

Обґрунтування поведінкових закономірностей прийняття рішень суб'єктами фінансово-економічних відносин на регіональному рівні

Розглянуто основні теорії поведінкових фінансів. Представлено три моделі прийняття управлінських рішень суб'єктами фінансово-економічних відносин: класичну, поведінкову, ірраціональну. Розкрито особливості поведінкової моделі, фактори впливу на прийняття суб'єктом фінансово-економічних відносин ірраціонального рішення. Виділено найбільш поширені ефекти, які провокують ірраціональну поведінку суб'єктів регіональної економіки. Здійснено трансплювання поведінкового підходу на мезорівень, адже ірраціональна поведінка людей прослідковується на всіх рівнях управління, а поведінкові ефекти можна розглядати в контексті підприємства, громади, регіону як сукупності людей та як цілісного «організму». Побудовано модель прийняття ірраціонального управлінського рішення суб'єктом регіональної економіки. З'ясовано наслідки ірраціональних управлінських рішень суб'єктів регіональної економіки та запропоновано інструменти їх корегування.

Ключові слова: ірраціональне управлінське рішення, поведінкові фінанси, регіон, органи влади, фінансово-економічні відносини.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та підвищення ролі інформаційної складової розвитку суспільства забезпечити зростання конкурентоспроможності зможуть лише ті суб'єкти економіки, регіони, які вдаються до нетрадиційних способів розроблення рішень. Поведінкові фінанси – новітній напрям дослідження поведінки економічних суб'єктів, який розглядає людину не як раціонально мислячий суб'єкт, а як соціалізований організм, який приймає рішення під впливом сформованих у суспільстві стереотипів, упереджених думок, помилок під час аналізу інформації та емоцій. В умовах сьогодення поведінкова концепція фінансів є важливим інструментом дослідження, зокрема суб'єктів регіональної економіки. Прийняття суб'єктами регіональної економіки ірраціональних рішень часто негативно впливає на розвиток регіону, що потребує вивчення та розуміння психології прийняття управлінських рішень і здатності уникати найпоширеніших помилок.

Аналіз останніх досліджень. Суть поведінкових фінансів розкривається безпосередньо через фінансові відносини, які виникають між організаціями, юридичними та фізичними особами, а також безпосередньо між громадянами з приводу залучення, перерозподілу та інвестування фінансових ресурсів відповідно до потреб зацікавлених сторін. На думку фахівців, інвестиційна складова у формуванні фінансових інтересів, активів і пасивів учасників таких угод є домінуючою [5]. Саме цей сегмент найбільш досліджений зарубіжними та вітчизняними вченими, такими як Р. Талер [1], Д. Акерлоф, Р. Шиллер [2], Т. Кізима [3], С. Кузьмук [4], Н. Шаманська та О. Шаманська [5], В. Грецька-Миргородська [6], Т. Загвоздіна [7] та ін. Однак слід зауважити, що державна та регіональна влада все більш чітко позиціонує себе як активний або пасивний суб'єкт поведінкових фінансів, що особливо яскраво проявляється під час фінансових і соціально-економічних криз. З огляду на це, важливим є вивчення поведінкових фінансів на регіональному рівні, що дозволяє оцінити та прогнозувати фінансово-інвестиційну поведінку суб'єктів регіональної економіки (підприємницьких і фінансових структур), інвестиційні настрої домогосподарств, поведінку органів регіональної та місцевої влади під час прийняття важливих інвестиційних рішень

Обґрунтування поведінкових закономірностей прийняття рішень суб'єктами фінансово-економічних відносин на регіональному рівні

і формування місцевих бюджетів, поведінку підприємницького сектору економіки під впливом зміни податків тощо.

Метою статті є обґрунтування поведінкових закономірностей, притаманних процесу прийняття рішень суб'єктами фінансово-економічних відносин на регіональному рівні.

Основні результати дослідження. У сучасній економічній теорії виділяють три моделі прийняття управлінських рішень, що формуються за різних умов (визначеності, повної або часткової невизначеності): класичну, поведінкову, ірраціональну (рис. 1).

