



ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ

Методичні рекомендації до вивчення курсу

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ

Методичні рекомендації до вивчення курсу



Чернівці
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
2023

УДК 336:330.16](072)

П 421

Друкується за ухвалою
Вченої ради економічного факультету
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
(Протокол № 9 від 15 березня 2023 року)

П 421 **Поведінкові фінанси: методичні рекомендації до вивчення курсу** / Уклад.: П.О. Нікіфоров, М.Г. Марич. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023 р. 48 с.

Методичні рекомендації до вивчення курсу «Поведінкові фінанси» призначені для студентів, які вивчають дисципліну «Поведінкові фінанси» та можуть бути використані як при проведенні аудиторних занять, так і для самостійної роботи студентів. Містять програму навчального курсу, тестові завдання, короткий термінологічний словник, рекомендовану літературу.

Розрахований для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 072 – «Фінанси, банківська справа та страхування», галузі знань 07 «Управління й адміністрування».

УДК 336:330.16](072)

© П.О. Нікіфоров, М.Г. Марич, 2023 р.

© Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2023 р.

ЗМІСТ

Передмова	4
Зміст навчальної дисципліни «Поведінкові фінанси».....	7
Тестові завдання.....	15
Короткий термінологічний словник.....	36
Рекомендована література	44

ПЕРЕДМОВА

Сучасна фінансова практика гостро ставить питання вивчення поведінки людей у сферах приватних і публічних фінансів, визначення тих чинників, які на неї впливають, наслідків, які нею спричиняються, та інструментів, які можуть таку поведінку коригувати. Учені, які досліджують поведінкові фінанси, намагаються розширити ступінь інформованості у цьому питанні в різних аспектах прийняття фінансових рішень.

Поведінкові фінанси вже завоювали своє місце в науці, проте як окрема навчальна дисципліна ще тільки торують свій шлях у вітчизняні вищі навчальні заклади. Але ж при підготовці фахівців-фінансистів проблематику поведінкових фінансів украй необхідно вивчати, причому цілісно, системно, з комплексним обґрунтуванням основних закономірностей та специфіки проявів поведінкових упереджень українських громадян, менеджерів, інвесторів, податкоплатників, державних службовців тощо під час прийняття фінансових рішень.

Навчальна дисципліна «Поведінкові фінанси» належить до групи обов'язкових освітніх компонентів циклу професійної підготовки здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Дана навчальна дисципліна дозволяє набути здобувачам вищої освіти компетенцій прийняття управлінських рішень в умовах ризиків і невизначеності на основі знань поведінкових упереджень економічних суб'єктів у процесі управління особистими, корпоративними та публічними фінансами.

Методичні рекомендації до вивчення даної дисципліни допоможуть студенту належно опрацювати всі теми курсу, сформувані професійно правильне розуміння проявів поведінкових упереджень, усвідомити необхідність і напрями модифікації впливу цих упереджень на прийняття оптимальних фінансових рішень. Маємо надію на те, що користувачі цих «Рекомендацій» не тільки усвідомлять та засвоять постулати поведінкових фінансів, але і зможуть їх практично застосовувати у діяльності фінансових установ для прогнозування нераціональної поведінки ринкових суб'єктів, формування успішних фінансових стратегій тощо.

Вивчення дисципліни «Поведінкові фінанси» сприяє формуванню здатності :

- приймати обґрунтовані рішення;
- діяти на основі етичних міркувань (мотивів);
- оцінювати дієвість наукового, аналітичного і методичного інструментарію для обґрунтування управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування;
- оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію;
- застосовувати міждисциплінарні підходи при розв'язанні складних задач і проблем у сфері фінансів, банківської справи та страхування;
- оцінювати вплив інституційних і соціально-психологічних аспектів поведінки для обґрунтування та прийняття управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування;
- ідентифікувати поведінкові упередження, які впливають на прийняття фінансових рішень та розробляти рекомендації щодо зменшення їхнього негативного впливу на формування оптимальної фінансової поведінки.

У результаті вивчення даного навчального курсу студент повинен:

- уміти використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності;

- знати на рівні новітніх досягнень основні концепції і методології наукового пізнання у сфері фінансів, банківської справи та страхування;

- здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності;

- вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності;

- обґрунтовувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування й оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;

- обґрунтовувати та приймати управлінські рішення у сфері фінансів, банківської справи та страхування з урахуванням інституційних і соціально-психологічних аспектів поведінки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПОСТУЛАТИ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ (ПОВЕДІНКОВИХ) ФІНАНСІВ

Тема 1. Роль людини в економічному розвитку суспільства та сучасна поведінкова економіка

Роль і місце людини в економіці. Інституціоналізм і поведінкова економіка. Неокласична теорія і раціональна людина. Соціальний статус людини. Економічна поведінка людини як проблема науки. Інституціональна теорія та поведінкова економіка. Основні ідеї поведінкової економіки та розуміння поведінкових упреджень.

Трансформація наукових поглядів на психологічне підґрунтя економічних рішень. Теоретична конструкція поведінкової економіки. Розподіл інформації як чинник нерациональної поведінки економічних суб'єктів.

Інформаційна економіка та поведінкова економіка. Інформаційні технології, обсяги інформації, інформаційна асиметричність. «Людина економічна», «людина соціальна», «людина інституціональна» – порівняння та співставлення.

Тема 2. Біхевіористична (поведінкова) концепція фінансів: теоретичні виміри

Загальні підходи й основний зміст біхевіористичної концепції фінансів. Ірраціональна природа поведінки людини. Соціально-психологічні фактори. Науково-практична цінність концепції поведінкових фінансів.

Теоретичний фундамент концепції біхевіористичних фінансів. Л. Фестінгер, Г. Саймон та інші американські психологи. Д. Канеман, Е. Тверські, «Теорія можливостей» та «Теорія перспектив» як фундаментальні праці теорії поведінкових фінансів. Вплив психоемоційних чинників на поведінку.

Прояви ірраціональності. Ефекти, парадокси, гіпотези, теорії, які пояснюють нераціональну поведінку суб'єктів при прийнятті фінансових рішень. Нейроекономіка та нейрофінанси.

Психологічні складові прийняття фінансових рішень. Евристика Канемана. Основні категорії евристики: доступність, якоріння, репрезентативність. Ризики, невизначеність і психоемоційні чинники. Обмежена раціональність, обмежений самоконтроль і соціальні впливи у трактуванні Р. Таллера. Три складові психологічних впливів на прийняття фінансових рішень: когнітивна, конативна й афективна.

Поведінкові зміни у прийнятті фінансових рішень. Зміна фінансової поведінки як процес, його основні етапи, Поведінкові упередження при зміні фінансової поведінки. Упередження, які сприяють та протидіють зміні фінансової поведінки.

Необхідність імплементації поведінкових фінансів у прийняття рішень економічними суб'єктами. Особисті, публічні та корпоративні рішення як сфери застосування концепції поведінкових фінансів.

