

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ БАЗИС ВІДОБРАЖЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОСТІ Й ІРРАЦІОНАЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВОТВОРЧОГО ПАТРІОТИЗМУ НАЦІЇ

©2020 КАРПІНСЬКИЙ Б. А.

УДК 336.1:336.2
JEL: D19; E44; E62; H26; H72; K42

Карпінський Б. А. Поведінкові фінанси як ефективний базис відображення раціональності й ірраціональності фінансових рішень у системі державотворчого патріотизму нації

Мета статті полягає в поглибленні основ поведінкових фінансів виходячи з ефективності проявів раціональності й ірраціональності фінансових рішень та доктринальних положень державотворчого патріотизму нації. При аналізі та систематизації наукових праць низки вчених виділено потребу в розробці стратегіологічних можливостей поведінкових фінансів з ухилом на цілеспрямовану реалізацію потенціалу домінант (якісної та кількісної) державотворчого патріотизму нації. Окреслено сутнісне наповнення раціональності й ірраціональності фінансових рішень, зокрема наголошено на особливостях девіантної поведінки платника податку, котра зміщує акцент на розмивання конституційної основи сплати податків як базису фінансової стійкості держави. Встановлено, що низький рівень податкової культури проявляється через ірраціональні форми поведінки індивіда, які відхиляються від законодавчо встановлених нормам. Виділено фактори (морально-етичні, соціально-економічні, організаційні, політичні), які сприяють виникненню девіантної поведінки платників податків, обмежуючи тим ефективність прояву державотворчого патріотизму нації. Обґрунтовано, що податки є кількісним вимірником фактичного державотворчого патріотизму нації та конкретизують реальну участь платників податків у формуванні фінансової складової життєзабезпечення й розвитку держави. Синтезовано стратегіологію розвитку поведінкових фінансів як специфічний напрям знань у системі фінансової науки, який функціонально-архітектурно окреслюється поведінковими фінансами, із властивими їм закономірностями та значенням спонукальних мотивів і психологічних (ірраціональних) факторів під час вибору індивідами як моделі фінансової поведінки, так і прийняття фінансових рішень.

Ключові слова: поведінкові фінанси, фінансові рішення, поведінка, податки, податкова культура, державотворчий патріотизм нації, домінанта.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-6-282-290>

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 35.

Карпінський Борис Андрійович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом, Львівський національний університет імені Івана Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79001, Україна)

E-mail: karpinsky_01@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5996-7724>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/3727747/borys-karpinskyi/>

УДК 336.1:336.2
JEL: D19; E44; E62; H26; H72; K42

Карпинский Б. А. Поведенческие финансы как эффективный базис отображения рациональности и иррациональности финансовых решений в системе государственно-созидательного патриотизма нации

Цель статьи заключается в углублении основ поведенческих финансов исходя из эффективности проявлений рациональности и иррациональности финансовых решений и доктринальных положений государственно-созидательного патриотизма нации. При анализе и систематизации научных трудов ряда ученых выделена потребность в разработке стратегіологических возможностей поведенческих финансов с уклоном на целенаправленную реализацию потенциала доминант (качественной и количественной) государственно-созидательного патриотизма нации. Очерчено сущностное наполнение рациональности и иррациональности финансовых решений, в частности отмечены особенности девіантного поведения налогоплательщика, которое смещает акцент на размывание конституционной основы уплаты налогов как базиса финансовой устойчивости государства. Установлено, что низкий уровень налоговой культуры проявляется через иррациональные формы поведения индивида, которые отклоняются от законодательно установленных норм. Выделены факторы (морально-этические, социально-экономические, организационные, политические), способствующие возникновению девіантного поведения налогоплательщиков, ограничивая тем эффективность проявления государственно-созидательного патриотизма нации. Обосновано, что налоги являются количественным измерителем фактического государственно-созидательного патриотизма нации и конкретизируют реальное участие налогоплательщиков в формировании финансового жизнеобеспечения и развития государства. Синтезирована стратегіология развития поведенческих финансов как специфическое направление знаний в системе финансовой науки, которое функционально-архітектурно определяется поведенческими финансами, с присутствующими им закономерностями, значением побудительных мотивов и психологических (иррациональных) факторов при выборе индивідами как модели финансового поведения, так и принятия финансовых решений.

Ключевые слова: поведенческие финансы, финансовые решения, поведение, налоги, налоговая культура, государственно-созидательный патриотизм нации, доминанта.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 35.

Карпинский Борис Андреевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры публичного администрирования и управления бизнесом, Львовский национальный университет имени Ивана Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79001, Украина)

E-mail: karpinsky_01@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5996-7724>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/3727747/borys-karpinskyi/>

Karpinsky B. A. The Behavioral Finance as an Efficient Basis for Reflecting the Rationality and Irrationality of Financial Decisions in the System of the State-Creative Patriotism of the Nation

The article is aimed at deepening the foundations of behavioral finance on the basis of the efficiency of the rationality and irrationality of financial decisions and the doctrinal provisions of the nation's State-creative patriotism. In the analysis and systematization of the scientific works of a number of scholars, the need to develop strategic capabilities of behavioral finances with a bias towards the purposeful implementation of the potential of the dominants (quality and quantitative) of the State-creative patriotism of the nation is allocated. The essential content of rationality and irrationality of financial decisions is outlined, in particular, the peculiarities of deviant behavior of the taxpayer are noted, which shifts the emphasis on the erosion of the constitutional basis of tax payment as a basis of financial stability of the State. It is determined that the low level of tax culture is manifested through irrational forms of individual behavior, which deviate from the norms established by the legislation. The factors (moral-ethical, socio-economic, organizational, political) contributing to the emergence of deviant behavior of taxpayers, thus limiting the effectiveness of the manifestation of the State-creative patriotism of the nation are allocated. It is substantiated that taxes are a quantitative measure of the actual State-creative patriotism of the nation and specify the real participation of taxpayers in the formation of the financial life support and development of the State. The strategiology of the development of behavioral finance is synthesized as a specific direction of knowledge in the system of financial science, which is functionally and architecturally determined by behavioral finances, with their inherent patterns, the importance of motivations and psychological (irrational) factors when choosing both a model of financial behavior and financial decision-making by individuals.