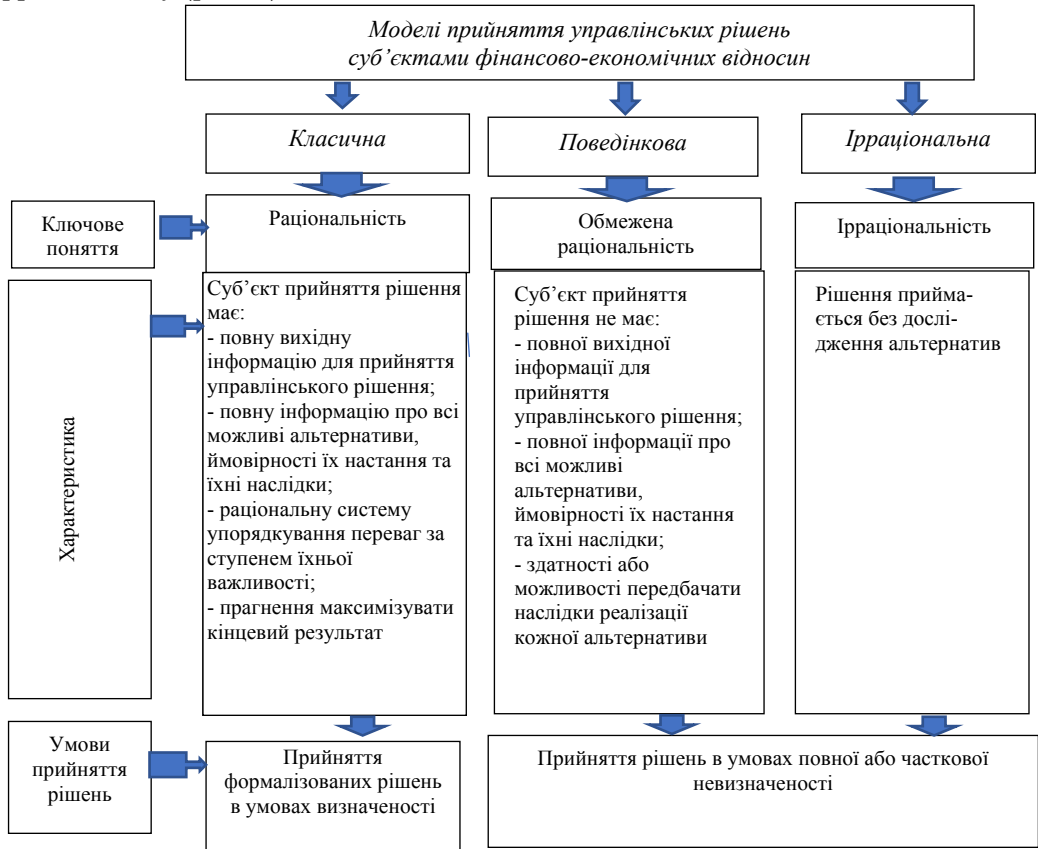


Рис. 1. Моделі прийняття управлінських рішень

Джерело: побудовано за [3; 8; 10].

Особливість поведінкової моделі полягає в тому, що суб'єкти фінансово-економічних відносин можуть поводити себе не раціонально, а інтуїтивно. Поведінкові фінанси враховують ірраціональну природу поведінки суб'єктів в умовах невизначеності і ризику під час прийняття управлінських рішень фінансово-інвестиційного характеру.

Завданням поведінкового підходу є визначення факторів, що впливають на поведінку людей, наслідків, які нею спричиняються, та, що найголовніше, інструментів, які можуть її корегувати.

Ключовою теорією поведінкових фінансів є теорія перспектив (prospect theory). Вона була розроблена в 1979 р. Д. Канеманом та Є. Тверські у роботі «Теорія перспектив: аналіз рішень, що приймаються в умовах ризику» і пояснює різні відхилення в прийнятті управлінських рішень під ризиком, використовуючи когнітивну психологію. Науковці стверджували, що в умовах ризику ухвалення рішень слід розглядати як вибір між перспективою й азартною грою. Рішення людей

стосовно майбутнього завжди характеризуються невизначеністю і є ризиковими. Перспективу, що її обирає особа, яка ухвалює рішення, також можна розглядати як азартну гру. А азартні ігри неминуче призводять до помилок [5]. Важливим постулатом теорії є те, що для економічних суб'єктів важливішим є уникнення збитків, а не отримання прибутків (ефект володіння).

Теорія перспектив розглядає дві стадії рішення: стадію редагування та стадію оцінювання. На стадії редагування ризикові ситуації спрощуються, коли використовуються різні евристики вибору. На стадії оцінювання ризиковані альтернативи оцінюються з використанням різних психологічних принципів. Д. Канеман та Е. Тверські вперше документально підтвердили прояв ірраціональних рішень людей як наслідок неправильного сприйняття та оброблення інформації.

Іншим лауреатом Нобелівської премії, М. Аллі, була розроблена «теорія ризиків і прийняття рішень» (парадокс Аллі). Парадокс теорії полягає в її суперечності теорії очікуваної корисності, яка показує, що люди не завжди приймають рішення, які відповідають їхнім потребам. Вони схильні приймати рішення, виходячи з того, що можуть отримати або втратити прямо зараз, а не в кінцевому результаті [6]. Люди схильні вибирати визначеність, а не ризик, навіть якщо більш ризиковий варіант ближчий до бажаного.