Тема 3. Інформаційне середовище прийняття фінансових рішень і поведінкові упередження

Суперечності впливу інформації на економічних суб'єктів. Макроекономічне та політичне середовище. Якість соціально-ринкових інститутів суспільства. Сучасні інформаційні технології. Інформаційна асиметричність. Маніпуляції. Інформаційні війни. Інформаційне середовище і правила гри.

Цифровізація і мережева організація суспільної діяльності. Суперечності функціонування інформаційного суспільства. Ринки і державна влада у формуванні інформаційного середовища.

Поведінкові упередження та інформаційне середовище. Фінансова грамотність і фінансова культура. Специфічні національні характеристики населення та бізнесу в Україні.

Тема 4. Специфіка проявів поведінкових упереджень і біхевіористичні механізми прийняття фінансових рішень економічними суб'єктами

Специфіка вітчизняних умов прийняття фінансових рішень. Поведінкові упередження вітчизняних суб'єктів. Схильності українських громадян та підприємців. Сімейно-клановий бізнес. Національні особливості в отриманні освіти та працевлаштування: неформальні відносини. Глобалізація та новий тип мислення. Подолання національних стереотипів.

Модель прийняття фінансових рішень економічними суб'єктами України. Найпоширеніші поведінкові упередження: ілюзія контролю, ефект володіння, кордоцентризм, віктимність, ефект визначеності, евристика доступності, ефект консерватизму, ефект натовпу, ефект капкана, ефект якоря, ілюзія значимості та інші.

Прикладне використання поведінкових упереджень. Накопичення поведінкової фінансової грамотності. Прогнозування нераціональних рішень. Біхевіористичні консалтингові фірми. Модифікації впливу поведінкових упереджень бізнесу і населення для прийняття фінансових рішень.

РОЗДІЛ 2

КОНЦЕПЦІЯ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ У СФЕРАХ ОСОБИСТИХ, ПУБЛІЧНИХ І КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ: ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ

Тема 5. Особисті фінанси у фінансовій системі держави та специфіка прийняття рішень у базовій сфері поведінкових фінансів

Виокремлення особистих фінансів у складі фінансової системи держави. Роль людини, особистості в економіці та фінансах. Власні ресурси індивідуума і рішення щодо їх використання у суспільно-економічних процесах. Роль особистих фінансів в економіці країни. Кругообіг ресурсів. Особливості особистих фінансів, їх відмінність від публічних і корпоративних.

Поведінкові механізми управління особистими доходами, видатками та заощадженнями громадян. Прагматичний розрахунок. Усвідомлення заощаджень. Необ'єктивна інформація. Інтуїція, емоції. «Несприйняття витрат» – ключове поведінкове упередження у сфері особистих фінансів. Ефект асиметричної інформації та явище «стадного інстинкту». Напрямки управління особистими фінансами. Фінансова культура та добробут громадян. Планування доходів, витрат і бюджетів. Сімейна бухгалтерія та особистий фінансовий менеджмент. Контроль фінансового стану. Особисті заощадження та інвестиції.

Тема 6. Ключові проблеми поведінкових змін громадян України. Фінансова грамотність населення

Вектори управління фінансами громадян. Фінансова поведінка. Загальнодержавний, інституційний

та індивідуальний рівні впливу на фінанси громадян. Фінансова грамотність та фінансова освіта. Інститути фінансових посередників та захист прав споживачів фінансових послуг. Добробут та заощадження. Джерела вкладення коштів. Проблема довіри і «прихованих» фінансових ресурсів населення. Рівень фінансової культури населення.

Формування фінансових ресурсів громадян. Планування та бюджетування. Оптимізація структури витрат. Інструменти заощаджень. Оптимізація доходів. Максимізація частки пасивного доходу у структурі доходів. Мінімальна заробітна плата, соціальні стандарти, податкова політика. Індивідуальні баланси доходів і витрат громадян, домогосподарств. Резерви. Поведінкові механізми формування фінансів громадян, зміни у них і фінансова культура суспільства.

Інститут фінансового консультанта як фахова діяльність і професія. Об'єктивна необхідність появи фінансових консультантів. Основні послуги, які надають незалежні фінансові консультанти. Масштаби розвитку цієї професії у світі. Відмінності у діяльності фінансового посередника та незалежного фінансового консультанта. Проблеми формування та розвитку інституту фінансового консультанта в Україні.

Тема 7. Інтелектуальні засади біхевіоризму у публічних фінансах. Поведінкові моделі суб'єктів публічних фінансів у сферах оподаткування та бюджетного процесу

Теоретичні засади біхевіоризму у публічних фінансах. Компромiс між економічною ефективністю та соціальною справедливістю. Наука публічних фінансів та її міждисциплінарний характер. Екзистенціалізм і антропоцентризм як філософські коріння науки.

Суб'єктивістська теорія вартості та розуміння поведінки суб'єкта сфери публічних фінансів. Економіка і політика, держава і ринок у розумінні поведінкових упереджень суб'єктів публічних фінансів.

Роль поведінкових фінансів у системі взаємодії влади і суспільства. Ірраціональні чинники, поведінкові упередження. Психологічні та соціально-ментальні характеристики суб'єктів публічних фінансів. «Старе» і «нове» розуміння біхевіоризму у сфері публічних фінансів.

Поведінкові моделі людей на ринку і в політичному процесі. Політична демократія та сфера податково-бюджетного господарювання: точки дотику. Поведінкова рівність громадян на ринку в економіці та у політиці. Конкурентна рівновага інтересів громадян як виборців та споживачів суспільних благ і податкоплатників.

Поєднання публічно-демократичних і апаратно-бюрократичних процедур прийняття фінансових рішень. Поведінкова модель бюрократії (обрані політики та державні службовці) та «боротьба за ренту». Система утримань і противаг, взаємоурівнювальний розподіл повноважень і прав різних гілок і рівнів влади.

Правило більшості і раціональна структуризація соціально-політичних сил, суспільно прийнятний рівень оподаткування та бюджетного фінансування. Партійні коаліції, пакетне голосування, компроміси, угоди, лобіювання.

Біхевіористичні тлумачення поведінки суб'єктів оподаткування і бюджетного процесу. Ухилення від податків як модель поведінки. Суб'єктивно-психологічна мотивація поведінки платників, фінансова політика влади. Ірраціональні мотиви поведінки суб'єктів бюджетного процесу. «Фіскальний контракт», вигоди споживача суспільних благ і фінансовий тягар податкоплатника.

Мораль, політика та поведінкові зміни у сфері публічних фінансів. Природа людини і мораль. Морально-етичні засади діяльності у сфері економіки і фінансів. Моральні спроможності людини, моральний порядок у суспільстві. Ринок і мораль. Моральна держава. Моральність публічних фінансів.

Тема 8. Поведінкові фінанси у прийнятті рішень суб'єктами корпоративних фінансів та фінансових ринків

Підприємство як суб'єкт поведінкових фінансів. Поведінкові чинники та їх вплив на загально-економічному рівні, на рівні менеджменту і власників та на внутрішньофірмовому рівні. Макросередовище підприємства та його поведінка. Тінізація економіки, інфляція, інформатизаційні процеси у впливі на поведінку українських підприємств. Чинники нераціональної поведінки.