Keywords: behavioral finances, financial decisions, behavior, taxes, tax culture, State-creative patriotism of the nation, dominant.

Fig.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 35.

Karpinsky Borys A. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Public Administration and Business Management, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79001, Ukraine)

E-mail: karpinsky_01@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5996-7724>

Researcher ID: <https://publons.com/researcher/3727747/borys-karpinsky/>

Сучасна економіка, включно з теорією фінансів, перебуває на роздоріжжі свого стратегіологічного розвитку. І базовим тут стає фундаменталізм проблеми соціально-економічного вибору, куди йти: чи вибрати шлях ринкового раціоналізму, або використати шлях ірраціоналізму, але ринкової орієнтації. Ніби й кардинальних відмінностей між ними немає, але перший шлях стосується прийняття людиною раціональних рішень для максимізації очікуваної корисності, що приводять до логічно обґрунтованих прогнозів її економічної поведінки, забезпечуючи при цьому і прогнозованість такого економічного критерію, як прибуток; за другим – додаються ще психологічні чинники конкретної людини, тобто її емоції, невпевненість, пересторога, азарт, що приводить до певної непередбачуваності в кінцевому результаті – прибутку, посилюючи чи ослаблюючи його (залежно від рішення та впливу умов).

У цьому контексті дослідники підкреслюють, що якби людина діяла завжди раціонально, без урахування її впертого прагнення до відчутного скорочення прибуткового шляху, то азартні ігри залишалися би без гравців. Зокрема, з позиції раціональності в її логічній складовій купівля лотерейного квитка не має конкретного сенсу, оскільки виграш за ним для відомої лотереї Powerball Jackpot складає всього 1 на 146 мільйонів, або 0,0000006849% [35] (нині захворіти на коронавірус чи навіть освоїти квантову механіку ймовірність набагато вища). Однак люди, незважаючи на такі математико-статистичні прогнози щодо ймовірності виграшу, витрачаючи кошти, час, нерви, все ж таки купують лотерейні квитки (можна пригадати й іншу негативну спекулятивну історію з випуску акцій фінансовою пірамідою MMM і загострення

прояву ефекту юрби, чи соціального конформізму, з його стереотипним некритичним сприйняттям конкретної ситуації). Тобто логічно-раціональне мислення людини не завжди спрацьовує, обумовлюючи її непередбачувану поведінку в конкретних ситуаціях. Аналогічне відбувається і в царині формування сучасних економічних концепцій: усталений шлях зрозуміліший, але чи дає він можливість повністю описати багатоаспектність фінансово-економічного розвитку, де емоції конкретної людини все ж не закладаються в економіко-математичні моделі? Якби було все так однозначно, то і маркетинг не знаходив би такого поширення в поведінці споживача: дієвим стає прискорений шлях, із урахуванням жадоби в потребах через стимуляцію мотивів його купівельної психології, яка дозволяє зацікавити його у виборі саме конкретного товару.

Означена наявність специфічних аномалій у традиційній економічній і фінансовій теоріях і, відповідно, економіко-психологічні чинники як прояву, так і управління поведінкою людини в реальних ситуаціях і стали предметом чисельних наукових досліджень, привели до появи фундаментальних засад поведінкової економіки та поведінкових фінансів з їхньою ірраціональністю. Так, серед когорт іноземних дослідників за проблематикою поведінкових фінансів можливо виділити: Бондта В., Горецьку В., Кагінальну Г., Канемана Д., Сміта В., Сороса Дж., Статмана М., Тверські А., Тейлора Р., Фама Є., Фестингера Л., Хіршлайфера Д., Цзяна Д., Шефріна Х., Шлейфера А., а з вітчизняних: Андрущенко В., Довбенка М., Захаркіну Л., Капелюш А., Кізиму Т., Корнеева В., Ліпич М., Малишенко К., Нечипоренко А., Онишко С., Терещенка О. [1–3; 5–9; 12–15; 20–25; 26–35].

Підкреслимо, що означені науковці, втягуючи у свій науковий оборот достатньо різні сторони людського буття з психологічною поведінкою людини (тобто засновані на людській діяльності, соціальних і емоційних упередженнях, де метою стає прагнення до розуміння як прийнятих нею фінансово-економічних рішень, так і їхнього впливу на ринкові ціни, прибуток і розподіл фінансових ресурсів) загалом замикають свої дослідницькі зусилля на економіці та фінансах домашніх господарств і фірм. Однак наукових праць, які б стосувалися стратегіологічних можливостей поведінкових фінансів з ухилом на цілеспрямовану реалізацію потенціалу домінант (якісної та кількісної) державотворчого патріотизму нації ще немає. Означене й стало передумовою для проведення даного дослідження.

Отже, метою даної статті є поглиблення теоретичних положень поведінкових фінансів, виходячи з ефективності проявів раціональності й ірраціональності фінансових рішень і доктринальних положень державотворчого патріотизму нації.

За класичним визначенням фінанси – це економічна категорія, що відображає економічні відносини в процесі створення та розподілу валового внутрішнього продукту (або фондів грошових коштів) [6; 8; 18; 23].