Отже, на прийняття суб'єктом ірраціонального управлінського рішення в умовах невизначеності діють певні фактори. Російські вчені Т. В. Ващенко та В. П. Лісіцина групують їх у дві групи [9]:

- фактори, що пов'язані з помилковим сприйняттям дійсності або неправильною оцінкою реальної ситуації – евристики (переоцінка наявної в суб'єкта інформації, ігнорування дійсно значущих фактів, вплив способу подання інформації тощо);
- емоційні фактори, закладені в людській природі, які впливають на поведінку людей (ефект відрази до втрат, ефект компетентності, ефект консерватизму, ефект визначеності та інші) [3].

Н. Шаманська та О. Шаманська поведінкові фактори під час прийняття управлінських рішень розділяють на три групи: евристики, відхилення, ефекти [5].

Суть евристики полягає в підсвідомому спрощенні складних для сприйняття та аналізу процесів і понять, що призводить до хибної оцінки ймовірностей, побудови суджень лише на основі наявних фактів, недостатньої пристосовуваності суб'єктів до змін зовнішніх умов (найбільш поширеним прикладом евристик є евристики «подібності», «наявності» та «якоря») [2]. Наприклад, евристики «подібності» проявляються в переоцінці вже наявної в суб'єкта інформації та ігноруванні дійсно значущих фактів, що призводить до хибної оцінки та наслідків; евристики «наявності» пов'язані зі способом подання інформації. Приймаючи рішення, часто не враховують найбільш імовірніший результат, коли отримав додаткову інформацію, наприклад рекламу, котра відволікає від початкового рішення; евристики «якоря» мають місце, коли суб'єкти занадто покладаються на первинні, базові, звичні для них цінності, що стають так званим «якорем», тобто відправною точкою для порівняння наступних подій.

Відхилення – це схильність свідомості індивідів до певних стійких процесів, які призводять до ірраціональних рішень. Н. Шаманська та О. Шаманська до відхилень, які є наслідками евристики «якоря», відносять відхилення пристосованості, відхилення через використання суб'єктивного вірогідного розподілення.

Згадані евристики та відхилення стають причиною появи низки ефектів, що пов'язані з емоційним станом людини: ефект натовпу, ефект володіння або відрази втрат, ефект консерватизму, ефект компетентності, ефект самовпевненості, ефект капкана, ефект дня тижня, ефект готівки, ефект інформаційного каскаду та багато інших [3; 5].

Закономірності, що характерні для поведінки учасника ринку капіталів, значною мірою можна використовувати для вивчення фінансових відносин на рівні організацій, підприємств, регіону. Серед найбільш поширених ефектів, які провокують ірраціональну поведінку суб'єктів регіональної економіки (підприємці, інвестори, органи влади, населення та ін.), слід виокремити такі:

- «ефект консерватизму» – проявляється в надто повільній зміні людиною власних переконань під впливом нової інформації. На рівні регіонального управління це проявляється в існуванні певних стереотипів щодо окремих об'єктів, процесів, управлінських практик тощо, які складно зламати. Зміна уявлень відбувається під впливом часу та двох-п'яти нових свідчень тієї ж спрямованості;
- «ефект натовпу» – пояснюється тим, що людина в групі поводить себе зовсім не так, ніж би вона діяла наодинці. Натовп володіє так званим колективним розумом, що перетворює людей на єдине ціле. Для членів групи властиво приносити власні інтереси в жертву колективним. Емпіричними дослідженнями доведено, що 35% людей, які знаходяться в групі, дотримуються думки більшості, навіть якщо вони її не поділяють. Проте ситуація може змінитись, якщо з'являється інший лідер з протилежним баченням ситуації, ймовірним є те, що 35% членів групи починають його підтримувати [7]. Ефект натовпу яскраво проявляється під дією валютних коливань, зростання цін, політичної агітації тощо;
- «ефект компетентності» – доводить, що інвестори схильні ризикувати там, де вважають себе компетентними, незалежно від того, чи зможуть їхні поінформованість і професіоналізм вплинути на результат;
- «ефект володіння або відразі до втрат». Суть цього ефекту полягає в тому, що негативні емоції людини, пов'язані з втратою доходу, є більшими, ніж позитивні емоції, що пов'язані з вигравшем. Іншими словами, втрачати важче, ніж вигравати. Це зумовлено тим, що людина цінить речі, якими вона володіє, більше, ніж ті, що їй не належать. Прикладом є переоцінювання підприємцями вартості власного бізнесу (беруть до уваги всі сили, вкладені в його створення і розвиток);
- «ефект визначеності» – надання переваги меншому за обсягом, проте більш гарантованому доходу порівняно з більшим за обсягом, однак менш імовірнісним доходом. Це означає, що інвестор надає перевагу подіям чи результатам, які точно відомі заздалегідь, а не результатам і подіям, які є просто ймовірними;
- «ефект самовпевненості» – проявляється в схильності людей завищувати оцінку своїх кваліфікаційних і професійних здібностей. Відповідно до соціологічних досліджень, 80% засновників нових компаній переконані, що саме їхні компанії мають найвищі шанси на успіх. Однак 61,5% нових компаній припиняють свою діяльність упродовж перших п'яти років, 79,6% – упродовж 10 років [7];
- ефект капкана» – ситуація, коли інвестор, вклавши гроші та затративши певні зусилля і час на якийсь проєкт, приймає рішення продовжувати робити це заради своїх первинних вкладень, хоча його перспективи суттєво погіршилися. Намагання надто довго тримати у своїх портфелях активи, які не приносять прибутку, і надто швидко продавати потенційно прибуткові активи також є характерним для інвесторів, особливо початківців. На рівні регіону це проявляється в зростанні частки нерентабельних підприємств.

