

УДК 336.1(330.1)

JEL G02, B26, D03, D14

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-19

Скорик В.С.

здобувач вищої освіти
за освітньо-науковою програмою «доктор філософії»,
Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-2336-2634>

Vitalii Skoryk

Private Higher Educational Institution «European University»

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СФЕРІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

BEHAVIORAL ASPECTS OF DECISION-MAKING IN THE FIELD OF FINANCIAL SUPPORT OF SMALL BUSINESSES

Анотація. У статті ідентифіковано найбільш поширені у вітчизняній практиці поведінкових аспектів прийняття рішень у сфері фінансового забезпечення малого бізнесу. Обґрунтовано, що під час прийняття рішень, що пов'язані із фінансовим забезпеченням діяльності суб'єктів малого бізнесу, зокрема рішень з інвестування, фінансовий директор (менеджер) керується логікою, відповідно до якої, щоб провести фінансову оцінку доцільності інвестування, необхідно визначити всі фінансові параметри, пов'язані з інвестиціями, що дозволить визначити грошові потоки, що надходять, і грошові потоки, що виходять, а вже на основі цієї оцінки здійснюється прийняття управлінського рішення, яке формується під впливом низки поведінкових аспектів. Найбільш поширеними з яких нами ідентифіковано самовпевненість, оптимізм, схильність до ризику та наслідування. Розуміння цих аспектів дозволяє підприємцям зробити більш обґрунтовані та ефективні рішення, що сприяє стійкості та успішності їхнього бізнесу в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: малий бізнес, фінансові рішення, інвестиційні рішення, поведінкові аспекти, фінансове забезпечення.

Abstract. Introduction. The relevance of studying the behavioral aspects of small business financing in crisis conditions cannot be overestimated, because such conditions present entrepreneurs with many challenges and threats that can affect their financial decisions and strategies. During a crisis, small businesses face increased risk of bankruptcy, loss of profits and limited resources, so understanding the behavioral aspects can help entrepreneurs make more informed and effective decisions.

Purpose. The purpose of the article is to identify the most common behavioral aspects of decision-making in the field of small business financial support in domestic practice. **Methods.** The main methods used in the research were methods of empirical research, structuring and generalization. **Results.** When making investment decisions in the field of small business financing, various behavioral aspects such as self-confidence, optimism, risk appetite and imitation play an important role in shaping strategies and results. Self-confidence can drive entrepreneurs to take big, risky decisions, especially if they believe in their abilities and the possibility of success. However, it can also lead to ignoring possible threats and disadvantages of investment decisions. Optimism can help create a positive attitude and belief in future success, which can be useful for motivation and business development. However, excessive optimism can lead to underestimation of risks and overestimation of potential benefits, which can affect the validity of investment decisions. Risk appetite can be both a positive and a negative factor in making investment decisions. Entrepreneurs with a high-risk appetite may be more prone to large investments and innovative projects, which can lead to great success if successful. However, it can also lead to large losses in case of failure. Imitation can be an important aspect of investment decisions, as many entrepreneurs rely on the experience and success of others to make their own decisions. However, this may lead to an insufficient assessment of the specific circumstances and needs of one's own enterprise. **Conclusion.** Therefore, investment decisions in the field of financing small business activities depend largely on internal psychological factors, such as self-confidence, optimism, risk appetite and imitation. Understanding these aspects allows entrepreneurs to make more informed and effective decisions, which contributes to the sustainability and success of their business in the long term.

Keywords: small business, financial decisions, investment decisions, behavioral aspects, financial security.

Постановка проблеми. Малий бізнес вважається найважливішою рушійною силою економічного розвитку країн. Проте сьогодні суб'єкти малого бізнесу зіткнулися з багатьма фінансовими обмеженнями у зміцненні структури капіталу та обмеженим доступом до фінансового капіталу з надією скористатися можливостями зростання. Відповідно, недостатній внутрішній капітал в основному походить від власного капіталу. Малим і середнім підприємствам важко отримати доступ до зовнішнього капіталу (наприклад, кредитування від банків) або випустити акції, частково через низьку прибутковість та асиметричну інформацію, пов'язану з відносинами «кредитор-позичальник».