Чинники впливу на прийняття фінансових рішень суб'єктами господарювання України в межах біхевіоризму. Кон'юнктура ринку, багатопрофільність та закритість бізнесових структур. Пострадянський менеджмент, сімейно-клановий бізнес. Національні особливості поведінки менеджерів і власників бізнесу.

Поведінкові упередження вітчизняного бізнесу. Система відбору кадрів. Характерні ознаки сучасного українського бізнесмена. Ментально-фундаментальні установки. Недоліки пострадянського менеджменту. Необхідність трансформації бізнес-свідомості.

Модифікація впливу поведінкових упереджень українських підприємств. Прогнозування упереджень. Застосування знань з поведінкових фінансів у власних фінансових та інвестиційних стратегіях. Розуміння

поведінкових упереджень інших учасників фінансових відносин – ключ до власного фінансового успіху. Ірраціональність інвестора, ринкові стратегії підприємств та поведінкові інструменти управління активами.

Поведінкові фінанси в інвестиційних стратегіях підприємств. Вітчизняні підприємства на фондовому ринку. Нерозвиненість ринку, більші ризики та більші можливості. Найбільш вдалі для українських підприємств інвестиційні стратегії, які враховують протидію типовим поведінковим помилкам-упередженням.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Тема 1. Роль людини в економічному розвитку суспільства та сучасна поведінкова економіка

1. Неокласична теорія базувалась на припущенні про те, що:

- А) економічна поведінка людини частково прогнозована;
- Б) економічна поведінка людини абсолютно прогнозована;
- В) економічна поведінка людини не прогнозована;
- Г) людина не керується у своїй поведінці економічними законами та принципами.

2. Хто з економістів уперше довів, що економічна поведінка людини є особливою економічною проблемою та потребує детального дослідження?

- А) А. Сміт;
- Б) Д. Рікардо;
- В) А. Тюрго;
- Г) Т. Мен.

3. В основі поведінки економічної людини лежить:

- А) вигода;
- Б) егоїзм;
- В) раціональний вибір;
- Г) усі відповіді правильні.

4. Кінцевою метою економіки є:

- А) людина,
- Б) людські цінності,
- В) багатство і повнота людського життя
- Г) усі відповіді правильні.

5. Поведінкова економіка вважається:

- А) доповненням до класичної економічної теорії,
- Б) окремим, самостійним напрямом економічної науки;
- В) окремою гілкою науки в цілому;
- Г) жодної правильної відповіді.

6. До афективних чинників економічної поведінки відносять:

- А) емоції;
- Б) почуття;
- В) переживання;
- Г) усі відповіді правильні.

7. Чинники, пов'язані з використанням в економічній сфері методів і моделей штучного інтелекту, інтелектуальних інформаційних систем, належать до групи:

- А) афективних чинників;
- Б) конативних чинників;
- В) когнітивних чинників;
- Г) жодної правильної відповіді.

8. Головна ідея поведінкової економіки полягає у:

- А) фіксації всіх поведінкових упереджень;
- Б) можливості створити моделі, які б аналізували поведінкові упередження по окремої;
- В) можливості створити моделі, які б аналізували поведінкові упередження комплексно;
- Г) з'ясуванні причин певної поведінки суб'єкта економіки.

9. Економіка, в якій більша частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, обробки, зберігання і розповсюдження інформації та знань, і більше половини зайнятих беруть участь у цій діяльності, – це:

- А) інформаційна економіка;
- Б) аналітична економіка;
- В) поведінкова економіка;
- Г) біхевіористична економіка.

10. Основними ознаками людини економічної є її належність до:

- А) системи продуктивних сил;
- Б) відносин власності;
- В) відносин, пов'язаних з розподілом і використанням грошових коштів.
- Г) відповіді А та Б правильні.

Тема 2. Біхевіористична (поведінкова) концепція фінансів: теоретичні виміри

1. Біхевіористичні фінанси як напрям фінансової науки виникли на базі виявлення:

- А) соціальних факторів людської діяльності;
- Б) психологічних факторів людської діяльності;
- В) економічних факторів людської діяльності;
- Г) соціально-психологічних факторів людської діяльності.

2. Хто із науковців у 1957 році сформулював теорію когнітивного дисонансу?

- А) Г. Саймон;
- Б) Л. Фестінгер;
- В) М. Статман;
- Г) Р. Талер.

3. Серед основних категорій евристики Канеман і Тверські не виокремлюють:

- А) доступність;
- Б) якоріння;

- В) порівняння;
- Г) репрезентативність.

4. Яка із ситуацій підпадає під тлумачення «ефект розміщення»?

- А) коли розповсюджена практика купівлі страхових полісів чи лотерейних білетів, середні витрати по придбанню яких перевищують доходи;
- Б) коли існує бажання утримати у себе цінні папери, які знецінюються, та продати ті, вартість яких зростає;
- В) коли еластичність зростання ціни вища, ніж її зменшення на ту ж саму величину;
- Г) ігнорування новин про очікування несприятливих змін.

5. Яка із ситуацій підпадає під тлумачення ефект розміщення (диспозиції)?

- А) коли розповсюджена практика купівлі страхових полісів чи лотерейних білетів, середні витрати по придбанню яких перевищують доходи;
- Б) коли існує бажання утримати у себе цінні папери, які знецінюються, та продати ті, вартість яких зростає;
- В) коли еластичність зростання ціни вища, ніж її зменшення на ту ж саму величину;
- Г) ігнорування новин про очікування несприятливих змін.

6. Яке із нижчеперерахованих тверджень стосовно процесу прийняття рішень неправильне?

- А) суб'єкти прийняття фінансових рішень часто формують недоліки, які, як правило, багатогранні, відкриті до змін і часто створюються у самому процесі прийняття рішень;
- Б) суб'єкти прийняття рішень намагаються бути задоволеними власним становищем (відчувати фінансовий комфорт), а не щось оптимізувати;
- В) суб'єкти прийняття рішень є адаптивними у тому

розумінні, що характер рішення та середовища, в межах якого воно реалізується, впливає на сам процес прийняття рішення;

Г) суб'єкти прийняття рішень психологічно схильні до включення впливу емоцій у процес прийняття рішень.

7. Маніпуляція результатами спостереження для підтвердження очікувань належить до такого поведінкового упередження суб'єктів пропозиції на фінансовому ринку:

- А) ефект соціальної бажаності;
- Б) про-інноваційне упередження;
- В) ефект реакційного знецінення;
- Г) ефект очікувань.

8. Надмірний оптимізм щодо інновації або винаходу, та водночас неусвідомлення негативних їх сторін належить до такого поведінкового упередження суб'єктів пропозиції на фінансовому ринку:

- А) ефект соціальної бажаності;
- Б) про-інноваційне упередження;
- В) ефект реакційного знецінення;
- Г) ефект очікувань.