Отже, розуміння психології прийняття фінансових рішень і здатність уникати найпоширеніших помилок, пов'язаних із цим процесом, є важливим завданням регіональної політики.

Евристичні правила якоріння, наявності, подібності враховуються в разі використання теорії підштовхування (Nudge theory, Р. Таллер, 2017) на практиці. Nudge-технологія спрямована на те, щоб підштовхнути людину приймати ті рішення, які відповідають передусім її інтересам, а вже потім – інтересам усіх інших зацікавлених сторін [1]. Ця теорія ґрунтується на лібертаріанському патерналізмі, який передбачає визнання законним (патерналізм) намагання архітекторів вибору (тих, хто «будує» поведінку, наприклад урядовців, керівників компаній) впливати на вчинки людей так, щоб не обмежити водночас їхню свободу в прийнятті рішень (лібертаріанський аспект), проте спрямовувати їхні дії у відповідному напрямі. Основними принципами архітектури (побудови) вибору є:

- пріоритетність «опції за замовчуванням»;

- очікування помилки від виборців;
- наявність зворотного зв'язку;
- зіставлення альтернативного варіанту та добробуту;
- структурування складного вибору;
- забезпечення дієвої системи стимулів [1].

Дискусійним упродовж довгого часу була можливість використання поведінкового підходу на макрорівні. Згодом Дж. Акерлофом і Р. Шиллером досліджено особливості людської поведінки, яка впливає на макроекономічні процеси. Щоб пояснити відсутність економічного зростання під впливом ірраціональності, ними було виділено п'ять ключових емоційних факторів («animal spirits») [2]:

- переконання, які є найважливішим фактором прийняття економічних рішень;
- прагнення до справедливості, емоційний імпульс, що змушує людей приймати рішення, які не відповідають їхнім економічним інтересам;
- корупція і недобросовісність, а також зростаюче усвідомлення цих явищ, що вносить свій внесок у рецесію, підсилюючи її негативний вплив;
- ігнорування наслідків інфляції. Учені наводять докази того, що, на противагу теорії монетаризму, багато працівників під впливом грошової ілюзії здатні відмовитися від підвищення зарплати (навіть якщо ціни ростуть), коли знають, що підприємство знаходиться в складній фінансовій ситуації, але вони здебільшого відмовляться від скорочення зарплати, навіть якщо економіка знаходиться в стані дефляції;
- повідомлення, що безпосередньо або опосередковано впливають на поведінку економічних суб'єктів [2; 11].

Місія державних структур, на думку Дж. Акерлофа та Р. Шиллера, має полягати у «створенні таких умов, за яких творчому потенціалу капіталізму не створюється перепон, але водночас нівелюються крайнощі, що породжуються ірраціональним початком – імпульсом людини».

Поведінковий підхід можна трансплювати на мезорівень, адже ірраціональна поведінка людей прослідковується на всіх рівнях управління, а поведінкові ефекти можна розглядати в контексті підприємства, громади, регіону як сукупності людей та як цілісного «організму».

В умовах невизначеності, асиметричності інформації суб'єкт не може об'єктивно оцінити ризики та перспективи, що призводить до прийняття ірраціональних рішень під впливом факторів помилкового сприйняття інформації, емоційно-психологічних факторів (рис. 2).