Складна політична та економічна ситуація, зумовлена військовою агресією російської федерації проти України, значною мірою змінила інвестиційні та фінансові рішення, що приймаються суб'єктами малого бізнесу. Відповідно, економічна криза, що розпочалась у 2022 році, викликала зниження темпів розвитку малого бізнесу і, таким чином, перешкоджала економіці в цілому через рушійну роль малого бізнесу у відновленні економічного середовища. Економічна криза підвищила певні бар'єри та витрати для доступу малого бізнесу до фінансових джерел порівняно з великими компаніями. Умови, в яких провадять діяльність суб'єкти бізнесу, змогли посилити слабкі сторони вну-

трішніх характеристик суб'єктів малого бізнесу, такі як труднощі з доступом до фінансового ринку, велика інформаційна асиметрія, високий рівень банкрутства та обмежені можливості для власників і керівників суб'єктів малого бізнесу диверсифікувати інтереси заради розвитку, джерел застав при запозиченнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на ці проблеми, з якими стикаються суб'єкти малого бізнесу, усвідомлення важливої ролі даних суб'єктів господарювання і поглиблене дослідження їх поведінки через фінансування та питання, пов'язані з інвестиціями, останнім часом є центральною проблемою досліджень і становлять науковий інтерес. Поведінкові аспекти прийняття фінансових рішень та загальна засади біхевіоризму досліджені в працях О.О. Драган [10], С.Г. Кузьмук [3–5], М.А. Ліпич [6], І.А. Ломачинська [10], В.М. Мельник [10], П.О. Нікіфоров [3; 7] та І.Д. Якушик [10].

Мета статті. Метою статті є ідентифікація найбільш поширених у вітчизняній практиці поведінкових аспектів прийняття рішень у сфері фінансового забезпечення малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти малого бізнесу здійснюють інвестиції у тому випадку, коли є можливість забезпечити значне зростання. Відповідно до теорії асиметрії інвестицій, неефективність фінансового ринку призводить до того, що підприємства відчувають різні ступені фінансових обмежень і, як наслідок, здійснюють неоднаковий рівень інвестицій. Оскільки криза пов'язана з меншими

шансами на розширення та більшими фінансовими обмеженнями, обидві теорії передбачають падіння інвестицій під час періоду фінансових потрясінь. Під час кризи шоки банківської пропозиції, пропозиції кредитів і попиту викликають значну невизначеність і спонукають підприємства скорочувати капітальні витрати на інвестиції. Як правило, всі ці ефекти будуть більш значимими для приватних підприємств.

Під час прийняття рішень, що пов'язані із фінансовим забезпеченням діяльності суб'єктів малого бізнесу, зокрема рішень з інвестування, фінансовий директор (менеджер) керується наступною логікою (рис. 1).

Щоб провести фінансову оцінку доцільності інвестування, необхідно визначити всі фінансові параметри, пов'язані з інвестиціями, що дозволить визначити грошові потоки, що надходять (наприклад, прогнози продажів), і грошові потоки, що виходять (наприклад, витрати, пов'язані з підготовкою, придбання обладнання тощо). Дані, необхідні для розрахунку цих грошових потоків, надходять із різних джерел і мають різний характер, наприклад технічні, екологічні, економічні та ринкові дані. Зібрані дані будуть класифіковані відповідно до їх характеру (доходи або витрати) і проаналізовані за допомогою методів вибору інвестицій, таких як NPV (чиста приведена вартість), IRR (внутрішня норма дохідності), ROI (повернення інвестицій), PI (індекс прибутковості), і період окупності (дисконтований чи недисконтований). Все це дає можливість суб'єкту малого бізнесу прийняти рішення про інвестування. Однак, при прийнятті рішень фінан-

