

However, many organizations have started initiatives to confront the financial industries traditional company.

A large number of companies have demonstrated a general commitment to improve gender balance in more senior roles by increasing the proportion of women in senior management roles from 35-50% by 2020. There is a focus on changing the culture within the companies to drive equality in both the workplace and in society in general.

To summarize there are several factors driving recent gender pay disclosures in financial services, including shareholder demands, societal and customer expectations, government requirements and other industry practices.

We can conclude gender inequality is strongly associated with income inequality across time and countries of all income groups, even after controlling for the standard drivers of income inequality, which include financial openness and deepening, technological progress and labor market institutions.

References:

1. Susannah Donaldson' Alpha male culture' fuelling gender pay gap in financial services/ S.Donaldson //– 2018.
2. Deutsche Bank.Gender Pay Gap Report 2017 / Deutsche Bank//– 2017.
3. Sonali Jain-Chandra, Deputy Division Chief, IMF: Why gender and income inequality are linked Journal of Human Resources //–2015.
4. Marianne Bertrand, Claudia Goldin, Lawrence F. Katz. Dynamics of the gender gap for young professionals in the corporate and financial sectors //–2009

УДК 336.011

Чепка В.В.,

к.е.н, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Сидоренко Б.О.,

студентка 3 курсу,

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Вплив біхевіористичних упереджень на прийняття фінансових рішень

Біхевіористичні фінанси вивчають вплив психологічної складової у прийнятті фінансових рішень, а біхевіористичні корпоративні фінанси –

психологічний аспект на рівні підприємств. Суб'єкти фінансових відносин діють нерозсудливо, а отже, передбачити та пояснити прийняття рішень у сфері економіки та фінансів неможливо, керуючись лише раціональними способами оцінки. Тому, важливо враховувати людський чинник.

На жаль, біхевіористичні упередження мають вагомий вплив на прийняття рішень та на ефективність діяльності підприємства в цілому. Для того, щоб попередити можливі негативні наслідки, потрібно знати які саме психологічні чинники перешкоджають раціональній оцінці ситуації.

Існує кілька психологічних пасток, які заважають об'єктивно оцінювати ситуацію та приймати рішення, а саме:

- теорія перспектив – це поведінкова теорія, яка описує рішення між різними альтернативами, що включають ризик. Тобто, економічні суб'єкти приймають рішення на підставі потенційної вартості збитків та прибутків, а не кінцевого результату. Коли індивіду надано дві альтернативи для вибору і одна із них показує можливі прибутки, а інша – збитки, то перевага надаватиметься першій. Ця теорія також відома як теорія несприйняття втрат[1];

- ефект диспозиції – індивід не усвідомлює втрати грошей та намагається реалізувати прибутки від них. Наприклад, якщо хтось купує акції за ціною \$30, яка потім падає до \$22, перш ніж піднятися до \$28, більшість людей не хочуть продавати, поки акції не перевищать \$30. Даний ефект проявляється в тому, що реалізується безліч невеликих вигравів і невеликих втрат[2];

- обмежена «рамка» (Narrow framing) – схильність інвестора вибирати інвестиції відособлено, а не розглядати широкий вплив на портфель. Це означає, що інвестори оцінюють ризики однієї інвестиції окремо від інших, з якими вони вже мають справу. Коли це поведінкове упередження має від'ємний нахил, інвестори з меншою ймовірністю будуть інвестувати в пайові інвестиційні фонди. Масштабне бачення зменшується на

користь вузького через відсутність оптимальних навичок обробки інформації[3];

- евристика – стратегія, що використовуються для вирішення складних проблем за обмеження інформації[2].

Евристична техніка – це будь-який підхід до вирішення проблем, який використовує практичний метод, що необов'язково є найбільш оптимальним, досконалим, логічним або раціональним, але натомість достатній для досягнення мети. Якщо знайти оптимальне рішення неможливо, евристичні методи можуть бути використані для прискорення процесу пошуку задовільного рішення [4]. Евристика, як правило, полегшує прийняття рішень, але разом з тим може призвести до упереджень, що, в свою чергу, вплине на прийняття інвестиційних рішень;

- теорія жалю – індивід оцінює свої очікувані реакції на майбутню подію або ситуацію. Особи, які прийняли рішення, що виявились хибними, більше шкодують, коли це рішення було нестандартним, тобто інвестору іноді буває легше купувати «популярний фонд тижня». Таким чином, інвестор може більш раціоналізувати свій вибір на інвестиції, якщо фондовий або інвестиційний фонд істотно знизиться у вартості або ж взагалі уникати продажу цінних паперів, щоб унеможливити відчуття жалю щодо невірної вибору інвестицій та дискомфорту від збитків [5];
- когнітивний дисонанс–внутрішній психологічний конфлікт між наявною прийнятною інформацією та новою. Приклад: інвестор прагне не усвідомлювати зроблену помилку, переконуючи себе, що рішення вірне [3].

Отже, підсумовуючи відмітимо, біхевіористичні корпоративні фінанси вивчають психологічний аспект впливу на прийняття фінансових та економічних рішень суб'єктами господарювання. Індивіди не є раціональними, тому варто враховувати психологічні упередження, що можуть перешкоджати об'єктивному оцінюванню інформації. Одними із таких упереджень є: теорія перспектив, ефект диспозиції, обмеженість суджень, евристика, теорія жалю та когнітивний дисонанс.

Список використаних джерел:

1. Mustofa H. Behavioral finance in investment decision-making process / H. Mustofa. // International Journal of Management and Applied Science. – 2016. – №7. – p. 27–29.
2. Singh S. Investor Irrationality and Self-Defeating Behavior: Insights from Behavioral Finance / Sudhir Singh. // The Journal of Global Business Management. – 2012. – №1. – p. 116–122.
3. Marchand M. Behavioral biases in financial decision making / Maartje Marchand. // Tilburg University Bachelor Thesis Finance. – 2012 - p.123
4. Heuristic [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://en.wikipedia.org/wiki/Heuristic>.
5. Chaudhary A. K. Impact of behavioral finance in investment decisions and strategies – a fresh approach / Amar Kumar Chaudhary. // International Journal of Management Research and Business Strategy. – 2013. – №2. – p. 85–92.
6. Терещенко О. О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів / О. О. Терещенко. // Фінанси України. – 2011. – №10. – С. 104–116.

УДК 336.6; 330.16

Шафалюк О.О.,

студент,

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Прогресивні технології і тренди в оптимізації фінансової поведінки суб'єктів маркетингових систем

За результатами досліджень авторитетних маркетингових агенцій [1] у 2017-2018 рр. витрати на забезпечення споживчого кошику населення України зростали, у тому числі, завдяки впливам позаінфляційних чинників, а також збільшувалася кількість домогосподарств із залишком коштів після