Наслідками ірраціональних рішень на рівні регіону є зниження дохідності та прибутковості роботи суб'єктів господарювання регіону, податкових і бюджетних надходжень регіону, експортно-імпортних надходжень, залучення інвестицій та інвестиційної привабливості, кредитоспроможності фінансових установ, доходів домогосподарств та ін.

Безумовно, що вивчення та розуміння психології прийняття управлінських рішень і здатність уникати найпоширеніших помилок є успіхом будь-яких фінансово-економічних проєктів. Тому важливим завданням є пошук механізмів та інструментів корегування процесу прийняття ірраціональних рішень.

Такі механізми мають сприяти, з одного боку, покращенню інформаційного забезпечення суб'єктів фінансово-економічних відносин, усуненню дефіциту та асиметричності інформації, застосуванню сучасних методик оброблення та оцінювання інформації, підвищенню цифрових компетенцій споживачів інформації, а з іншого – накопиченню поведінкової фінансової грамотності, що зменшить негативний вплив поведінкових упереджень і дозволить спрогнозувати нераціональні рішення, контролінг поведінки (прогноз та управління нею) тощо [12; 13].

Важливе місце серед інструментів корегування процесу прийняття ірраціональних рішень відводять поведінковому контролінгу, який спрямований на аналіз, прогнозування і контроль поведінки учасників фінансових відносин, а також на впровадження методичного інструментарію, що змушує агентів діяти та приймати рішення відповідно до визначених цільових орієнтирів. Служби

Обґрунтування поведінкових закономірностей прийняття рішень суб'єктами фінансово-економічних відносин на регіональному рівні