9. Яке із нижчеперерахованих упереджень належить до поведінкового упередження суб'єктів попиту на фінансовому ринку?

- А) ефект реакційного знецінення;
- Б) ефект очікувань;
- В) ефект натовпу;
- Г) ефект соціальної бажаності.

10. Яке із нижчеперерахованих упереджень належить до поведінкового упередження суб'єктів пропозиції на фінансовому ринку?

- А) інформаційне упередження;
- Б) ефект ухилення від втрат;
- В) упередження виживання;
- Г) проінноваційне упередження.

Тема 3. Інформаційне середовище прийняття фінансових рішень і поведінкові упередження

1. До чинників впливу на середовище прийняття фінансових рішень належить:

- А) політична нестабільність;
- Б) тінізація економіки;
- В) нерозвиненість ринкових інститутів;
- Г) усі відповіді правильні.

2. Ситуація, коли має місце нерівномірний розподіл інформації про товар або послуги між покупцем і продавцем, – це:

- А) інформаційна війна;
- Б) інформаційна асиметричність;
- В) інформатизаційний процес;
- Г) інформаційна технологія.

3. Специфічна суть фінансових ринків полягає у:

- А) складності визначення справедливої вартості активів та універсальній спекулятивній природі цього ринку;
- Б) складності визначення залишкової вартості активів та універсальній спекулятивній природі цього ринку;
- В) простоті визначення справедливої вартості активів та універсальній спекулятивній природі цього ринку;

Г) простоті визначення залишкової її вартості активів та універсальній спекулятивній природі цього ринку;

4. Що НЕ належить до дестабілізаційних чинників фінансових ринків?

- А) маніпуляції з інформацією;
- Б) інформаційна асиметричність;
- В) нестача достовірних даних;
- Г) зростання обсягів виробництва.

5. Яка із нижчеперерахованих суперечностей у розбудові сучасного інформаційного суспільства характеризує різницю у доступі до благ цифровізації різних економічних суб'єктів і створює умови для отримання лідерами додаткових доходів?

- А) цифровий розрив;
- Б) інформаційні війни;
- В) маніпулятивний вплив на поведінку;
- Г) двоїстий характер впливу на економіку і суспільство.

6. Переваги інформаційних процесів нівелюються у діяльності населення, бізнесу держави у більшій мірі:

- А) в особистих фінансах;
- Б) на товарних ринках;
- В) у сфері публічних фінансів;
- Г) на фінансових ринках.

7. Когнітивне перекручення форми інформації, яке впливає на сприйняття її людиною, – це:

- А) парадокс Алле;
- Б) ефект натовпу;
- В) ефект фрейму,
- Г) ілюзія підтвердження.

8. Психологічна евристика, відповідно до якої люди починають з неявно запропонованого їм орієнтиру («якоря») та коригують його до досягнення своєї оцінки, – це:

- А) ефект капкану;
- Б) парадокс Алле;
- В) евристика якоря;
- Г) теорія перспектив.

9. Економічна теорія, що описує поведінку індивіда в умовах невизначеності та, як люди вибирають між альтернативами, – це:

- А) ефект фреймінгу;
- Б) парадокс Еллаберга;
- В) евристика якоря;
- Г) теорія перспектив.

10. Український бізнес щороку створює _____ нових підприємств:

- А) 10 - 15%;
- Б) 7 - 9 %;
- В) 3 - 5%;
- Г) 1 - 2%.

Тема 4. Специфіка проявів поведінкових упереджень і біхевіористичні механізми прийняття фінансових рішень економічними суб'єктами

1. Яка система відбору кадрів переважає у бізнесі України?

- А) на першому місці – відповідність претендента вимогам за критеріями інтелекту, на другому – «корисні» знайомства;
- Б) лише відповідність претендента вимогам за критеріями

інтелекту, професійних знань та особистісних характеристик;

В) лише «корисні» знайомства;

Г) на першому місці – «корисні» знайомства, на другому - відповідність претендента вимогам за критеріями інтелекту.

2. Новий тип мислення людей і менеджменту підприємств передбачає:

А) наслідування глобальних цінностей та орієнтирів;

Б) домінування глобальних цінностей та орієнтирів над місцевими;

В) домінування місцевих цінностей та орієнтирів над глобальними;

Г) відповіді А та Б правильні.

3. Мотиви відкритості українського населення та бізнес-менеджменту до нового передбачають:

А) бажання мати «вищий» соціальний статус;

Б) інтенсифікація виробництва;

В) активізація інноваційної діяльності;

Г) усі відповіді правильні.

4. Українцям притаманні у поведінці такі специфічні установки:

А) перевага індивідуального над колективним;

Б) превалювання почуттів над розумом;

В) превалювання емоційного над раціональним;

Г) всі відповіді правильні.

5. Який із нижчеперелічених елементів належить до такого критерію бізнес-свідомості як виживання?

А) гроші;

- Б) бізнес-активи;
- В) капітал;
- Г) знання.

6. Який із нижчеперелічених елементів надлежить до такого критерію бізнес- свідомості як відтворення?

- А) персонал;
- Б) дані;
- В) інформація;
- Г) інтелект.

7. Як називається поведінкове упередження, відповідно до якого ліпше отримати менший дохід, але так, щоб отримати хоч щось?

- А) ілюзія значимості;
- Б) ефект визначеності;
- В) евристика доступності;
- Г) ефект надреакції.

8. Як називається поведінкове упередження, що передбачає звертання уваги саме на ту інформацію, яка підтверджує раніше сформовану власну думку?

- А) ілюзія значимості;
- Б) ефект визначеності;
- В) евристика доступності;
- Г) жодної правильної відповіді.

9. До стратегій, націлених на протидію афективним і когнітивним упередженням українських інвесторів при прийнятті фінансових рішень, НЕ належить:

- А) протидія натовпу,
- Б) протидія ілюзії значимості;
- В) зосередження на альтернативних варіантах,
- Г) абстрагування від професії.

10. Яка із компаній належить до біхевіористичних консалтингових компаній?

- А) Cabot Research;
- Б) Financial DNA;
- В) DeltaWeb Consulting;
- Г) відповіді А та Б правильні.

Тема 5. Особисті фінанси у фінансовій системі держави та специфіка прийняття рішень у базовій сфері поведінкових фінансів

1. Найважливішим суб'єктом сфери (відносин) розподілу та перерозподілу ВВП є:

- А) держава;
- Б) населення;
- В) бізнес;
- Г) міжнародні фінансові організації.

2. Який податок громадяни сплачують при покупці товарів чи послуг?

- А) ПДВ;
- Б) ПДФО;
- В) податок на прибуток підприємств;
- Г) військовий збір.

3. Який податок громадяни сплачують з доходів?

- А) ПДВ;
- Б) ПДФО;
- В) акцизний податок;
- Г) плату за землю.

4. До складових фінансової системи країни належать:

- А) особисті фінанси;
- Б) корпоративні фінанси;

- В) публічні фінанси;
- Г) усі відповіді правильні.