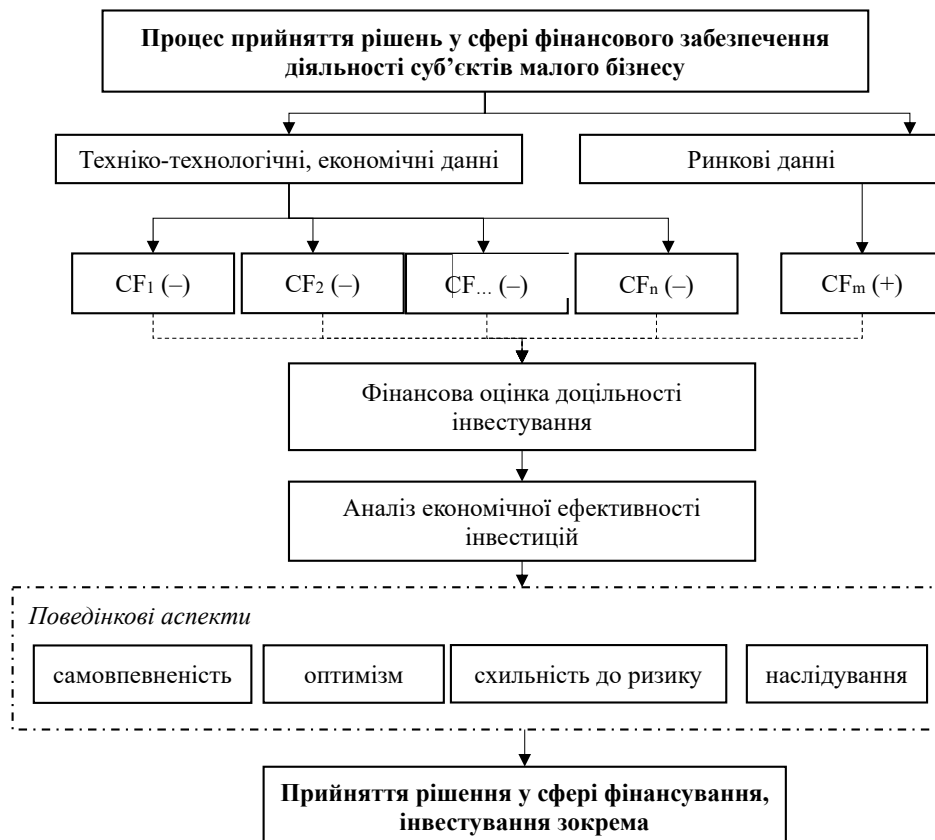


Рис. 1. Процес прийняття рішень у сфері фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, зокрема інвестування

Джерело: розроблено автором

совий директор (менеджер) схильний використовувати дуже інтуїтивні методи, такі як особиста інтуїція або період окупності, для прийняття інвестиційних рішень.

Перший поведінковий аспект пов'язаний з надмірним рівнем самовпевненості у прийнятті фінансових (інвестиційних) рішень.

Упередження надмірної самовпевненості означає схильність переоцінювати свої здібності, знання та здатність передбачати та контролювати майбутнє. Важливо розрізнити переоцінку точності знань і віри в те, що менеджер перевершує раніше прийняті рішення або реалізовані проекти, навіть за відсутності будь-яких засобів (еталонів) порівняння. Надмірну самовпевненість керівника можна визначити двома способами, які доповнюють один одного. По-перше, це переоцінка інформації, доступна для менеджера, тобто переконання, що менеджер має всю інформацію, необхідну для прийняття точних рішень, що відоме як «хибне калібрування» [9]. Керівник вважає, що він володіє всіма відповідними даними, не беручи до уваги межі своїх знань. По-друге, управлінська надмірна самовпевненість стосується переоцінки власних навичок лідера, відомого як «ефект кращого за середнього» [3]. Надмірно самовпевнені лідери вважають, що вони перевершують середніх з точки зору навичок і здібностей, що змушує їх йти на надмірний ризик і мінімізувати потенційні перешкоди. Така надмірна самовпевненість зазвичай спостерігається у бізнес-лідерів, оскільки їм часто доводиться виконувати такі ролі. Надто самовпевнені лідери переоцінюють свої знання, мінімізують ризики та перебільшують свою здатність контролювати події. На ефективному ринку наявність надмірної впевненості, яка проявляється в неправильному сприйнятті інвестиційних можливостей, впливає на інвестиційні рішення. Надмірна самовпевненість позитивно впливає на частоту та премію, але негативно впливає на фінансовий стан інвесторів.