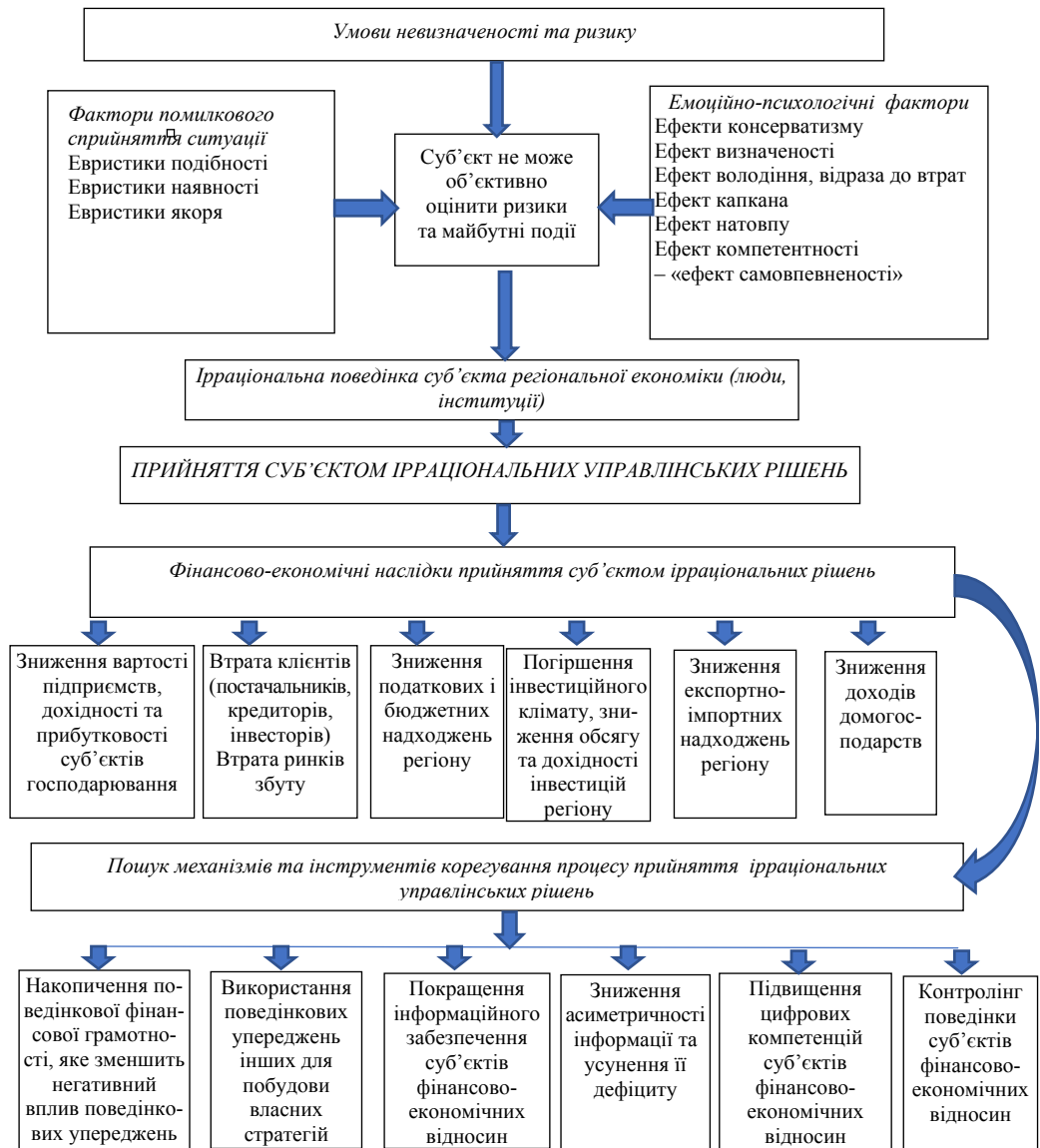


Рис. 2. Модель прийняття ірраціонального управлінського рішення суб'єктом регіональної економіки
Джерело: авторська розробка.

контролінгу аналізують процеси прийняття фінансових рішень для прогнозування поведінки менеджменту, персоналу, інвесторів та інших учасників фінансових відносин, урахувавши певні психологічні особливості поведінки індивідуумів. Контролінг поведінки потрібний для координації діяльності учасників фінансових відносин і попередження опортуністичної поведінки індивідуумів, відповідальних за прийняття рішень. Така поведінка окремих агентів спрямована на максимізацію власної вигоди, використовуючи інших, і пояснюється головно асиметричним розподілом інформації і конфліктом цілей, що зумовлений різними перевагами індивідуумів [14].

Інвесторам важливо використовувати поведінкові упередження інших учасників фінансово-економічних відносин для побудови власних інвестиційних стратегій, таких як:

- мінімізація ризику – відразу до крайніх рішень, тобто тенденція уникати екстремальних рішень;
- прийняття рішення «з чистого листа» – тобто прийняття рішення на основі абстрагування від попередніх успіхів чи невдач конкретного об'єкта (уникнення «помилки гравця» та «ілюзії кореляції»);
- критика результатів – максимальна об'єктивність і критичність у калькулюванні результуючого показника, тобто уникнення ситуації маніпулювання результатами;
- протидія натовпу – використання тенденції робити (або вірити в) речі, виходячи з того, що багато інших людей роблять це (тобто проявляють стадну поведінку) для прийняття кардинально протилежних рішень;
- абстрагування від професії – уникнення тенденції висловлювати необґрунтовану симпатію до певного об'єкта інвестування тільки тому, що потенційний інвестор знайомий з ним через професійні чи особистісні зацікавлення або діяльність цього об'єкта є дотичною до діяльності самого підприємства [4].

Зниження асиметричності інформації, переваги в інформаційному забезпеченні окремих суб'єктів фінансово-економічних відносин забезпечують їм додаткові доходи, однак зумовлюють конфлікт інтересів. Напрямами усунення асиметричності інформації, підвищення її достовірності та повноти мають стати: усунення штучно створеного дефіциту інформації та маніпуляцій з нею, підвищення цифрових компетенцій суб'єктів фінансово-економічних відносин, уніфікація вхідних даних незалежно від емоційного забарвлення повідомлень; вибір адекватних методик і показників вимірювання явищ і процесів і підвищення їх інформативності, виокремлення статистичних пріоритетів – ігнорування інформації щодо доступних приватних випадків на користь виключно статистичних даних у сфері зацікавлення тощо.

Висновки. Отже, поведінкова концепція фінансів є важливим інструментом дослідження суб'єктів регіональної економіки. Це зумовлено тим, що, по-перше, управління будь-яким об'єктом регіональної економіки здійснює людина з притаманним їй фактором суб'єктивізму. Навіть якщо суб'єкт прийняття рішення є професіоналом у своїй справі, йому притаманно припускатися помилок. По-друге, організація, підприємство, орган влади – це колектив, що складається з людей, причому ці люди мають абсолютно різні мотиви до дії. По-третє, з точки зору економічної системи загалом, регіон можна розглядати як цілісний «організм» і простежити його поведінку.