5. Економіка вважається тим більш розвинутою...

- А) чим більше заощаджень населення забезпечують основний обсяг інвестицій;
- Б) чим більше інвестицій спонукають населення до заощаджень;
- В) при рівності обсягу заощаджень та інвестицій у економіці;
- Г) процеси заощаджень та інвестицій не пов'язані між собою.

6. Здатність громадян на індивідуальному рівні управляти власними коштами, приймати ефективні коротко- та довгострокові фінансові рішення, – це:

- А) фінансовий менеджмент особистості;
- Б) управління фінансовими потоками;
- В) фінансова культура;
- Г) фінансовий план.

7. Визначення інструментів, за допомогою яких можна відстежити власну фінансову діяльність, робити прогнози на майбутнє, набувати досвіду фінансових операцій та вчитись оптимізувати власні грошові потоки, – це:

- А) фінансовий менеджмент особистості;
- Б) управління фінансовими потоками;
- В) фінансова культура;
- Г) фінансовий план.

8. Індивід почувається щасливо, цілком задовольнивши свої потреби не лише за рахунок грошових коштів, а й інших морально-етичних чи психоемоційних чинників згідно з:

- А) біхевіористською теорією;
- Б) класичною економічною теорією;
- В) кейнсіанством;
- Г) жодної правильної відповіді.

9. Стан, коли людина підпорядковується тому, що є в суспільстві або групі людей, втрачаючи при цьому індивідуальність і беззастережно приймаючи загальні правила, – це:

- А) ефект асиметричної інформації;
- Б) ілюзорний оптимізм;
- В) стадний інстинкт;
- Г) несприйняття витрат.

10. Ситуація, коли має місце нерівномірний розподіл інформації про товар або послуги між покупцем і продавцем, – це:

- А) ефект асиметричної інформації;
- Б) ілюзорний оптимізм;
- В) стадний інстинкт;
- Г) несприйняття витрат.

Тема 6. Ключові проблеми поведінкових змін громадян України. Фінансова грамотність населення

1. Загальнодержавний вектор управління фінансами населення за кордоном передбачає:

- А) регулювання розподільчих процесів державою (урядом), законодавче забезпечення прав і свобод населення в усіх сферах соціальної та економічної діяльності;
- Б) втручання у процес формування добробуту своїх громадян через систему оподаткування, встановлення мінімального рівня заробітної плати;

В) вплив на прийняття рішень населенням щодо використання власних заощаджень і трансформації їх в інвестиції;

Г) відповіді А та Б правильні.

2. Інституційний вектор управління фінансами населення за кордоном передбачає:

А) регулювання розподільчих процесів державою (урядом), законодавче забезпечення прав і свобод населення в усіх сферах соціальної та економічної діяльності;

Б) вплив на прийняття рішень населенням щодо використання власних заощаджень і трансформації їх в інвестиції;

В) прийняття економічних і соціальних рішень окремими індивідами у процесі життєдіяльності задля зміцнення власного добробуту;

Г) відповіді А і Б правильні.

3. Індивідуальний вектор управління фінансами населення за кордоном передбачає:

А) регулювання розподільчих процесів державою (урядом), законодавче забезпечення прав і свобод населення у всіх сферах соціальної та економічної діяльності;

Б) вплив на прийняття рішень населенням щодо використання власних заощаджень та трансформації їх в інвестиції;

В) прийняття економічних і соціальних рішень окремими індивідами у процесі життєдіяльності задля зміцнення власного добробуту;

Г) відповіді Б та В правильні.

4. До головних напрямків сфери надання фінансових послуг належить:

- А) освіта незалежних фінансових консультантів;
- Б) зростання фінансової грамотності населення;
- В) консалтинг у сфері формування сучасних технологій роздрібно-фінансового обслуговування;
- Г) усі відповіді правильні.

5. Ціна на працю формується, зазвичай:

- А) підприємствами на основі рівня прибутковості;
- Б) підприємствами на основі пропозиції робочої сили;
- В) домогосподарствами на основі рівня прибутковості;
- Г) підприємствами на основі рівня прибутковості та пропозиції робочої сили.

6. Що найбільше впливає на методи екстенсивного збільшення доходу?

- А) держава;
- Б) економічна політика держави;
- В) неформальні інституції;
- Г) відповіді А та Б правильні.

7. На базі складання та ведення індивідуального балансу доходів і витрат можна економити до:

- А) 10% від власних витрат громадянина;
- Б) 20% від власних витрат громадянина;
- В) 10% від власних витрат підприємства;
- Г) 20% від власних витрат підприємства.

8. Паритетне балансування доходів і витрат свідчить про:

- А) покриття власних витрат отримуваними доходами;
- Б) збільшення фінансової стійкості та примноження багатства;

- В) зменшення фінансових чи майнових активів;
- Г) жодної правильної відповіді.

9. Що НЕ належить до визначальних правил поведінки при прийнятті фінансових рішень?

- А) постійна диверсифікація активів;
- Б) максимізація заборгованості;
- В) ведення активного фінансового життя;
- Г) незмішування бізнесового капіталу й особистого бюджету.

10. Процес аналізу ситуації та складання плану діяльності, пов'язаної з доходами та витратами, спрямованої на досягнення певних фінансових цілей, – це:

- А) фінансове бюджетування;
- Б) фінансове планування;
- В) фінансовий аналіз;
- Г) управління фінансами.

Тема 7. Інтелектуальні засади біхевіоризму у публічних фінансах. Поведінкові моделі суб'єктів публічних фінансів у сферах оподаткування та бюджетного процесу

1. Історія розвитку науки публічних фінансів свідчить, що біля її витоків знаходяться ідеї та методи, які були сформовані:

- А) філософією,
- Б) політичною економією,
- В) теорією держави,
- Г) усі відповіді правильні.

2. Філософія екзистенціалізму ставить у центр аналізу:

- А) людину;
- Б) державу;
- В) суб'єкти господарювання;
- Г) фінансову систему.

3. Біхевіористична концепція робить акцент на тому, що:

- А) державна бюрократія повинна якомога більше бути замінена власним інтересом;
- Б) державна бюрократія повинна якомога більше бути замінена творчістю сукупності індивідуумів;
- В) у сфері політики саме держава повинна забезпечувати права і свободи;
- Г) усі відповіді правильні.

4. Що НЕ входить у предмет поведінкових фінансів?

- А) Світоглядні особливості,
- Б) державна бюрократія;
- В) стереотипи мислення,
- Г) мотивація.

5. Хто є автором тези «дай мені те, що мені потрібно, і ти отримаєш те, що необхідно тобі...»?

- А) Ентоні Даунс;
- Б) Девід Рікардо;
- В) Адам Сміт;
- Г) Джеймс Б'юкенен.

6. Сучасним розвиненим демократичним країнам притаманна схильність до:

- А) дефіцитних фінансів;
- Б) надлишкових фінансів;
- В) рівності фінансів;
- Г) жодної правильної відповіді.

