

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-76>

УДК 657.1

ПОВЕДІНКОВІ ДРАЙВЕРИ ОЦІНЮВАННЯ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

BEHAVIORAL DRIVERS OF ASSESSMENT IN ACCOUNTING AND REPORTING

Задніпровський Олександр Григоровичкандидат економічних наук, доцент, докторант,
Державний торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3337-7061>**Zadniprovskyi Oleksandr**

State University of Trade and Economics

Стаття присвячена дослідженню аспектів впливу поведінкових факторів на методику проведення оцінювання об'єктів в системі бухгалтерського обліку та звітності. Застосування засад теорії перспектив до методології обліку дозволило визначити спектр проявів поведінкових моделей і паттернів у менеджерів, стейкхолдерів і обліковців при обранні методики оцінки, залежно від впливу зовнішнього середовища (особливо – в критичних умовах економіки в стані повномасштабної війни). З'ясовано, що деякі поведінкові моделі можуть призводити до нерационального способу оцінювання; а найбільш ризиковані моделі поведінки (як опортунізм і маніпулятивність) сприяють агресивному і ризикованому використанню облікових оцінок, тоді як більш етичні моделі можуть мотивувати до обрання методик, що сприяють мінімізації ризиків і підвищенню точності даних обліку і звітності.

Ключові слова: оцінювання, стейкхолдери, поведінкові моделі, теорія перспектив, ефект якоря, аверсія витрат, облікова політика.

The article is devoted to the study of the aspects of the influence of behavioral factors on the methodology for evaluating objects in the accounting and reporting system. Understanding behavioral factors in the economy contributes to the improvement of accounting practices, providing a balance between the main interests of management, owners and stakeholders. On the contrary, ignoring behavioral aspects can lead to a loss of objectivity of accounting data and a decrease in the accuracy of reporting. The purpose of the study is to extrapolate the principles of prospect theory to accounting methodology, which allows us to determine the nature of the manifestations of behavioral models and patterns in managers, stakeholders and accountants when choosing an assessment methodology, depending on the influence of the external environment (and especially in critical conditions of the economy in a state of full-scale war). An attempt is made to explain the logic of choosing and applying certain types of accounting estimates for different scenarios of activity and depending on the behavioral models of management and stakeholders, and to generalize this dependence in the form of a model. The research methodology is based on an interdisciplinary approach that combines the analysis of theoretical provisions of behavioral economics, methodological accounting techniques, empirical data from companies' financial statements and a case study using this reporting as an example. The study uses qualitative analysis methods to identify behavioral drivers, comparative analysis to assess their impact on the choice of accounting policies, including in conditions of significant risks and economic instability caused by war, and to compare different views of researchers on the issues under study. It was found that some behavioral models can lead to an irrational method of assessment; and the most risky models of behavior (such as opportunism and manipulateness) contribute to the aggressive and risky use of accounting estimates, while more ethical models can motivate the choice of methods that contribute to minimizing risks and increasing the accuracy of accounting and reporting data.

Keywords: evaluation, stakeholders, behavioral models, prospect theory, anchor effect, cost aversion, accounting policy.

Постановка проблеми. Переосмислення методології сучасної системи обліку та звітності відбувається в багатьох площинах.

До них можна віднести врахування впливу поведінкових аспектів на методику оцінювання в обліку та звітності, що відіграє

ключову роль у формуванні фінансової інформації для менеджменту, власників та стейкхолдерів. Сучасний облік зумовлений і підпорядкований реальністю, яка характеризується постійно зростаючим ускладненням і опосередкуванням економічних рішень, і в цій реальності вибір методів оцінювання об'єктів не завжди є суто раціональним, значною мірою залежачи від суб'єктивних факторів – поведінкових драйверів, таких як когнітивні упередження, мотивація, тиск часу та інтереси сторін. Вивчення поведінкової природи оцінювання дозволяє розкрити, як ці психологічні та соціальні драйвери впливають на обрання і застосування певних видів оцінок, що може сприяти з одного боку підвищенню точності, релевантності і транспарентності інформації в реєстрах і звітності, а з іншого – стати засобом маніпуляцій з фінансовими показниками. Особливо цей вплив є істотним в стресових умовах ведення бізнесу під час повномасштабної війни.