В умовах невизначеності та під впливом особистих характеристик суб'єкт регіональної економіки не може об'єктивно оцінити ризики та перспективи, що призводить до прийняття ірраціональних рішень, наслідками яких є зниження дохідності та прибутковості роботи суб'єктів господарювання регіону, податкових і бюджетних надходжень регіону, експортно-імпортних надходжень, залучення інвестицій та інвестиційної привабливості, кредитоспроможності фінансових установ, доходів домогосподарств. Вивчення та розуміння психології прийняття управлінських рішень і здатність уникати найпоширеніших помилок є успіхом будь-яких фінансово-економічних проектів. Тому важливим є завдання пошуку механізмів та інструментів корегування процесу прийняття ірраціональних рішень, воно потребує підвищення поведінкової фінансової грамотності, цифрових компетенцій суб'єктів фінансово-економічних відносин, усунення асиметричності інформації тощо.

Список використаних джерел

1. Талер Р. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. К.: Наш формат, 2017. 312 с.
2. Akerlof G. A., Shiller R. J. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 2009. URL: <https://press.princeton.edu/titles/8967.html>
3. Кізіма Т. О. Поведінкові фінанси, як новий напрям досліджень сучасної фінансової науки. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: зб. наук. пр. 2013. Вип. 9(2). С. 175-179.
4. Кузьмук С. Біхевіористичні фінанси: теоретична концептуалізація та закономірності використання в економіці: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01 / Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці, 2019.

5. Шаманська Н., Шаманська О. Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція. Світ фінансів, 2015. № 1. С. 173-184.
6. Грещка-Миргородська В. В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. Ефективна економіка. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349>
7. Загвоздина Т., Загвоздина Е. Поведенческие финансы как новое направление экономической науки. Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД» 30-31 березня 2013 р. Переяслав-Хмельницький, 2013. С. 49-51. URL: http://neasmo.org.ua/zbirnuk_final_03_2013.pdf
8. Орлів М. С. Підготовка і прийняття управлінських рішень. К.: НАДУ, 2013. 40 с.
9. Ващенко Т. В., Лисицина Е. В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития. Финансовый менеджмент. 2006. № 1. С. 89-98.
10. Тельнов А., Решмідлова С. Развитие поведенческой экономики у принятия экономических решений. Экономический вестник. Серия: Финансы, облік, оподаткування. 2020. Вип. 5. С. 160-170.
11. Белянин А. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания. Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5-25. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-1-5-25>
12. Стале ендегенне зростання регіонів України в умовах децентралізації: монографія / ред. І. З. Сторонянська. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2019. 501 с.
13. Адміністративно-територіальний устрій України: методологічні основи та практика реформування: монографія / наук. ред. В. С. Кравців. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2016. 264 с.
14. Терещенко О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів. Фінанси України. 2011. № 10. С. 104-116.

References

1. Taler, R. (2017). Poshtovkh. Yak dopomohty lyudyam zrobyty pravlynyy vybir [Push. How to help people make the right choice]. K.: Our format. [in Ukrainian].
2. Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2009). *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press. Retrieved from <https://press.princeton.edu/titles/8967.html>
3. Kizyma, T. O. (2013). Povedinkovi finansy, yak novyy napryam doslidzhen' suchasnoyi finansovoyi nauky [Behavioral finance as a new direction of research in modern financial science]. In Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu [Current problems of economic development of the region]: Vol. 9(2) (pp. 175-179). [in Ukrainian].
4. Kuzmuk, S. (2019). Bikheviorstychni finansy: teoretychna kontseptualizatsiya ta zakonirnosti vykorystannya v ekonomitsi [Behavioral finance: theoretical conceptualization and patterns of use in economics]. Ph.D. in Econ. Dissertation, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine. [in Ukrainian].
5. Shamanska, N., & Shamanska, O. (2015). Teoriya povedinkovykh finansiv: henezys ta evolyutsiya [Theory of behavioral finance: genesis and evolution]. Svit finansiv – World of Finance, 1, 173-184. [in Ukrainian].
6. Hretskya-Myrhorodska, V. V. (2018). Formuvannya sotsial'no-oriyentovanoyi ekonomiky: povedinkovi peredumovi analizu. [Formation of socially-oriented economy: behavioral preconditions of analysis]. Eftektivna ekonomika – Efficient economy, 5. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349> [in Ukrainian].
7. Zagvozhdina, T., & Zagvozhdina, E. (2013). Povedencheskiye finansy kak novoye napravleniye ekonomicheskoy nauki [Behavioral finance as a new direction of economic science]. In Materialy IX Mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi internet-konferentsiyi «Problemy ta perspektivy rozvytku nauky na pochatku tret'oho tysyacholittya u krayinakh SND» 30-31 bereznya 2013 r. [Proceedings of the IX International Scientific and Practical Internet Conference «Problems and Prospects for the Development of Science at the Beginning of the Third Millennium in the UIS Countries» on 2013, Mar 30-31]. Pereyaslav-Khmelnitskiy. (pp. 49-51). Retrieved from http://neasmo.org.ua/zbirnuk_final_03_2013.pdf [in Russian].
8. Orliv, M. S. (2013). Pidhotovka i pryunyattya upravlinskykh rishen [Preparation and decision-making]. Kyiv: NAPA. [in Ukrainian].
9. Vashchenko, T. V., & Lisitsina, Ye. V. (2006). Povedencheskiye finansy – novoye napravleniye finansovogo menedzhmenta. Istoriya vznikhoveniya i razvitiya [Behavioral finance is a new direction in financial management. History of origin and development]. Finansoviy menedzhment – Financial management, 1, 89-98. [in Russian].
10. Telnov, A., & Reshmilova, S. (2020). Rozvytok povedinkovoyi ekonomiky u pryunyatti ekonomichnykh rishen' [Development of behavioral economics in economic decision making]. Ekonomichnyy visnyk. Seriya: Finansy, obлік, opodatkovannya – Economic Bulletin. Series: Finance, accounting, taxation, 5, 160-170. [in Ukrainian].

