

корпоративними фінансами" № 3. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: http://www.cfin.ru/investor/ao/corporate_finance.shtml#_ftnref8.

3. Jack Vogel, Ph.D. The Dividend Disconnect: Behavioral Finance Strikes Again [Електронний ресурс] / Jack Vogel, Ph.D. // Alpha Architect. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://alphaarchitect.com/2017/06/02/the-dividend-disconnect-behavioral-finance-strikes-again/>.

4. Петухова С. В. Поведенческие аспекты дивидендной политики российских компаний: дис. канд./Петухова С. В. – Пермь, 2013.

5. Gürtler, Marc; Hartmann, Nora (2003) : Behavioral dividend policy, Working papers // Institut für Finanzwirtschaft, Technische Universität Braunschweig, Available at: <http://hdl.handle.net/10419/55235>

УДК 331.4

Клементьева О.Ю.

*к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів та контролінгу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»*

Вплив суб'єктивних факторів на прийняття управлінських рішень

В умовах швидкої трансформації парадигми управління актуальним постають питання нових підходів до визначення поняття «управлінське рішення» та факторів що його визначають. Традиційно під управлінським рішенням розуміють результат розумово-психічної та творчої діяльності керівника або творчий цілеспрямований аналіз проблемної ситуації та вибір шляхів, методів і засобів її вирішення у відповідності з основною метою бізнесу [1]. В більшості випадків творча діяльність за своєю суттю є не завжди раціональною та об'єктивною з економічної точки зору. Крім того, у такому підході не враховується низка психологічних факторів, пов'язаних з психотипом та стереотипами поведінки людини. Тобто, оскільки керівник

людина, він не може повністю абстрагуватися від всіх психологічних факторів впливу на його діяльність, що призводить до прийняття ірраціональних рішень.

Концепція біхевіристичних фінансів базується на тезі, що прийняття рішень може мати інтуїтивний характер та базуватися на судженнях, що пов'язано з вибором найкращого рішення в умовах невизначеності, обмеження часу та недостатності інформації. Тобто, особи які приймають управлінські рішення, мають у собі ірраціональні засади, і в певних ситуаціях можуть зробити вибір на користь економічно неоптимального рішення, якщо воно принесе певне моральне чи естетичне задоволення.

В цілому, фактори, що впливають на процес прийняття рішення варто об'єднати у дві групи: об'єктивні та суб'єктивні.

Об'єктивними можна вважати фактори, які не залежать від психологічних якостей керівника та залежать від розвитку суспільства, підприємства, інформаційних технологій тощо. Тоді як суб'єктивні фактори залежать від конкретної особи - переоцінки(чи недооцінки)її власних здібностей, стереотипів та переконань, вірування, цінностей, гендерної особливості, стилю управління та/або попереднього досвіду, схильності чи несхильності до ризику та/або новаторства тощо[2].

Більшість вчених[3] виділяють наступні фактори поведінки людей, які варто віднести до суб'єктивних: довіра, справедливість, недобросовісність та зловживання, грошові ілюзії, досвід.

При прийнятті рішення всі особи схильні в певній мірі ігнорувати частину інформації, керуючись тим, у що вони вірять. При прийнятті серйозних інвестиційних рішень керівники спираються на віру, оскільки прорахувати усі можливості, ризики та варіанти неможливо. Справедливість відображається у бажанні людей виглядати справедливими по відношенню до більшості оточення. Недобросовісність та зловживання проявляються у тому що зловживання породжує ще більше зловживання. Грошова ілюзія виникає тоді, коли керівники керуються номінальною сумою, забуваючи про реальну вартість в майбутніх періодах. Досвід, у свою черг, впливає на те, як люди

оцінюють свою успішність у бізнесі, отже так і оцінюють свої майбутні рішення.

Список використаних джерел:

1. Мала Н. Т., Проник І. С. Мистецтво прийняття управлінського рішення. / Н.Т. Мала, І.С. Проник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2010. – Вип. 20.14. – С. 345-351.
2. Wilcox J. Communication Creatively in Conflict Situation / J. Wilcox, E. Wilcox, K. Cowan // Management Solution. – 1986. – October. – P. 18–24. 14
3. Spiritus Animalis или как человеческая психология управляет экономикой. / Дж. Акерлот, Р. Шиллер. – Юнайтед Пресс, 2010. – 280 с.

УДК336.01

Комаров Д.Ю.,

студент-бакалавр

факультету міжнародної економіки і менеджменту

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім.В. Гетьмана»

Біхевіористичні корпоративні фінанси: від генезису до сучасності

Сучасна фінансова наука є синтезом класичних підходів та ірраціональних теорій, які їх частково спростовують, доповнюють і підсилюють у призмі ведення бізнесу в умовах недостатньої інформованості. У час посилення інтеграційних зв'язків та міжнародного співробітництва набуває популярності поведінковий метод аналізу ринкових відносин та фінансових операцій, який намагається пояснити причини прийняття біхевіористичних рішень. Теорія поведінкових фінансів склалася із потребою з'ясування моделей ведення бізнесу та аналізу причин прийняття певних управлінських рішень підприємцями різних країн. Наразі вона розглядає сутність контактів між юридичними та фізичними особами, а також державами, які виникають з