Розуміння і моделювання впливу поведінкових чинників сприяє вдосконаленню облікових практик, забезпечуючи баланс між основними інтересами менеджменту (оптимізацією управлінських рішень), власників (максимізацією прибутку і захисту інвестицій) та стейкхолдерів (доступу до достовірної релевантної інформації). Навпроти, ігнорування впливу поведінкових драйверів може призводити до нераціонального оцінювання, що веде до системних помилок у звітності, знижуючи її якість та довіру до неї, а через це – знижуючи прибутковість і саму вартість бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання впливу поведінкових чинників на систему бухгалтерського обліку, зокрема – його методик досліджувались зарубіжними дослідниками починаючи з 1960-х р. Це, зокрема, праці С. Devine [1], T.R. Hofstedt and J. C. Kinard, [2], R.A. McEwen and J. Welsh, M. [3], і чисельні інші дослідження за останні понад 60 років. Окремо потрібно відзначити класичні роботи [4; 5] А. Тверські та Д. Канемана, фундаторів поведінкової економіки, котрі сформулювали засадничі постулати теорії перспектив. Проте в Україні кількість праць, в котрих пов'язувалась би поведінкова теорія та питання бухгалтерського обліку значно скромніша; публікації з цієї тематики фактично обмежуються останніми п'ятнадцятьма роками; серед них варто назвати дослідження І. Бурденко та А. Король [6], Р. Романів [7], С. Легенчук [8], О. Височан та І. Луцьок [9].

Разом з тим, як в зарубіжних, так і особливо у вітчизняних джерелах лишається лакуна у висвітленні аспектів впливу поведінкових драйверів на методику оцінювання і оцінки в бухгалтерському обліку і звітності, на залежність поведінкових моделей і паттернів менеджерів, стейкхолдерів і обліковців стосовно вибору методики оцінки від впливу зовнішнього середовища (особливо в критичних умовах економіки в стані повномасштабної війни) і на складові облікової політики, що передбачають обрання того чи іншого варіанту оцінки. Відтак брак досліджень у цих питаннях дозволяє побачити тематику вивчення впливу поведінки на оцінювання в обліку перспективною в теоретичному і методичному аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття характеру проявів аспектів і чинників поведінкового характеру, які обумовлюють певні мотиви і інтереси людей та їх груп (зокрема, описаних теорією перспектив), в застосунку до здійснення оцінювання в обліку, з'ясування причин обрання певних методик оцінювання в обліковій політиці як поведінкових рішень, обумовлених впливом суб'єктивних реакцій на об'єктивну реальність, побудова моделей взаємозв'язку схем поведінки різних груп користувачів обліку з легітимним інтересом (власників, менеджерів, стейкхолдерів) із обранням варіантів оцінювання, для різних сценарії діяльності компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання як процес вимірювання цінності емпіричних та умоглядних об'єктів належить до царини поведінкових процесів. Це стосується як загальної характеристики оцінювання як соціопсихологічного феномену, так і до всього спектру його застосування в прикладних напрямках економічної активності, зокрема і до практики оцінювання в обліку і звітності. Як зазначають І. Бурденко та А. Король [6, с. 113] «бухгалтерія – це, в першу чергу, працівники, а тому біхевіористична теорія, яка розглядає, вивчає та «керує» поведінкою людини на всіх підсистемах і етапах формування управлінської інформації та професійного судження є беззаперечно необхідною».

Процес відображення економічної реальності в обліку, який складає основу облікового оцінювання, є дією виконавця – людини. Ці дії, що відбуваються «в процесі прийняття рішень, а також особи, яка приймають рішення на основі облікової інформації, знаходяться під впливом мотиваційно-потребнісних фак-

торів. Потреби спонукають до дії і викликають мотивацію, що формує лінію поведінки, яка, своєю чергою, забезпечує їх задоволення» [9, с. 121].

Поведінка людей та їх груп описується і пояснюється певними закономірностями, проте їх прояв майже ніколи не є лінійним і дуже варіативний. «Факт того, що результати, отримані менеджерами відповідно до облікової політики їх підприємств, можуть відрізнятися, або те, що часто різні менеджери приймають різні рішення, стикаючись з тією ж самою інформацією, доводить те, що когнітивні характеристики людини є ефективним фактором на етапі прийняття рішення» [10, с. 79].