7. Більшість фінансових проблем в основному мають:

- А) економічний характер;
- Б) соціальний характер;
- В) політичний характер;
- Г) особистий характер.

8. Вигоди матеріального і нематеріального характеру, що дістаються бюрократу завдяки його повноваженням і можливостям приймати рішення стосовно певних питань, які входять у коло діяльності державної установи, – це:

- А) бюрократична рента;
- Б) хабарництво;
- В) особистий дохід;
- Г) економічна перевага;

9. Як приймаються рішення умовах демократії?

- А) за правилом меншості;
- Б) за правилом більшості;
- В) обирається рішення найбільш доцільне з економічної точки зору;
- Г) будь-яким зручним способом.

10. Податок, що сплачується на основі свідомого індивідуального вибору і власної оцінки характеру державної діяльності виборцем-податкоплатником має назву:

- А) добровільний податок;
- Б) податок на доходи;
- В) податок «Кларка»
- Г) податок Пігу.

Тема 8. Поведінкові фінанси у прийнятті рішень суб'єктами корпоративних фінансів і фінансових ринків

1. Аспект, за яким підприємство розглядається крізь призму суб'єктів прийняття рішень – власників і менеджерів, – це:

- А) загальноекономічний;
- Б) внутрішньофірмовий;
- В) управлінський;
- Г) жодної правильної відповіді.

2. Аспект, за яким аналізується підприємство як цілісна структура, як самостійний «організм», – це:

- А) загальноекономічний;
- Б) внутрішньофірмовий;
- В) управлінський;
- Г) жодної правильної відповіді.

3. Що належить до поведінкових упереджень?

- А) парадокс Елсберга;
- Б) ефект неприйняття (уникнення) втрат;
- В) парадокс Алле;
- Г) усі відповіді правильні.

4. За підрахунками експертів, приблизно половину українських підприємств можуть зменшити логістичні витрати на, якщо передадуть їх на аутсорсинг

- А) 10 - 30%;
- Б) 55 - 70%;
- В) 0 - 5%;
- Г) не зміниться нічого.

5. Що стоїть на першому місці у системі відбору кадрів в Україні?

- А) відповідність претендента професійним вимогам;
- Б)) відповідність претендента інтелектуальним талантам;
- В) особистісні характеристики претендента;
- Г) наявність знайомств.

6. Когнітивне упередження, котре полягає у тому, що люди з низькою кваліфікацією роблять помилкові висновки та не зовсім вдалі рішення, але їхня некомпетентність не дозволяє їм навіть усвідомити це, носить назву:

- А) податок Кларка;
- Б) ефект Даннінга-Крюгера;
- В) ефект володіння;
- Г) кордоцентризм.

7. Адаптивна форма співпраці передбачає ситуацію, коли:

- А) численні розпорядження та вказівки викликають у працівників зі слабкими груповими зв'язками схильність до фаталізму, яка позначається на якості виконуваних операцій;
- Б) коли будь-які прояви індивідуалізму (самостійності) відсутні через наявність строгої та чіткої структури діяльності та уникнення небажаної агресивності та ризикованості;
- В) відповіді А та Б правильні;
- Г) жодної правильної відповіді.

8. Ролева форма співпраці передбачає ситуацію, коли:

- А) численні розпорядження та вказівки викликають у працівників зі слабкими груповими зв'язками схильність до фаталізму, яка позначається на якості виконуваних операцій;

Б) коли будь-які прояви індивідуалізму (самостійності) відсутні через наявність строгої та чіткої структури діяльності та уникнення небажаної агресивності та ризикованості;

В) відповіді А та Б правильні;

Г) жодної правильної відповіді.

9. Стратегія, що передбачає використання тенденції робити певні речі з точністю до навпаки, ніж це роблять інші, має назву:

А) стратегія зосередження на альтернативних варіантах;

Б) стратегія виділення статистичних пріоритетів;

В) стратегія протидії натовпу;

Г) прийняття рішення «з чистого листа».

10. Стратегія, що передбачає несприйняття крайніх рішень, тобто усвідомлена тенденція уникати екстремальних рішень на користь проміжних має назву:

А) абстрагування від професії;

Б) прийняття рішення «з чистого листа»;

В) критика результатів;

Г) мінімізація ризику.

КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Абстрагування від професії – інвестиційна стратегія щодо уникнення особливої уваги та симпатії до певного об'єкта інвестування, виходячи з того, що інвестор знайомий з ним особисто.

Асиметрична інформація – нерівномірний розподіл інформації між різними економічними суб'єктами на ринках.

Афективний чинник поведінки – упередження, яке базується на психоемоційному типі людини, пояснює її суб'єктивне ставлення до ситуації, її забарвлення.

Бюрократична рента – у сфері публічних фінансів, у поведінкових моделях бюрократії додаткові переваги за рахунок суспільства у вигляді неадекватно високих зарплат, значних премій, пільг, казнокрадства, які вони отримують унаслідок значного політичного впливу.

Віктимність – схильність людини подавати себе як жертву.

Екзистенціалізм, або філософія існування – напрям у філософії ХХ століття, який позиціонує і досліджує людину як унікальну духовну істоту, яка здатна до вибору власної долі на основі свободи.

Евристика доступності – упередження при якому перевага надається тому рішенню, зв'язок якого найменше спливає у пам'яті.

Економічна поведінка – система поглядів і дій суб'єкта ринку, зорієнтована на реалізацію ним власного економічного інтересу.

Ефект визначеності – упередження, при якому ліпше отримати менший дохід, але так, щоб отримати хоч щось.

Ефект володіння – упередження, коли об'єкти, які належать особі, видаються їй більш цінними, ніж такі ж самі, що їй не належать.

Ефект Даннінга-Крюгера – когнітивне упередження, яке означає, що люди з низькою кваліфікацією роблять помилкові висновки та приймають не зовсім вдалі рішення, але саме їхня некомпетентність навіть не дозволяє їм усвідомити це.

Ефект капкана – упередження, при якому навіть після погіршення ситуації віра у проєкт і вкладені ресурси зберігається.

Ефект надреакції – надмірна реакція на нову інформацію, незалежно від того, позитивна вона чи негативна.

«**Ефект натовпу**» – коли людина, яка не має чіткої суспільно-політичної позиції, починає наслідувати поведінку більшості при прийнятті фінансових рішень на ринку.

Ефект нещодавніх подій – переоцінка повторення нещодавніх тенденцій та, водночас, недооцінка давніх.

Ефект якоря – упередження, коли при появі нової інформації рішення все одно приймається не на її основі, а згідно із задалегідь сформованою думкою.

Зосередження на альтернативних варіантах – інвестиційна стратегія, коли першочергово розглядають альтернативні сценарії власної інвестиційної поведінки, не розглядаючи все інше.

Ілюзія значимості – поведінкове упередження, при якому звертають увагу саме на ту інформацію, яка підтверджує раніше сформовану власну думку.