Другим поведінковим аспектом є надмірний оптимізм. Надмірний оптимізм відноситься до позитивного, ідеалістичного погляду на майбутнє. Коли люди проєктують себе на майбутнє, вони схильні переоцінювати ймовірність позитивного досвіду, водночас недооцінюючи ризик зіткнутися з негативним. Надмірний оптимізм проявляється як перевага сприятливих перспектив [2]. Впровадження цього упередження в корпоративну площину. Як показала практика, «оптимістичні» менеджери схильні систематично переоцінювати ймовірність хорошої роботи компанії, водночас недооцінюючи ймовірність поганої роботи. Як наслідок, портфельні менеджери схильні переоцінювати свою здатність перевершити ринок, а також мають упереджену думку про свою минулу діяльність.

Оптимістично налаштовані менеджери схильні сприймати проекти свого бізнесу як більш прибуткові, ніж вони є насправді. Вони вважають, що зовнішні інвестори недооцінюють вартість проєктів. Як наслідок, оптимістичні менеджери більш схильні до інвестиційних проєктів через їх позитивне сприйняття потенціалу успіху проєктів. Оптимізм відіграє ключову роль у прийнятті менеджерами інвестиційних рішень. Коли менеджери налаштовані оптимістично, це означає, що вони вважають, що ринок недооцінює їхню компанію, що змушує їх призначати їй вищу цінність. Цей оптимістичний прогноз спонукає менеджерів

переоцінювати майбутні прибутки та грошові потоки, спонукаючи їх приймати потенційно більш ризиковані інвестиційні рішення або інвестувати більше в нові проекти.

Третій поведінковий аспект, наявність і схильність до ризику. Використовуючи теорію перспектив [9], можна визначити три різні категорії ризикованої поведінки серед лідерів:

- лідер, який не схильний до ризику, покладається на встановлені процедури, норми та стандарти, а також шукає натхнення в діях інших, коли приймає рішення. Він вважає за краще орієнтуватися на минулі практики та рішення, коли оцінює доступні варіанти;

- неусвідомлені ризиковані особи здійснюють дії з високою ймовірністю несприятливих результатів, не усвідомлюючи повністю потенційних ризиків і загроз. Така поведінка є наслідком їхнього зниження сприйняття ризику та пов'язаного з ним рівня загрози;

- керівник, який бере на себе ризик, з іншого боку, знаходиться під впливом очікування прибутків або втрат. Після невдачі він більш схильний вибрати найбільш ризикований варіант відшкодування втрат. І навпаки, після успіху він набуває впевненості у своїх здібностях приймати рішення, приписуючи успіх своїм навичкам, а не удачі. У результаті він може недооцінювати роль удачі в своїх минулих успіхах і продовжувати ризикувати, щоб зберегти свій уявний успіх.

Схильність до ризику – це поняття, яке виражає готовність взяти на себе зобов'язання щодо дій, результат яких є невизначеним, але які мають потенціал окупитися з лишком. Ця схильність зазвичай пов'язана з типовою підприємницькою поведінкою.

Загалом, особи, які не схильні до ризику, схильні переоцінювати ймовірність зазнати втрат через невизначений або непередбачуваний стратегічний вибір. Навпаки, ті, хто схильний ризикувати, дотримуються протилежного підходу, переоцінюючи шанси отримати значні прибутки. Іншими словами, уникнення ризику перетворюється на небажання з боку осіб, які приймають рішення, прийняти потенційні втрати.

Останній аспект, який дедалі частіше виявляє прояв у прийнятті фінансових рішень, – це наслідування. Економічні суб'єкти мають схильність одночасно приймати подібні рішення та наслідувати. Така поведінка часто є результатом добровільного чи несвідомого наслідування моделей, з якими вони прагнуть ідентифікувати себе, що відповідає процесу адаптації до групових норм [6]. Дослідження [10] показали, що наслідування може відбуватися всередині групи інвесторів, де транзакції здійснюються в одному напрямку, що відображає «стадний» менталітет [9]. Це означає взаємне наслідування в їхніх угодах. Основні джерела наслідування включають зовнішні доходи, корельовані ефекти та соціальні переваги. Зовнішні ефекти доходу виникають, коли дії кожного агента впливають на доходи інших агентів, спонукаючи їх до «стадної» поведінки, щоб підтримувати певну рівновагу. Корельовані ефекти стосуються того факту, що агенти поводяться подібним чином через загальні зовнішні обмеження, з якими вони стикаються. Соціальні переваги вказують на те, що особи, які приймають рішення, будь то агенти чи менеджери, приймають ті самі стратегічні рішення, що й їхні попередники, ігноруючи наявну інформацію та віддаючи перевагу тій, що вико-