Біхевіористичні концепції підходять до оцінювання як соціо-економічного явища через призму людської поведінки, мотивації, взаємодії та когнітивних процесів. Такий підхід акцентує увагу на тому, як саме люди сприймають і реагують на економічні стимули, як їхні рішення впливають на процес оцінювання та оцінку як його результат, та як соціальні й економічні контексти формують ці рішення. Зокрема, при цьому передбачення, що люди і групи людей поведуться під час прийняття рішень завжди раціонально, є хибними. Складний спектр обставин, в якому вони оперують, сталі моделі і паттерни поведінки, стресові фактори (серед яких чи найсуттєвішим є війна) накладають відбиток як на облікову практику в цілому, так і на її оціночну компоненту.

В практично першому дослідженні, присвяченому впливу поведінкових чинників на методологію бухгалтерського обліку Carl Devine зазначає, «що бухгалтери зафіксували купівлю десятицентової пляшки чорнила, але нехтують тим фактом, що менеджер переніс серцевий напад, який відволікає його енергію від просування інтересів фірми на збереження життя. Перша подія призводить до незначної зміни в складі активів фірми, друга може сигналізувати про можливість повного краху майбутніх перспектив фірми» через перспективу втрати цінного працівника» [1, р. 52].

Однією з класичних концепцій сучасного біхевіоризму є теорія перспектив Деніела Канемана і Амоса Тверські [4], котра описує закономірності того, як люди обирають між альтернативами, ймовірності результатів котрих є приблизно відомими (зокрема, в умовах ризику). Її постулати можуть бути екстрапольовані на вибір методів оцінки в

бухгалтерському обліку, обґрунтовуючи пояснення того, як емоції і когнітивні упередження можуть впливати на прийняття рішень щодо методів оцінки та забезпечити моделювання такого вибору відповідно до різних сценаріїв. Основні положення теорії, такі як ефект втрат і виграшів, ефект якоря і ефект рамки, допомагають зрозуміти, як управлінці, бухгалтери та інші зацікавлені сторони можуть, в рамках облікової політики і діапазону варіативності, наданого стандартами обліку і звітності та можливостями здійснення професійного судження, обирати методи оцінки залежно від того, як вони суб'єктивно сприймають ці ризики, можливі втрати та вигоди.

Розглянемо можливості такого застосування стосовно зазначених ефектів

Аверсія до втрат у виборі методів оцінки. Теорія перспектив стверджує, що люди сильніше реагують на втрати, аніж на еквівалентні виграші (так звана ризик-аверсія), тобто страх втратити сильніший за мотив отримати вигоду. У бухгалтерському обліку це може проявлятися у схильності обирати консервативні методи оцінки, щоб уникнути потенційних втрат. Консервативна облікова політика, як зауважує Легенчук [4, с. 81] при цьому характеризує найповільнішу адаптацію до змін, що виникають; «з точки зору теорії прийняття рішень, консерватизм бухгалтерського обліку, як інформаційної системи, є функцією накопичення невикористаних потоків облікових даних».

При цьому окремі прояви чинника аверсії можуть бути описані як для специфіки фінансового, так і для управлінського обліку.

В застосунку фінансового обліку компанії використовуватимуть консервативні методи оцінки активів і зобов'язань, такі як метод найнижчої вартості (нижча вартість при альтернативі з собівартості та чистої реалізаційної вартості) для оцінки запасів, що дозволить зменшити ризик завищення активів і уникнути ймовірних додаткових втрат у майбутньому, відповідаючи мотиву прагнення до прозорості і надійної верифікації інформації, позаяк історичні ціни завжди забезпечують документальне підтвердження оцінок. Також консерватизм оцінки обумовить мінімізацію ризику маніпуляцій – такі метрики мало чутливі до змін ринкових умов чи суб'єктивних суджень.

В площині управлінського обліку, в аспекті управління витратами може віддаватися перевага методам, які враховують можливість невиконання плану або виникнення непередбачуваних витрат. Наприклад, використання

обліку стандартних (чи нормативних) витрат з урахуванням можливих відхилень може бути способом захисту від несподіваних затрат і гарантією відчуття певного контролю в перспективі ведення бізнесу.

Ефект якоря (anchoring effect) у виборі оцінок проявляється в тому, що люди схильні прив'язуватися до початково отриманої інформації як «ментального якоря» і приймати рішення на її основі, навіть якщо подальші дані могли б змінити оцінку. При цьому ефект проявляється тоді, коли початкова інформація впливає на подальші судження чи вибір, навіть якщо ця інформація не є повністю релевантною. У контексті облікової політики підприємства, такий прояв може суттєво впливати на вибір методів оцінки активів, зобов'язань чи доходів, оскільки менеджери або бухгалтери можуть «заякорюватися» на певних значеннях чи кейсах з минулого, які здаються їм знайомими, перевіреними чи авторитетними. Вибір певного виду облікової оцінки (наприклад, історичної вартості, справедливої вартості чи амортизованої вартості) може бути підсвідомо обумовлений «якорем» з минулого, а не дійсною реальністю і потребами сьогодення.