Як слідує із наведеного трактування, тут достатньо прозоро розкриваються можливості раціонального й оптимального вибору фінансового рішення особою, однак поза увагою залишається власне сам поведінковий процес вибору нею саме цього рішення. Виходячи з цього така дуальність розвитку теорії сучасних фінансів об'єктивно обумовлює, як показує практика, урахування і психологічних особливостей особи, тобто потребує дієвого синтезу положень класичних фінансів з психологією ірраціональної участі (урахування особливостей і настрою) людини (інвестора) на фінансових ринках. Фактично, у такій інтерпретації сучасні фінанси і стають фундаментальним базисом для формування концептуальних засад поведінкових фінансів.

Доцільно зазначити, що у фундаменталізмі ефективності поведінкових фінансів лежить соціальна поведінка, тобто поведінка конкретних індивідумів чи груп, яка впливає на прийняття ними відповідних фінансових рішень. Загалом, у біхевіоризмі поведінкою вважають видимі прояви вчинків (усвідомлений набір дій, рефлексій, реакцій на середовище – певну узгоджену та послідовно-проявну відповідь на подразники, що зачіпають інтереси інших людей, суспільства загалом), які можна спостерігати. Окрім того, у фінансовій сфері поведінка може бути достатньо імпульсивною, жорсткою, розмитою, заретушованою та прихованою, хоча її результативний прояв відбивається на прибутку суб'єкта (від домогосподарства до держави) [4; 10; 11; 13; 16; 17; 19; 20; 25; 34].

Можна стверджувати, що інтегральним джерелом поведінки людини в соціумі виступають потреби, які дозволяють їй при зважених рішеннях і розумній орієнтації щодо власних можливостей реалізувати свій трудовий і творчий потенціал, забезпечуючи тим самим і прогнозовані фінансово-економічні результати від своєї діяльності. Не слід нехтувати й обставиною, що при глибоких трансформаціях у суспільстві з особливою гостротою може проявлятися невідповідність соціальної політики та моралі, обумовлюючи тим самим розмиття традиційних духовних і моральних норм, які додатково впливатимуть на фінансові рішення та надходження в бюджети різних рівнів.

Водночас ефективність бюджетних надходжень безпосередньо залежить від рівня податкової культури платника податків, тобто його податкової поведінки в конкретних ситуаціях. У цьому контексті, виходячи з потреби в нарощуванні цих надходжень, зростає увага до їх активізації через пошук нових підходів до вичленення та зміни прояву негативних відхилень у податковій поведінці платників від відповідних норм у конкретному часовому розрізі (такі відхилення отримали назву *девіантної поведінки*). Специфічною особливістю девіантної поведінки платника податку є те, що вона завдає реальної шкоди не лише його внутрішній свідомості, а й оточуючим громадянам, оскільки зміщує акцент на розмивання конституційної основи сплати податків, як базису фінансової стійкості держави [13].

Практично низький рівень податкової культури проявляється через ірраціональні форми поведінки індивіда, які відхиляються або суперечать законодавчо встановленим нормам і правилам, що сформовані та прийняті в суспільстві. Такі форми поведінки поділяються на: *девіантні*, *делінквентні* та *кримінальні*. Гранично-межова різниця між цими поведінковими формами в системі податкової культури проходить через рівні схвалення зовнішнього оточення, а саме: будь-яка поведінка платника податків, яка не схвалюється громадською думкою, називається девіантною, а поведінка, яка не схвалюється ще й законом, – делінквентною. Об'єктивно, до кримінальної буде належати поведінка платника податків, яка пов'язана з протиправними діяннями (проступками) і стає безпосередньою підставою для порушення кримінальної справи та кваліфікується за визначеними (щодо конкретних випадків цих проступків) статтями кримінального кодексу держави. Підкреслимо, що характерні відмінності делінквентної від кримінальної поведінки таких платників полягають у протиправній важкості здійснених проступків, які мають й анти-суспільну спрямованість, стаючи злочином. Фактично, кримінальна поведінка платника податків є перебільшеною формою його делінквентної поведінки, яка вступає в гострі протиріччя з прийнятими циві-

лізованими нормами, уможливаючи застосування до нього кримінального покарання, тобто настання кримінальної відповідальності.

Окрім того, прийнято, що девіантна поведінка виступає першопричиною формування делінквент-

ної та кримінальної поведінки, які через характерні поведінкові відхилення впливають як на ефективність поведінкових фінансів, так і на прояв домінант (якісної та кількісної) державотворчого патріотизму нації (табл. 1).

Таблиця 1

Ірраціонально-негативні форми поведінки платника податків, які впливають на ефективність прояву кількісної домінанти державотворчого патріотизму нації