ристовувалася першими. Це створює каскад, у якому рішення багаторазово відтворюються. Наслідкування з боку менеджерів малого бізнесу може спонукати їх до прийняття інвестиційних стратегій, схожих на ті, що застосовуються успішними колегами. Наприклад, якщо менеджер помічає, що конкурент досяг прибутку завдяки інвестиціям у певний проект, у нього може виникнути спокуса імітувати ці дії, щоб відтворити подібні результати. Це може призвести до необґрунтованих інвестиційних рішень. Хоча ці рішення можуть бути успішними, вони також можуть закінчитися провалом.

Висновки. Таким чином, при прийнятті інвестиційних рішень у сфері фінансування діяльності малого бізнесу різні поведінкові аспекти, такі як самовпевненість, оптимізм, схильність до ризику та наслідування, грають важливу роль у формуванні стратегій та результатів. Самовпевненість може спонукати підприємців до прийняття великих ризикованих рішень, особливо якщо вони вірять у свої здібності та можливість досягнення успіху. Однак, це також може призвести до ігнорування можливих загроз та недоліків інвестиційних рішень. Оптимізм може сприяти створенню позитивного настрою та віри у майбутній успіх, що може бути

корисним для мотивації та розвитку бізнесу. Проте, надмірний оптимізм може призвести до недооцінки ризиків та переоцінки потенційних вигод, що може вплинути на обґрунтованість інвестиційних рішень. Схильність до ризику може бути як позитивним, так і негативним чинником у прийнятті інвестиційних рішень. Підприємці, які мають високу схильність до ризику, можуть бути більш схильними до великих інвестицій та новаторських проектів, що може призвести до великого успіху у випадку успішної реалізації. Однак, це також може призвести до великих втрат у випадку невдачі. Наслідкування може бути важливим аспектом при прийнятті інвестиційних рішень, оскільки багато підприємців спираються на досвід та успіх інших, щоб зробити свої власні рішення. Проте, це може призвести до недостатньої оцінки конкретних обставин та потреб власного підприємства. Отже, інвестиційні рішення у сфері фінансування діяльності малого бізнесу в значній мірі залежать від внутрішніх психологічних факторів, таких як самовпевненість, оптимізм, схильність до ризику та наслідування. Розуміння цих аспектів дозволяє підприємцям зробити більш обґрунтовані та ефективні рішення, що сприяє стійкості та успішності їхнього бізнесу в довгостроковій перспективі.

Бібліографічний список:

1. Skoryk M.O., Tkachenko V.V., Marchenko O.I., Kucherenko V., Hmyrya V.P. Foreign experience of financial, credit and investment support of small business. *Науковий журнал «Вестник НАН РК»*. 2020. Vol. (4). Pp. 189–197.
2. Ватаманюк О.З. Рациональність поведінки людини в економічній науці: класичний та неокласичний підходи. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 11–25.
3. Кузьмук С.Г. Досвід практичного застосування біхевіористичної концепції у фінансах та особливості його використання в Україні / Сучасні тенденції інституціональних трансформацій фінансової системи України: кол. монографія / за заг. ред. П.О. Нікіфорова. Чернівці : Технодрук, 2018. С. 168–179.
4. Кузьмук С.Г. Оптимістичні упередження українських управлінців. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Ужгород : ДВНЗ «Ужгор. нац. ун-т». 2017. Вип. 15. С. 163–168.
5. Кузьмук С.Г. Прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності: поведінковий аспект. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. Одеса: Міжнар. гуманіт. ун-т. 2017. № 26. С. 88–91.
6. Ліпич М.А. Поведінкові фінанси: концептуалізація поняття. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. 2014. Т. 19. Вип. 3/4. С. 54–58.
7. Нікіфоров П.О. Місце моралі у теоретичній схемі поведінкових фінансів: постановка проблеми. *Економіка та суспільство*. 2023. Випуск 54. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2825/2745>
8. Скорик М.О., Прокопенко Н.С. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. *Економіка управління*. 2017. № 3(75). С. 109–114.
9. Галлер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. Київ : Наш формат, 2021. 464 с.
10. Титенко Л.В., Богдан С.В., Паянок Т.М., Параниця Н.В., Савченко А.М. Прикладний бізнес-аналіз та моделювання : підручник. Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. 474 с.
11. Мельник В.М., Якушик І.Д., Ломачинська І.А., Драган О.О. Формування фінансової поведінки домогосподарств в Україні: монографія. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. 212 с.