11. Belyanin, A. (2018) Richard Thaler i povedencheskaya ekonomika: ot laboratornykh eksperimentov k praktike podtalkivaniya [Richard Thaler and behavioral economics: from laboratory experiments to nudge practice.] Voprosy ekonomiki – Economic issues, 1, 5-25. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-1-5-25> [in Russian].
12. Storonyanska, I. Z. (Ed.) (2019). Stale endohenne zrostannya rehioniv Ukrainy v umovakh detsentralizatsiyi [Sustainable endogenous growth of regions of Ukraine in the conditions of decentralization]. Lviv: Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine. [in Ukrainian].
13. Kravtsiv, V. S. (Ed.) (2016). Administratyvno-terytorial'nyy ustriy Ukrainy: metodolohichni osnovy ta praktyka reformuvannya [Administrative-territorial structure of Ukraine: methodological bases and practice of reforming]. Lviv: Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine. [in Ukrainian].
14. Tereshchenko, O. (2011). Kontrolinh povedinky v kontseptsiyi bikheviorystychnykh finansiv [Behavior control in the concept of behavioral finance]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 10, 104-116. [in Ukrainian].

Voznyak H. V., Benovska L. Ya. Substantiation of behavioral patterns of decision-making by financial and economic entities at the regional level.

Understanding the psychology of management decisions and the ability to avoid the most common mistakes is the success of any financial and economic projects is outlined. Under conditions of uncertainty and under the influence of personal characteristics, the economic entity cannot objectively assess the risks and prospects, which leads to irrational decisions. An important task is to find mechanisms and tools to adjust the process of irrational decision-making by regional economic actors. The purpose of the article is to substantiate the behavioral patterns inherent in the decision-making process of financial and economic entities at the regional level. The following methods were used for the study: abstract-logical, comparative analysis, graphical visualization. The article presents three models of management decisions by financial and economic entities: classical, behavioral, irrational. The peculiarities of the behavioral model and the factors influencing an entity's irrational decision-making are revealed. The most common effects that provoke irrational behavior of regional economic entities are highlighted. The behavioral approach has been transferred to the meso level because the irrational behavior of people can be traced at all levels of government, and behavioral effects can be considered in the context of the enterprise, community, region as a group of people and as a whole "organism". A model of irrational management decision-making by a regional economic entity is built. The consequences of irrational management decisions of regional economic entities are clarified and tools for their correction are proposed. Such tools should contribute to 1. improving the information support of financial and economic entities, eliminating the deficit and asymmetry of information, increasing the digital competencies of information consumers; 2. accumulation of behavioral financial literacy, which will reduce the negative impact of behavioral prejudices and allow to predict irrational decisions, controlling the behavior of financial and economic entities.

Keywords: irrational management decision, behavioral finance, region, authorities, financial economic relations.

Возняк Галина Василівна – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу регіональної фінансової політики ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України» (e-mail: gvoznyak@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2001-0516>).

Voznyak Halyna Vasylivna – Dr.Sci. (Econ.), Sen. Res., Leading Researcher of the Department of regional financial policy of the Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine.

Бенювська Лілія Ярославівна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу регіональної фінансової політики ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України» (e-mail: lbenovska11@gmail.com, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6987-5724>).

Benovska Liliya Yaroslavivna – Ph.D. (Econ.), Senior Researcher of the Department of regional financial policy of the Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine.

Дослідження виконано в межах проєкту НФДУ «Фінансові детермінанти забезпечення економічного зростання регіонів і територіальних громад на засадах поведінкової економіки» (реєстраційний номер 2020.02/0215).

Надійшло 04.01.2021 р.