Форма поведінки	Характерна сутність
Девіантна	<p>Девіантна поведінка (від лат. <i>deviation</i> – відхилення) платника податків це:</p> <ul style="list-style-type: none"> – тип соціальної поведінки, який не відповідає загальноприйнятим або офіційно встановленим соціальним нормам; – стереотип поведінки, пов'язаний з порушенням відповідних соціальних норм і правил, що проявляється через ситуаційно обумовлені реакції та веде до поглиблення дезадаптації в середовищі; – дії, які не відповідають чинним законам, правилам, традиціям і соціальним установкам; – поведінка, що порушує соціальні норми певного суспільства, тобто суперечить прийнятим у даному суспільстві правовим, моральним, соціальним нормам і стереотипам; – порушення не будь-яких, а лише найбільш важливих для даного суспільства в даний час соціальних норм (має історично мінливий характер, оскільки соціальні норми в часі також змінюються); – дії, що не відповідають офіційно встановленим або фактично сформованим у даному суспільстві (соціальній групі) нормам, які призводить порушника до ізоляції, лікування, виправлення або покарання. <p>Девіантна поведінка платника податків призводить до дестабілізації існуючого суспільного порядку та зниження прояву можливостей державотворення, заподіяння моральної та матеріальної шкоди, фізичного насильства. У крайніх своїх проявах девіантна поведінка представляє безпосередню загрозу і для власного життя платника податків</p>
Делінквентна	<p>Делінквентна поведінка (від лат. <i>delictum</i> – провина, проступок) платника податків це:</p> <ul style="list-style-type: none"> – спрямованість на вчинки, що порушують норми громадського правопорядку, однак без настання кримінальної відповідальності, що призводить до загрози благополуччя інших людей або суспільства загалом через обмеження можливостей державотворення та може бути правомірно покараною; – спрямованість проти існуючих норм суспільного життя, які безпосередньо виділені у правилах (законах) суспільства; – вибір протиправного способу задоволення власних потреб, бажань із застосуванням фізичної сили, підручних засобів або зброї з метою нанесення характерних травм для інших. <p>Делінквентна поведінка цих платників з позиції протиправності має такі особливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – належить до найменш визначених видів поведінки, яка відхиляється від прийнятих норм; – регулюється правовими нормами – законами, нормативними актами, дисциплінарними правилами; – належить до найбільш небезпечних форм девіацій, оскільки безпосередньо загрожує процесу державотворення, громадському порядку та здоров'ю інших; – не проходить повз уваги, обговорюється на різних рівнях і, відповідно, карається в будь-якому суспільстві; – обумовлює прояв конфліктної ситуації між платником податків та суспільством через протиправність його дій. <p>Платника податків, який проявляє асоціально протизаконну поведінку в конкретних випадках (тобто систематичне ухилення від виконання своїх громадянських обов'язків у процесах державотворення, корислива меркантильність з посяганням на чуже) відносять до делінквентів, а його дії – до деліктів</p>
Кримінальна	<p>Кримінальна поведінка платника податків визначається як цілеспрямоване здійснення протиправних вчинків у податковому середовищі держави, що є реальною основою для відкриття кримінальної справи (якій, у переважній більшості, передують девіантні та делінквентні норми його поведінки) з настанням кримінальної відповідальності.</p> <p>Загалом, кримінальна відповідальність для платника податків настає за винне, суспільно небезпечне та протиправне діяння в податковій сфері, що проходить у формі державного примусу та супроводжується державним осудом і тягне реальні негативні наслідки (означена відповідальність функціонує та реалізується в межах встановлених кримінальних правовідносин)</p>

Джерело: авторська розробка.

Аналіз також показує, що можна виділити конкретні фактори (морально-етичні, соціально-економічні, організаційні, політичні), котрі сприяють виникненню девіантної поведінки платників податків, обмежуючи тим як можливості сучасного державотворення, так і ефективність прояву державотворчого патріотизму нації (ДТПН). Зокрема, до таких соціально-економічних факторів, що впливають на активізацію та загострення прояву негативних поведінкових рис платника податків, відносять: зростаючий дефіцит бюджету; інфляційні процеси; кризу платежів; розбалансованість банківської системи; зниження купівельної спроможності населення. На жаль, нині проходить накладання на ці фактори ще й проблемних аспектів у планетарній боротьбі з коронавірусом COVID-2019 (*COrona Vlrus Disease 2019*), які безпосередньо вплинули на дохідну базу держави, обумовляючи: спадні процеси в економіці та фінансовому просторі; зростання безробіття; зниження соціальних гарантій; перекроювання бюджету; додаткові витрати й обмеження в можливостях залучення необхідних фінансових ресурсів у державотворчій програмі соціально-економічного розвитку.

Загалом, *державотворчий патріотизм нації* – це все, що народ загалом і кожен громадянин зокрема роблять в інтересах творення незалежної, суверенної, цивілізованої держави. За своєю природою ДТПН можна оцінювати на основі використання двох підходів: якісного та кількісного. Якісний підхід набув значного поширення через простоту свого відображення, а також через те, що лише поговорити про державу та патріотизм готові майже всі. Водночас кількісний підхід раніше не розглядали, оскільки не було запропоновано зрозумілих і переконливих кількісних критеріїв такого оцінювання державотворчості, та й науковці приділяли більше уваги якісним параметрам.

На основі проведених авторських досліджень можна стверджувати: *податки є кількісним вимірником фактичного державотворчого патріотизму нації щодо конкретизації реальної участі платників податків у формуванні фінансової складової*

життєзабезпечення й розвитку держави [5, с. 33; 7]. Практично податки забезпечують належне фінансове функціонування держави, а виходячи з означеного, – від того, наскільки сформовано та забезпечено в конкретних платників податків патріотичне розуміння національної важливості безпосереднього фінансового внеску у становлення та розвиток фінансової складової держави, об'єктивно залежать подальші фінансові можливості держави виконувати свої управлінські функції, зокрема через дієву систему поведінкових фінансів з її раціональністю та ірраціональністю щодо фінансових рішень.

Зазначимо, що часовий проміжок кристалізації ДТПН у формі ідентифікаційних характеристик (якісна домінанта) може тривати століття, а то й тисячоліття. Водночас його безпосередня реалізація вже у формі ефективного прояву фінансової (кількісно-податкової) домінанти настає в конкретному році, тобто термін віддачі триває визначений (бюджетний) рік. У даному випадку стратегіологія розвитку поведінкових фінансів з урахуванням ДТПН передбачає можливості досягнення цілей розвитку як потреб, так і поведінкових інтересів, ураховуючи й обмеження в ресурсних залученнях (*рис. 1*).