References:

1. Skoryk, M. O., Tkachenko, V. V., Marchenko, O. I., Kucherenko, V., Hmyrya, V. P. (2020). Foreign experience of financial, credit and investment support of small business. *Naukovyi zhurnal «Vestnyk NAN RK» – Scientific journal "Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan"*, Vol. (4). P. 189–197.
2. Vatamaniuk, O. Z. (2018). Rationalist povedinky liudyny v ekonomichnii nauzi: klasychnyi ta neoklasychnyi pidkhody [Rationality of human behavior in economic science: classical and neoclassical approaches]. *Ekonomichna teoriia ta parvo – Economic theory and law*. № 2 (33). P. 11–25. (in Ukrainian)
3. Kuzmuk, S. H. (2018). Dosvid praktychnoho zastosuvannya bikheviorystychnoi kontseptsii u finansakh ta osoblyvosti yoho vykorystannia v Ukraini [Experience of the practical application of the behavioral concept in finance and the peculiarities of its use in Ukraine]. *Suchasni tendentsii instytutsionalnykh transformatsii finansovoi systemy Ukrainy: kol. monohrafiia / za zah. red. P.O. Nikiforova. Chernivtsi: Tekhnodruk*, pp. 168–179. (in Ukrainian)
4. Kuzmuk, S.H. (2017). Optymistychni uperedzhennia ukrainskykh upravlintsiv [Optimistic prejudices of Ukrainian managers]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University. Series: International economic relations and the world economy*. Uzhhorod: DVNZ «Uzhhor. nats. un-t». Vol. 15. P. 163–168. (in Ukrainian)

5. Kuzmuk, S.H. (2017). Pryiniattia finansovykh rishen v umovakh nevyznachenosti: povedinkovy aspekt [Making financial decisions under conditions of uncertainty: a behavioral aspect]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. Odesa: Mizhnar. humanit. un-t – Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and management. Odesa: International humanitarian Univ.* Vol. 26. P. 88–91. (in Ukrainian)
6. Lypych, M.A. (2014). Povedinkovi finansy: kontseptualizatsiia poniattia [Behavioral finance: conceptualization of the concept]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnikova – Bulletin of ONU named after I.I. Mechnikova.* Vol. 19. P. 54–58. (in Ukrainian)
7. Nikiforov, P.O. (2023). Mistse morali u teoretychnii skhemi povedinkovykh finansiv: postanovka problem [The place of morality in the theoretical scheme of behavioral finance: statement of the problem]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society.* Vol. 54. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2825/2745> (in Ukrainian)
8. Skoryk, M.O., Prokopenko, N.S. (2017). Problemy finansovoho zabezpechennia rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Problems of financial support for the development of small entrepreneurship in Ukraine]. *Ekonomika upravlinnia – Economics of management.* Vol. 3(75). P. 109–114. (in Ukrainian)
9. Taller, R. (2021). Povedinkova ekonomika. Chomu liudy diut irratsionalno i yak otrymaty z tsoho vyhodu [Behavioral economics. Why people act irrationally and how to benefit from it]. Kyiv: Nash format, 464 p. (in Ukrainian)
10. Tytenko, L.V., Bohdan, S.V., Paianok, T.M., Paranytsia, N.V., Savchenko, A.M. (2023). Prykladnyi biznes-analiz ta modeliuвання: pidruchnyk [Applied business analysis and modeling: a textbook]. Ipin: Derzhavnyi podatkovyi universytet – State Tax University. 474 p. (in Ukrainian)
11. Melnyk V.M., Yakushyk I.D., Lomachynska I.A., Drahan O.O. (2014). Formuvannia finansovoi povedinky domohospodarstv v Ukraini: monohrafiia [Formation of financial behavior of households in Ukraine]. Kherson : Vydavnychy dim «Helvetyka», 212 p. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 30.04.2024