних взаємодій [4, с. 77] учасників фінансових ринків. З позицій інституційної економіки фінансова поведінка, фінансова стратегія визначаються як метою діяльності, наявними ресурсами, а й соціальними нормами, цінностями, традиціями і установками. Тому на мотиви людської поведінки накладає відбиток соціальна виправданість та відповідальність. Дотримання соціальних норм приносить вигоду у формі зростання потенціалу життєздатності та робить внесок у підвищення фінансового результату діяльності організації. Ключовим інституційним регулятором, визначальна поведінка людей, є норми. Нормою встановлюється обов'язкова поведінка, виконання якого забезпечує дотримання підтримки порядку соціально-економічної системи. Відповідно до соціологічного підходу: норма – визначник поведінки людей, який задається ззовні [1, с. 236].

Поведінкові фінанси дають збій, тому що, по-перше, особи, які ухвалюють фінансові рішення, неправильно позиціонують себе, і, по-друге, ці особи не враховують наміри, а часом і дії інших учасників фінансових та товарних ринків. Зрозуміло, що прояв обґрунтованих та необґрунтованих намірів учасників відбувається не в «безповітряному середовищі», а в умовах реальних ринків. І якщо явні прояви таких намірів можна оцінити внаслідок їхнього подальшого фінансово-економічного аналізу, то неявні мотиви доцільно прогнозувати на основі використання, наприклад, апарату ділових ігор [5, с.49]. Прогнозування неявних намірів особливо цінне попередження помилок у сфері поведінкових фінансів.

Отже, фінансові позиції компаній на ринках залежать не тільки від ринкових факторів, а й від мотивів поведінки, якими керуються особи, які ухвалюють управлінські рішення фінансового характеру. Тому для реалізації положень концепції поведінкових фінансів до виявлення позицій компаній на ринках слід розглянути прояв економічних інтересів, що представляють фінансові менеджери через певні мотиви діяльності, оскільки мотив – це внутрішнє спонукання людини до дії.

Провідні компанії та фахівці беруть на озброєння психологічні особливості нерациональної поведінки як окремих людей, так і цілих суспільств. Цікавим є той факт, що вплив цих ефектів схильні абсолютно все, незалежно від інтелектуального рівня, професійної підготовки, сфери діяльності або стажу роботи. Тому вивчення психологічних аспектів у рамках економічної поведінки може суттєво підвищити ефективність діяльності та успішність стратегій у різних галузях економіки.

Література:

1. Baker, H. Kent, Nofsinger John R. Behavioral finance: Investors, Corporations and Markets. Hoboken, New Jersey: JohnWiley & Sons, Inc. 2010. P. 236–244.
2. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk *Econometrica*. 1979. №47.
3. Кікалішвілі М. В. Делінквентна поведінка: поняття, ознаки та детермінанти. *Юридична наука*. 2016. № 2. С. 177–190.
4. Коршунова, Г.В. Мотивація стратегічних рішень про типи конкурентної поведінки підприємства на ринку товарів. *Фінанси та кредит*. 2005. № 2 (170). С. 76-79.
5. Коршунова, Г.В., Романова, Л.Є. Використання теорії ігор під час аналізу взаємодій суб'єктів ринку. *Економічний аналіз: теорія та практика*. 2006. № 9. С. 48-52.
6. Масютін А. А. Поведінкові фінанси як новий напрямок фінансової теорії. *Банківська справа*. 2014. № 12. С. 251-255.