Загалом, *стратегіологія розвитку поведінкових фінансів* – це специфічний напрям знань у системі фінансової науки, який функціонально-архітектурно окреслюється та конкретизується поведінковими фінансами, із властивими їм закономірностями та значенням спонукальних мотивів і психологічних (іраціональних) факторів під час вибору індивідами моделі фінансової поведінки та прийняття ними інвестиційних рішень і наслідків цього вибору на фінансові ринки, з агрегуванням у розвитку за врахування потреб, можливостей і поведінки як населення загалом (чи його окремих груп), так і господарюючих суб'єктів.

Підкреслимо, що на основі створеної Леоном Фестінгером (*Leon Festinger*) теорії когнітивного дисонансу (внутрішній психічний конфлікт, що виникає при зіткненні у свідомості людини суперечливих знань, ідей, переконань стосовно деякого об'єкта,



Рис. 1. Стратегіологія розвитку поведінкових фінансів на засадах управлінської доктрини взаємодії якісної та кількісної домінант державотворчого патріотизму нації зі спрямованістю на формування бюджету

Джерело: авторська розробка.

тобто людина при цьому вступає у протиріччя із самою собою), Деніел Канеман (*Daniel Kahneman*) та Амос Тверські (*Amos Tversky*) сформувавши теорію можливостей (*Prospect Theory*), яка і стала ідеологічним базисом для становлення поведінкових фінансів (*Behavioral Finance*) [22; 26–30].

Зокрема, дослідник у сфері поведінкових фінансів Херш Шефрін (*Hersh Shefrin*) ємно зазначив, що поведінкові фінанси – це вивчення того, як психологія впливає на прийняття фінансових рішень і фінансові ринки [31].

Загалом, *поведінкові фінанси* – це сфера науки, яка вивчає, як психологія людини (людей), а через неї вже учасники фінансових відносин, обумовлює та впливає на процес прийняття їхніх фінансових рішень, виходячи з поєднання раціональності й ірраціональності, починаючи від рівня домашніх господарств та закінчуючи глобальними фінансовими ринками.

Виходячи з аналізу поведінкової теорії щодо прийняття фінансових рішень на конкретних рівнях можна зазначити ряд обставин, які обумовлюють їх ірраціональність з відходом від стійкої раціональності:

- ✦ індивідууми, що приймають дані рішення, можуть мати різні погляди та думки, які не є стабільними і можуть змінюватись як у процесі їхнього прийняття, так і під дією зовнішнього середовища;
- ✦ управлінці можуть мати власні цілі, які не обов'язково збігаються з цілями організації, а це значить, що вони не можуть бути ідеальними виконавцями її інтересів фірми, оскільки в них можуть проявлятися власні пріоритети;
- ✦ психологічний прояв цього впливає і на інших, що призводить до зміни сутності такого рішення.

Еволюційно поведінкові фінанси пройшли майже півстолітній етап свого становлення: від концептуально-засадничих наукових досліджень поведінки особи в прийнятті фінансових рішень 70-х років минулого століття [28; 29] до сучасного стану з урахуванням взаємопереплетінь: місця та мотиваційних прагнень конкретної людини; розвиткових національних інтересів та глобальних фінансово-економічних впливів і потрясінь [1–3; 5–7; 9; 12–15; 21; 23–25; 31]. Зокрема, на цьому шляху поряд з обґрунтуванням того, що не обов'язково раціональний процес прийняття фінансових рішень формує остаточні результати цих рішень, було виділено та згруповано фінансово-психологічні (поведінкові) ефекти (іраціональні прояви, тобто верховенство чуттєвих моментів у внутрішній логіці процесів) особи щодо прийняття рішень, які у своїй основі впливають на обсяги фондів грошових коштів, а з тим – і валового внутрішнього продукту (*табл. 2*).

Доцільно наголосити, що розглядувані в *табл. 2* ефекти й аномалії часто стають закономірностями в умовах ризику та невизначеності на фінансових ринках, проявляючи та формуючи квазіраціональність чи ірраціональність поведінки людей (інвесторів) та об'єктивніше проявляються через застосування базових підходів поведінкових фінансів (означене підтверджується не лише на теоретичному, а й на практичному рівні). У даному випадку можливо стверджувати, що квазіраціональність у прийнятті фінансового рішення не значить, що воно повністю відмінно від раціонально прийнятого на засадах прибутковості – тут на перший план виступає більше суб'єктивна оцінка ситуації з позиції конкретної особи (індивідуума), яка базується більше на її поведінкових уподобаннях, ніж на зважених розрахункових процедурах. Напевне саме в цьому полягає змістове доповнення теорії фінансів, якщо її розглядати з боку не лише науки, а й мистецтва, у якому задіюється вже психологія поведінки людини, що стратегіологічно чіткіше відображає ідеологію формування сучасного фінансового менеджменту.

ВИСНОВКИ

Поведінкові фінанси, використовуючи базові положення, методи та моделі класичних фінансів щодо раціональності дій індивідуума чи відповідних інституцій, орієнтуються на вичленення психології та регулювання вчинків осіб при прийнятті ними фінансових рішень з урахуванням стану їхньої емоційності та моральної стійкості. Зокрема, конкретизується ірраціональність поведінки платника податків на різних етапах державотворення з реальною можливістю впливу на соціально-економічний розвиток. Практично в умовах невизначеності індивідууми часто підпадають під зовнішній і внутрішній психологічний тиск, який знижує поріг раціональності мислення при прийнятті таких рішень, формуючи ірраціональність вчинків.