Припустимо, підприємство щорічно створює і оцінює резерв сумнівних боргів. Якщо в попередні роки частка безнадійних боргів становила 2% від загальної суми дебіторської заборгованості, менеджери можуть автоматично застосовувати цей показник і в поточному році, не враховуючи змін у фінансовому стані контрагентів або економічних умовах. Такий підхід є типовим проявом ефекту якоря і може фатально призвести до недооцінки або переоцінки резерву. Сама ж практика його прояву не є гомогенною і може стосуватись декількох варіантів зі своїми кейсами:

1. Вплив попередніх даних (*історичний якорь*): якщо підприємство традиційно використовувало історичну собівартість для оцінки активів, бухгалтери можуть «заякорюватися» на цьому методі, навіть якщо можлива альтернатива – перехід на оцінку справедливої вартості міг би краще відобразити реальну економічну ситуацію. Наприклад, оцінка основних засобів за історичною вартістю може здаватися «безпечною» лише через звичку, незважаючи на ринкові зміни (якщо можливість обрання дозволено стандартами обліку).

2. Зовнішні впливи (*ринковий або нормативний якорь*): регуляторні стандарти (наприклад, МСФЗ) або практика конкурентів можуть

теж слугувати якорем. Якщо галузевий лідер використовує справедливу вартість для оцінки запасів, в компанії можуть схилитися до цього методу, попри те, що він не є оптимальним для цього конкретного підприємства (скажімо, через слабо розвинутий ринок, непрозорість формування вартості тощо).

3. Числові драйвери (*кількісний якорь*): Початкові фінансові показники, такі як прогнозована прибутковість чи оцінка аудитора, можуть також суттєво впливати на вибір методу оцінки [11, р. 430–431, 434]. Наприклад, якщо аудиторська фірма пропонує орієнтовну оцінку активів у \$1 млн, менеджмент може підлаштовувати облікову політику так, щоб результат був близьким до цієї цифри, навіть якщо це суперечить іншим даним.

Наведемо приклади застосування подібних «якорів» щодо оцінювання різних об'єктів обліку.

– Оцінка запасів. Підприємство, котре займається роздрібною торгівлею, може обирати між методом FIFO і середньозваженою вартістю. Якщо в попередньому звітному періоді метод FIFO показав вищий прибуток (наприклад, 50,000 грн.), менеджмент може «заякорюватися» на цьому результаті і віддавати перевагу FIFO, навіть якщо ринкові умови змінилися, і середньозважена вартість була б більш доречною.

– Амортизація основних засобів: компанія може обирати метод рівномірної амортизації, спираючись на те, що він був «якорем» у попередніх звітах, ігноруючи можливість прискореної амортизації, яка могла б краще відобразити знос обладнання у високотехнологічному виробництві.

– Оцінка дебіторської заборгованості: якщо початковий прогноз резерву на сумнівні борги становить 5% від загальної суми (визначеного на основі галузевого стандарту), бухгалтери можуть знову фіксуватися на цьому розмірі відсотку, навіть якщо релевантний аналіз платоспроможності клієнтів вказує на потребу в більшому чи меншому резерві.

Мотивами запобігання проявів ефекту якоря очевидно керувалися розробники МСА 540 (переглянутий) «Аудит облікових оцінок та пов'язане з ними розкриття інформації» [12, с. 13–15, 31–32, дод. А1–А7]. Цей стандарт аудиту підкреслює фактор ризику, пов'язаного з обліковими оцінками, включаючи можливу «якірну» упередженість управлінського персоналу. Стандарт рекомендує аудиторам оцінювати, чи не впливає упередженість на облікові оцінки, особливо коли

використовуються суб'єктивні припущення та висловлюється професійне судження.

Ефект рамки (формулювання проблеми). Відповідно до теорії перспектив, сам спосіб формулювання певної проблеми або представлення пов'язаної з нею інформації може суттєво впливати на її рішення. В обліку це проявляється у виборі методів оцінки залежно від того, як будуть представлені можливі її результати.