Ілюзія контролю – поведінкове упередження, коли свідомість громадян і менеджерів пов'язана з відчуттям фіктивного, а не реального контролю над процесами.

Інституціоналізм – концепція економічної теорії, яка в економічній системі поєднує роль соціальних, правових, організаційних, політичних, етичних, ментальних, економічних інститутів у процесі їхнього функціонування.

Інформаційна ефективність – можливість для всіх суб'єктів отримувати належний обсяг інформації для прийняття фінансових рішень; маніпулювання на цьому ринку або відсутнє, або незначне.

Інформаційне суспільство – теоретична концепція постіндустріального суспільства, історична фаза можливого еволюційного розвитку цивілізації, у якій інформація і знання продукуються в єдиному інформаційному просторі.

Інформаційне упередження – тип когнітивного упередження, що стосується викривленої оцінки інформації. Прикладом такого упередження є переконаність, що чим більше інформації можна отримати до прийняття рішення, тим ліпше, навіть якщо така додаткова інформація не стосується предмета рішення.

Інформаційні війни – викладення інформації у спосіб, який формує у суспільстві чи у певній групі людей потрібну точку зору, громадську думку, систему поглядів щодо окремих питань на користь організатора інформаційної пропаганди шляхом маніпуляцій.

Ірраціональна (від лат. Irrationalis – нерозумний) **поведінка**, зорієнтована на досягнення цілей без ретельної попередньої оцінки ситуації, що склалася, та існуючих ризиків.

Ірраціональний чинник – чинник, який визначає поведінку суб'єкта при прийнятті фінансових рішень і базується на впливі психоемоційних, соціоментальних та інших характеристик людини.

Когнітивний чинник поведінки – поведінкове упередження, що базується на знаннях, осмисленні, розумінні ситуації, застосуванні інтелекту людини при аналізі ситуації.

Конативний чинник поведінки – упередження, яке базується на соціально-ментальних характеристиках людини, на діях суб'єкта або, навпаки, їх стримуванню.

Концепція «фіскального контракту» – у теорії форма співробітництва громадян і державних структур на ідейній основі суспільного договору коли громадяни як виборці дають згоду оплачувати податками зроблений ними вибір державної політики та діяльності.

Кордоцентризм (від лат. «cors – серце) – розуміння дійсності не стільки мисленням («головою»), скільки «серцем», тобто емоціями та почуттями, внутрішнім «світом», тобто це, – поведінкове упередження, при якому

рішення приймають на емоційному, чуттєвому рівні, а не на раціональному.

Корпоративні фінанси – складова фінансової системи країни, у якій формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси підприємств (бізнесових одиниць).

Мережеві організації – спільноти людей, які організовуються та взаємодіють в Інтернет-структурах.

Мінімізація ризику – інвестиційна стратегія несприйняття крайніх рішень, тобто усвідомлена тенденція уникати екстремальних рішень на користь проміжних.

Моральна спроможність людини – у поведінковій моделі можливість сприймати людиною інтереси інших як мотивуючі чинники поведінки.

Моральний порядок – панівні у суспільстві поведінкові моделі людей, в яких діють певні моральні обмеження та існують закони, які регулюють поведінку людини з обґрунтуванням моральними нормами.

Національні стереотипи поведінки – соціально-ментальні характеристики людини, які визначаються соціальною пам'яттю народу, історією розвитку нації та іншими неформальними інститутами.

Нейроекономіка – міждисциплінарний напрямок у науці на перетині таких предметів як економічна теорія, нейробіологія та психологія.

Нейрофінанси – міждисциплінарний напрямок у фінансовій науці, який на основі досягнень нейробиології, психології та фінансів пояснює за допомогою мозкових взаємодій прийняття фінансових рішень економічними суб'єктами.

Неформальні інститути – прийняті у суспільстві, зазвичай неписані, правила соціального життя, які стають відомими і насаджуються поза офіційно санкціонованими каналами, виступають у вигляді сталих звичок, традицій, соціальних норм, стандартів поведінки тощо.

Особисті фінанси – складова фінансової системи країни, у якій формуються та використовуються фінансові ресурси окремих громадян і домогосподарств.

Поведінкова економіка – напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях.

Поведінкове упередження – усвідомлена дія економічного суб'єкта, яка визначається певним ірраціональним чинником його поведінки.

Поведінкові (біхевіористичні) фінанси – новий напрям фінансової науки, головне завдання якого пояснити специфічні особливості прийняття фінансових рішень в умовах ризиків і невизначеності на основі поведінкових упереджень, які базуються на ірраціональних чинниках.

Протидія натовпу – стратегія поведінки інвестора робити певні речі з точністю до навпаки, ніж це роблять інші.

Публічні фінанси – складова фінансової системи країни, у якій акумулюються, розподіляються та використовуються суспільні фонди грошових коштів для продукування суспільних благ і матеріального забезпечення виконання державою своїх функцій та завдань.

Раціональна поведінка – поведінка економічного суб'єкта, який намагається максимізувати власний дохід або корисність при мінімізації витрат.

Сімейно-клановий бізнес – специфічна модель бізнес-поведінки в країні, яка спрямована на концентрацію влади та прийняття фінансових рішень у бізнесі у вузькому колі членів сім'ї та близьких друзів.

Соціальний статус людини – положення людини у суспільстві, яке визначається соціальними ознаками (економічне забезпечення, фах, кваліфікація, освіта, політичні можливості тощо) і демографічними особливостями (стать, вік тощо).

Тіньова економіка – господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком і контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власні доходи до бюджетів і державних цільових фондів, вони не сплачують податки, збільшуючи власні прибутки.

Фінансова грамотність – це володіння набором навичок і знань, які дозволяють людині приймати обґрунтовані та ефективні рішення при використанні нею фінансових ресурсів.

Фінансова культура – невід'ємна частина культури суспільства, яка пов'язана зі становленням і розвитком грошових відносин у суспільстві, формуванням і

використанням фінансових ресурсів різних економічних суб'єктів.

Фінансовий консультант – фахівець у галузі фінансів і фінансових ринків, представник аналітичної професії, який на замовлення клієнта управляє його фінансовими ресурсами, дає консультації, допомагає забезпечувати фінансову стабільність

Фінансовий посередник – юридична особа або філія цієї юридичної особи, яка на підставі ліцензії чи дозволу здійснює визначену законодавством комерційну (інвестиційні фонди та інвестиційні компанії), представницьку (довірчі товариства) або посередницьку (торговці цінними паперами, комерційні банки) діяльність стосовно обігу фінансових активів

Цифровізація – поступове перетворення усіх державних послуг на зручні онлайн-сервіси, втілення цифрових технологій у всі сфери життєдіяльності суспільства.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Генріх Бортіс. Інституції, поведінка та економічна теорія: внесок до класико-кейнсіанської політичної економії / перекл. з англ. Т. Бардадим. К.: ВД «Києво-Могилянська академія». 2007. 560 с.
2. Даниель Канеман. Думай медленно...решай быстро: / перекл. з англ. М.: Издательство АСТ, 2015. 633 с.
3. Корнеєв В.В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоярній економіці. URL: <http://iee.org.ua/ua/publication/211/>
4. 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.
5. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: навч. посіб. К.: Видавничий дім «Персонал», 2014. 412 с.
6. Нікіфоров П.О., Марич М.Г. Поведінкові фінанси. Навч.посіб. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т, 2022. 144 с.
7. <https://archer.chnu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/4715>
8. Річард Таллер. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. К.: Наш формат, 2021. 464 с.
9. Кас Санстейн, Річард Талер Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір: пер. з англ. О. Захарченко. К.: Наш формат, 2017. 312 с.
10. Формування фінансової поведінки домогосподарств в Україні: монографія / В. М. Мельник, І. Д. Якушик, І. А. Ломачинська, О. О. Драган. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. 212 с.