Поведінкові фінанси стають фундаментальним теоретико-фінансовим базисом сучасного світосприйняття та розвитку фінансових відносин, оскільки через них проходить інтеграція поведінкових і когнітивних психологічних теорій з традиційним (усталеним) підходом до фінансів, обумовлюючи потребу в обґрунтованому поясненні того, чому люди не враховують результатів раціонального аналізу наявної інформації, а приймають нерациональні фінансові рішення в конкретних ситуаціях. Однак не слід нехтувати і тим, що опоненти поведінкових фінансів, які виступають на засадах раціоналізму, стверджують: люди можуть через свої нерациональні, а з тим – систематичні помилки впливати на ціноутворення та прибуток, приводячи до ринкової неефективності. Водночас саме така ірраціональність поведінки з її синергетичною неефективністю (через надмірні прояви самовпевненості та необґрунтованого опти-

Ірраціональні прояви ефектів та аномалій в учасників фінансових ринків з позиції поведінкових фінансів

Ефект чи аномалія	Характерна внутрішня ірраціональність (сутність)
Ефект визначеності (конкретності)	Люди (інвестори) віддають перевагу меншому прибутку, але гарантованому на конкретному етапі діяльності, порівняно з тим, де наявний ризик його неотримання
Ефект ізоляції	Люди, спрощуючи вибір між різними перспективами, можуть ігнорувати їхні загальні риси, зосереджуючи увагу лише на відмінностях, що обумовлює різний вибір в однакових ситуаціях
Ефект інформаційного цунамі (ефект юрби)	Люди часто потрапляють під сторонній вплив навіть у простих (майже однозначних) випадках, коли вони точно знають, що джерело судження (інформації) належить до некомпетентних
Ефект капкана	Стосується інвестора, який вклав кошти, час, зусилля у справу, яка виявилася збитковою, але приймає рішення (за інерцією) продовжувати вкладати кошти в обраний проєкт, незважаючи на зміну ситуації з можливістю досягнення позитивного результату
Ефект компетентності	Люди схильні до більшого ризику в галузях, які їм знайомі (де вони більш компетентні), незалежно від того, як їхня професійність (компетентність) може вплинути на кінцевий результат
Ефект консервативності	Стимульовано-уповільнена зміна суб'єктами власних переконань (суджень) під впливом нової інформації щодо ситуації на фінансових ринках
Ефект подання (оформлення)	Полягає в достатньо відмінній поведінці (сприйнятті) людей стосовно однієї й тієї ж проблеми, якщо вона подається в різних (негативних чи позитивних) формулюваннях
Ефект діаметральної схильності	Характеризується наявністю специфічної тенденції в інвесторів: занадто довго тримати у своїх портфелях акції, які не приносять прибутку, але достатньо швидко продавати акції, які дають прибуток
Відраза до втрат	Негативні емоції людей, що пов'язані з конкретними втратами, набагато переважають аналогічні позитивні, що пов'язані з отриманням прибутку
Ілюзія контролю	Схильність до відчутно більшого ризику в ситуації, де, на власний погляд (уяву) людини, існує дієва можливість впливати на кінцевий результат
Ігнорування специфічних проявів (відхилень)	Неврахування проявів специфічних подій, які вступають у протиріччя з традиційними поглядами на конкретний ринковий об'єкт, обумовлюючи зміну їхньої ефективності
Нелінійність вподобання	Вважається, що зі зростанням сум виграшу чи програшу нівелюється значущість однакової за величиною різниці між цими сумами
Схильність до ідеалізації власних бажань	Проявляється у вирішенні ситуації через призму власних бажань і суджень, видавання бажаного за дійсне, що формує упереджено-суперечливий погляд на стан, а з ним – і помилковість прийнятих фінансових рішень

Джерело: складено на основі [1–3; 9; 12; 14; 21; 24; 31–33; 35].

мізму, мімікрії та шумового трейдингу) у критичних (стихійних) випадках призводить до виникнення «економічних бульбашок» та обвалів ринків, а значить, і до фінансових криз, які можуть мати глобальний характер.

Подальший розвиток емпірики поведінкових фінансів дозволить сформувати можливості для широкого використання їх підходів, які виходять за межі класичної фінансової теорії, та ефективно враховувати ірраціональну складову прийняття фінансових рішень, знижуючи тим самим ризики втрат, що відбиватиметься й у кількісній (податковій) домінівності державотворчого патріотизму нації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ващенко Т. В. Лисицина Е. В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития. *Финансовый менеджмент*. 2006. № 1. С. 89–98.
2. Горецкая В. А. Поведенческие финансы: использование теории перспектив в процессе принятия инвестиционных решений. *Российское предпринимательство*. 2013. Т. 14. № 13. С. 104–110.
3. Данилова Е. П., Муйдинов М. А. Финансовое поведение и поведенческие финансы: различия и сходства. *Вестник Тюменского государственного университета. Серия «Социально-экономические и правовые исследования»*. 2019. Т. 5. № 3. С. 82–97.

4. Закалюк А. П. Курс сучасної української кримінології: теорія і практика : у 3 кн. Кн. 1 : Теоретичні засади та історія української кримінологічної науки. Київ : Видавничий Дім «Ін Юре», 2007. 424 с.
5. Карпінський Б. А. Державотворчий патріотизм нації: податкова домінанта інвестиційного зростання : монографія. Львів : Колір ПРО, 2018. 480 с.
6. Карпінський Б. А. Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння : монографія. Львів : Логос, 2005. 496 с.
7. Карпінський Б. А. Концепція формування та розвитку державотворчого патріотизму нації з позиції податкової домінанти. Львів : ЛДФА, 2014. 12 с.
8. Карпінський Б. А., Шира Т. Б. Фінанси: термінологічний словник : навч. посіб. Київ : ВД «Професіонал», 2008. 608 с.
9. Кізима Т. О. Поведінкові фінанси як новий напрям досліджень сучасної фінансової науки. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2013. Вип. 9 (2). С. 175–179. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9\(2\)_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9(2)_35).
10. Кікалішвілі М. В. Девіантна поведінка: поняття та ознаки. *Вісник Академії адвокатури України*. 2011. № 3. С. 109–122.
11. Кікалішвілі М. В. Делінквентна поведінка: поняття, ознаки та детермінанти. *Юридична наука*. 2016. № 2. С. 177–190.
12. Ліпич М. А. Вплив поведінкових чинників на ціноутворення на фондовому ринку. *Моніторинг біржового ринку*. 2014. № 10. С. 21–25.
13. Магопєць О. А. Причини та форми девіантної поведінки платників податків. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2006. Вип. 10. Ч. 2. С. 160–165. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3413/3/Mag.pdf>
14. Малишенко К. А. Поведінкові фінанси та їх вплив на динаміку фондового ринку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 16. С. 57–60. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2014/14.pdf
15. Масютин А. А. Поведенческие финансы как новое направление финансовой теории. *Банковское дело*. 2014. № 12. С. 251–255.
16. Основи психології : підручник / за заг. ред. О. В. Киричука, В. А. Роменця. Київ : Либідь, 1995. 632 с.
17. Орбан-Лембрик Л. Соціальна поведінка як спосіб вияву активності особистості. *Соціальна психологія*. 2004. № 5. С. 12–19.
18. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2011. 495 с.
19. Ребер А. Большой толковый психологический словарь. Т. 1. (А–О). М.: АСТ, Вече, 2003. 591 с.
20. Твид Л. Психология финансов. М.: ИК «Аналитика», 2002. 376 с.
21. Терещенко О. О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів. *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 104–116.
22. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. М.: Ювента, 1999. 320 с.
23. Фінанси: курс для фінансистів : підручник / за ред. П. Ю. Буряка, О. Б. Жихор. Київ : Хай-Тек Прес, 2010. 528 с.
24. Baker H. K., Nofsinger J. R. Behavioral finance: Investors, Corporations, and Markets. Hoboken, New Jersey: JohnWiley & Sons, 2010. 768 p.
25. Daniel K., Hirshleifer D., Subrahmanyam A. Investor psychology and security market under – and overreactions. *Journal of Finance*. 1998. Vol. 53. No. 6. P. 39–85. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/0022-1082.00077>
26. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo-Bias. *The Journal of Economic Perspectives*. 1991. Vol. 5. No. 1. P. 193–206. URL: https://www.researchgate.net/profile/Richard_Thaler/publication/4730791_The_Endowment_Effect_Loss_Aversion_and_Status_Quo_Bias/links/09e4151030d3ea82e9000000/The-Endowment-Effect-Loss-Aversion-and-Status-Quo-Bias.pdf
27. Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Vol. 5. No. 4. P. 297–323.
28. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263–292. DOI: 10.2307/1914185.
29. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 1974. Vol. 185. Issue 4157. P. 1124–1131. DOI: 10.1126/science.185.4157.1124.
30. Tversky A., Kahneman D. The Framing of Decisions and Psychology of Choice. *Science*. 1981. Vol. 211. Issue 4481. P. 453–458. DOI: 10.1126/science.7455683.
31. Shefrin H. Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and The Psychology of Investing. New York : Oxford University Press, 2016. 478 p.
32. Shefrin H., Statman M. Explaining Investor Preference for Cash Dividends. *Journal of Financial Economics*. 1984. Vol. 13. Issue 2. P. 253–282. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90025-4)
33. Shefrin H. A Behavioral Approach to Asset Pricing. 2nd ed. Academic Press, 2008. 618 p.
34. Suryawanshi P. B., Jumle A. G. Comparison of behavioral finance and traditional finance: for investment decisions. *IRACST – International Journal of Commerce, Business and Management*. 2016. Vol. 5. No. 3. P. 81–85.
35. Thaler R. H. Advances in Behavioral Finance. New York : Russel Sage, 2003. 512 p.

REFERENCES

- Baker, H. K., and Nofsinger, J. R. *Behavioral finance: Investors, Corporations, and Markets*. Hoboken, New Jersey: JohnWiley & Sons, 2010.
- Daniel, K., Hirshleifer, D., and Subrahmanyam, A. "Investor psychology and security market under – and overreactions". *Journal of Finance*. 1998. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/0022-1082.00077>
- Danilova, Ye. P., and Muydinov, M. A. "Finansovoye povedeniye i povedencheskiye finansy: razlichiya i skhodstva" [Financial Behavior and Behavioral Finance: Differences and Similarities]. *Vestnik Tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya «Sotsialno-ekonomicheskoye i pravovyye issledovaniya»*, vol. 5, no. 3 (2019): 82-97.