Додаткова

1. Брус С.І., Бублик Є.О., Корнеєв В.В. Поведінкові фінанси і трансформація ринку фінансових послуг. *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. 2012. № 9. С.30-36.
2. Ватаманюк О.З. Біхевіористський підхід у сучасній економічній теорії. *Економічна теорія*. 2006. № 1. С. 40-51.
3. Ватаманюк О.З. Раціональність поведінки людини в економічній науці: класичний та неокласичний підходи. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 11-25.

4. Грешко Р.І., Харабара В.М., Третьякова О.В. Поведінкові фінанси: сутність та основні теоретичні блоки. *Ефективна економіка*. 2021. Випуск 4.
5. Євдокімова О.О., Топоркова І.В. Психологічні складові фінансової діяльності. *Проблеми екстремальної та кризової психології*. 2013. №14. С. 89-97.
6. Зимовець В.В., Терещенко О.О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки. *Фінанси України*. 2015. № 9. С. 78-95.
7. Кизима Т.О. Поведінкові фінанси у концепціях класичної та інституціональної теорій. *Світ фінансів*. 2013. Вип. 3. С. 7-18.
8. Кривий В.І. Передумови виникнення поведінкової економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. Херсон, 2016. Вип. 18. С. 12-16.
9. Крикун В.А. Теорія поведінкової економіки в дослідженні українського ринку за роки незалежності. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. С. 18-22.
10. Крупка І.М. Поведінкові аспекти функціонування фінансового ринку. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2017. Вип. 37. Ч. 1. С. 285-298.
11. 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.
12. 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.
13. Нікіфоров П.О., Качур Т.І., Реалізація концепції поведінкових фінансів у дослідженнях трансформацій сфери публічних фінансів. *Науковий вісник Чернівецького університету: Економіка*. 2021. Вип. 830. С. 37-44.
14. Нікіфоров П.О., Кузьмук С.Г. Економічна людина та біхевіористична концепція теоретичних досліджень у фінансовій науці. *Науковий вісник Чернівецького університету*. 2016. Вип. 773-774. С. 3-7.
15. Нікіфоров П.О. Фінансова грамотність населення та проблеми поведінкових змін у сфері особистих фінансів в Україні. *Фінансові інструменти сталого розвитку економіки* : матеріали IV

міжнародної науково-практичної конференції (12 травня 2022 р.).
Чернівці : Чернівець. нац. ун-т, 2022. 467 с. С. 370-373.

16. Нікіфоров П.О., Марич.М.Г. Поведінкові фінанси як науково-дослідна конструкція. RECENT ADVANCES IN GLOBAL SCIENCE Vaiga (Vilnius, Lithuania).16-18 серпня 2022. 262 с. С. 32-35.
<https://interconf.top/documents/2022.08.16-18.pdf>

17. Нікіфоров П.О., Третякова О.В. Поведінкові фінанси: теоретичні підходи та сучасна прагматика. Scientific Collection «InterConf», (104): with the Proceedings of the 6 th International Scientific and Practical Conference «Science, Education, Innovation: Topical Issues and Modern Aspects» (April 16-18, 2022). Tallinn, Estonia: Ühingu Teadus juhatus, 2022. 332 p. С. 29-32.

18. Ліпич М.А. Поведінкові фінанси: концептуалізація поняття. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. 2014. Т. 19. Вип. 3/4. С. 54-58.

19. Реқун І.І. Теоретичне обґрунтування поведінки суб'єктів економічної безпеки. *Економіка & держава*. 2015. № 6. С. 56-64.

20. Нікіфоров П.О., Марич.М.Г. Поведінкові фінанси як науково-дослідна конструкція. RECENT ADVANCES IN GLOBAL SCIENCE Vaiga (Vilnius, Lithuania).16-18 серпня 2022.

21. Терещенко О.О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів. *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 104-116.

22. Швалюк Л. Поведінкова економіка. Український контекст. *Тиждень.ua*. 2017. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/203054>.

23. Як маніпулюють інформацією. Медіа Драйвер. URL: http://mediadriver.online/manipuliatsiyi_ta_propahanda/yak-manipulyuyut-informatsiyeyu/

24. Чернобай Л.І., Широн Ю.О. Поведінкова економіка : сутність та підходи до визначення. *Психологічні виміри культури, економіки, управління : Науковий журнал*. Львів, 2016. Вип. VIII. С. 71-78.

Інформаційні ресурси:

Офіційні сайти органів державного управління України та міжнародних фінансових організацій

1. Державна податкова служба України - <https://tax.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кабінет Міністрів України – [http:// www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)
4. Міністерство економіки України – <http://www.me.gov.ua>
5. Міністерство фінансів України – <http://www.minfin.gov.ua>
6. Національний банк України – [http:// www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua)

7. Організація економічної співпраці та розвитку (OECD)
<http://www.oecd.org/>

8. Міжнародний валютний фонд – <http://www.imf.org/>

Офіційні сайти науково-дослідних інститутів і центрів, пошукових систем:

1. База українського законодавства в Інтернет –
www.lawukraine.com

2. Інститут глобальних стратегій – www.igls.com.ua

3. Український центр економічних і політичних досліджень
ім. О. Разумкова – www.ucerps.org

Офіційні сайти наукових і електронних бібліотек:

1. Електронна бібліотека – www.lib.com.ua

2. Наукова бібліотека Чернівецького національного
університету імені Юрія Федьковича –
<http://library.chnu.edu.ua/index.php?page=ua>

3. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського –
www.nbuv.gov.ua

Навчальне видання

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ

Укладачі:

Нікіфоров Петро Опанасович

Марич Максим Григорович

Методичні рекомендації до вивчення курсу

Відповідальний за випуск – ***П.О. Нікіфоров***

Літературний редактор – ***О.В. Лукул***

Технічне редагування та дизайн обкладинки – ***А.В. Цвіра***

Підписано до друку 26.09.2023. Формат 60x84/16.

Електронне видання. Умов.-друк. арк. 2,8.

Обл.-вид. арк. 3. Зам. Н-062.

Видавництво та друкарня Чернівецького національного університету.
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2.

e-mail: ruta@chnu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 891 від 08.04.2002.