- Festinger, L. *Teoriya kognitivnogo dissonansa* [Cognitive Dissonance Theory]. Moscow: Yuventa, 1999.
- Finansy: kurs dlia finansystiv* [Finance: A Course for Financiers]. Kyiv: Khai-Tek Pres, 2010.
- Goretskaya, V. A. "Povedencheskiye finansy: ispolzovaniye teorii perspektiv v protsesse prinyatiya investitsionnykh resheniy" [Behavioral Finance: Using Prospect Theory in Investment Decision Making]. *Rossiyskoye predprinimatelstvo*, vol. 14, no. 13 (2013): 104-110.
- Kahneman, D., and Tversky, A. "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica*, vol. 47, no. 2 (1979): 263-292.
DOI: 10.2307/1914185
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., and Thaler, R. H. "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias". *The Journal of Economic Perspectives*. 1991. https://www.researchgate.net/profile/Richard_Thaler/publication/4730791_The_Endowment_Effect_Loss_Aversion_and_Status_Quo_Bias/links/09e4151030d3ea82e9000000/The-Endowment-Effect-Loss-Aversion-and-Status-Quo-Bias.pdf
- Karpinskyi, B. A. *Derzhavotvorchiy patriotyzm natsii: podatkovaya dominanta investytsiynoho zrostantia* [State-building Patriotism of the Nation: the Tax Dominant of Investment Growth]. Lviv: Kolir PRO, 2018.
- Karpinskyi, B. A. *Kontsepsiia formuvannia ta rozvytku derzhavotvorchoho patriotyzmu natsii z pozytsii podatkovoi dominanty* [The Concept of Formation and Development of State-building Patriotism of the Nation from the Standpoint of the Tax Dominant]. Lviv: LDFA, 2014.
- Karpinskyi, B. A. *Zbalansovanist finansovoi systemy: metodolohiia, otsinka, porivniannia* [Balance of the Financial System: Methodology, Evaluation, Comparison]. Lviv: Lohos, 2005.
- Karpinskyi, B. A., and Shyra, T. B. *Finansy: terminolohichnyi slovnyk* [Finance: A Glossary]. Kyiv: VD «Profesional», 2008.
- Kikalishvili, M. V. "Delinkventna povedinka: poniattia, oznaky ta determinanty" [Delinquent Behavior: Concepts, Signs and Determinants]. *Yurydychna nauka*, no. 2 (2016): 177-190.
- Kikalishvili, M. V. "Deviantna povedinka: poniattia ta oznaky" [Deviant Behavior: Concepts and Signs]. *Visnyk Akademii advokatury Ukrainy*, no. 3 (2011): 109-122.
- Kizyma, T. O. "Povedinkovi finansy yak novyi napriam doslidzhen suchasnoi finansovoi nauky" [Behavioral Finance as a New Direction of Research in Modern Financial Science]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*. 2013. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9\(2\)_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2013_9(2)_35)
- Lipych, M. A. "Vplyv povedinkovykh chynnykiv na tsinoutvorennia na fondovomu rynku" [The Influence of the Behavioral Biases on the Asset Pricing in the Stock Market]. *Monitorynh birzhovoho rynku*, no. 10 (2014): 21-25.
- Mahopets, O. A. "Prychyny ta formy deviantnoi povedinky platnykiv podatkov" [Causes and Forms of Deviant Behavior of Taxpayers]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu*. 2006. <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3413/3/Mag.pdf>
- Malysenko, K. A. "Povedinkovi finansy ta yikh vplyv na dynamiku fondovoho rynku" [Behavioural Finance and Their Impact on the Stock Market Dynamics]. *Investyt-sii: praktyka ta dosvid*. 2014. http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2014/14.pdf
- Masyutin, A. A. "Povedencheskiye finansy kak novoye napravleniye finansovoy teorii" [Behavioral Finance as a New Direction in Financial Theory]. *Bankovskoye delo*, no. 12 (2014): 251-255.
- Orban-Lembryk, L. "Sotsialna povedinka yak sposib vyjavu aktyvnosti osobystosti" [Social Behavior as a Way of Expressing Personal Activity]. *Sotsialna psykholohiia*, no. 5 (2004): 12-19.
- Osnovy psykholohii* [Fundamentals of Psychology]. Kyiv: Lybid, 1995.
- Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, Ye. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Economic Dictionary]. Moscow: INFRA-M, 2011.
- Reber, A. *Bolshoye tolkovyye psikhologicheskyye slovar* [Big Explanatory Psychological Dictionary], vol. 1 (A-O). Moscow: AST, 2003.
- Shefrin, H. A. *Behavioral Approach to Asset Pricing*. Academic Press, 2008.
- Shefrin, H. *Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*. New York: Oxford University Press, 2016.
- Shefrin, H., and Statman, M. "Explaining Investor Preference for Cash Dividends". *Journal of Financial Economics*, vol. 13, no. 2 (1984): 253-282.
DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90025-4)
- Suryawanshi, P. B., and Jumle, A. G. "Comparison of behavioral finance and traditional finance: for investment decisions". *IRACST – International Journal of Commerce, Business and Management*, vol. 5, no. 3 (2016): 81-85.
- Tereshchenko, O. O. "Kontrolinh povedinky v kontsepsii bikheviorystychnykh finansiv" [Behavior Control in the Concept of Behavioral Finance]. *Finansy Ukrainy*, no. 10 (2011): 104-116.
- Thaler, R. H. *Advances in Behavioral Finance*. New York: Russell Sage, 2003.
- Tversky, A., and Kahneman, D. "Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty". *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 5, no. 4 (1992): 297-323.
- Tversky, A., and Kahneman, D. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases". *Science*, vol. 185, no. 4157 (1974): 1124-1131.
DOI: 10.1126/science.185.4157.1124
- Tversky, A., and Kahneman, D. "The Framing of Decisions and Psychology of Choice". *Science*, vol. 211, no. 4481 (1981): 453-458.
DOI: 10.1126/science.7455683
- Tvid, L. *Psikhologiya finansov* [The Psychology of Finance]. Moscow: IK «Analitika», 2002.
- Vashchenko, T. V. Lisitsina Ye. V. "Povedencheskiye finansy – novoye napravleniye finansovogo menedzhmenta. Istoriya vznikeniya i razvitiya" [Behavioral Finance is a New Direction in Financial Management. History of Origin and Development]. *Finansovyy menedzhment*, no. 1 (2006): 89-98.
- Zakaliuk, A. P. *Kurs suchasnoi ukrainskoi kryminolohii: teoriia i praktyka* [Course of Modern Ukrainian Criminology: Theory and Practice]. Book 1 : Teoretychni zasady ta istoriia ukrainskoi kryminolohichnoi nauky. Kyiv: Vydavnychi Dim «In Yure», 2007.