У площині фінансового обліку компанії можуть обирати згідно облікової політики методи, що допомагають представляти фінансову інформацію в більш позитивному світлі. Наприклад, вибір методу оцінки LIFO (останні витрати – перші списання, за умови дозволу використання методики МСФЗ чи національними нормативами обліку і звітності) під час інфляції може призвести до зниження прибутку, що може бути корисним для зменшення податкового навантаження.

В управлінському обліку вибір методів калькуляції собівартості може залежати від того, чи підприємство хоче мінімізувати собівартість продукції для оцінки її рентабельності (наприклад, метод прямих витрат), або ж показувати повну собівартість (метод повних витрат) для довгострокового стратегічного планування (метод повних витрат). В умовах високої невизначеності управлінці можуть схилитися до обережніших методів, наприклад, оцінки витрат на базі песимістичних прогнозів.

Поведінкова залежність облікової політики сильно варіюється в залежності від психологічної типології топ-менеджмента. Кожна з моделей поведінки менеджменту – від етичних і раціональних типів до авантюрно-маніпулятивних буде тягнути відповідний прояв на пріоритети оцінювання, щодо вибору яких керівники мають вплив, затверджуючи облікову політику.

Таблиця 1

**Залежність впливу типології поведінки керівництва
на ключові аспекти облікової політики щодо оцінювання**

Модель поведінки керівника	Характеристика поведінки	Прояв впливу поведінки на облікову політику щодо оцінювання (приклади)
<i>Раціональний економіст</i>	Орієнтований на максимізацію прибутку, приймає виважені рішення на основі детального аналізу даних та прогнозів.	Обирає методи оцінки, які мінімізують витрати (наприклад, метод FIFO для запасів) або оптимізують податкове навантаження.
<i>Прагматичний оптимізатор</i>	Зосереджений на досягненні передбачених результатів та схильний до компромісних рішень.	Вибір методів оцінки, які забезпечують стабільність фінансових показників (наприклад, використання амортизації прямолінійним методом).
<i>Консерватор</i>	Уникає ризиків, фокусується на стабільності та збереженні ресурсів.	Використання консервативних методів оцінки, таких як метод LIFO для запасів чи оцінка основних засобів за залишковою вартістю.
<i>Інноватор</i>	Схильний до ризиків, орієнтується на впровадження нових технологій або моделей управління.	Обирає інноваційні підходи до оцінки, наприклад, переоцінка активів до справедливої вартості, використання прискореної амортизації, сучасних методів оцінки нематеріальних активів.
<i>Маніпулятор</i>	Орієнтований на досягнення власної вигоди, може спотворювати дані задля досягнення особистих або корпоративних цілей.	Використання методів оцінки, які дозволяють «прикрасити» фінансову звітність (наприклад, свідоме заниження резервів чи завищення оцінки активів).
<i>Соціально орієнтований лідер</i>	Орієнтований на довгострокову стабільність та етичність у відносинах із працівниками, партнерами та суспільством.	Приділяє увагу екологічним стандартам та соціальним зобов'язанням, може обирати оцінку активів із врахуванням екологічної вартості чи ESG-факторів.

Джерело: сформовано автором з використанням [13]

Для аналізу залежності між біхевіористичними моделями поведінки лідерів підприємства і обліковою політикою щодо оцінки об'єктів бухгалтерського обліку можна створити модель залежності впливу типології поведінки керівництва на ключові аспекти облікової політики щодо оцінювання (див. табл. 1).

Розвиваючи застосування теорії перспектив до аспектів оцінювання в обліку, спробуємо дослідити, яким чином поведінка груп впливу в умовах термінальної невизначеності і високого ризику може впливати на облікову політику стосовно обрання варіантів оцінки (на прикладі запасів та дебіторської заборгованості), та побудувати модель залежності для різних сценаріїв вибору, відповідно до поведінкових пріоритетів цих груп.

Щодо оцінювання запасів менеджери схильні уникати їх списань через страх негативного впливу на фінансові показники та бонуси. Власники, якщо стратегія компанії орієнтована на короткострокове виживання, скоріш можуть наполягати на завищенні вартості запасів для залучення кредитів чи інвесторів. Стейкхолдери (кредитори) вимагатимуть більш консервативного підходу (оцінки за нижчою вартістю) для зменшення ризиків.

В оцінці дебіторської заборгованості менеджмент може недооцінювати резерви для формування кращої фінансової картини. Власники, якщо бачать війну як тимчасову кризу, можуть ризикнути, не створюючи достатніх резервів, сподіваючись на відновлення платежів, а стейкхолдери (аудитори, кредитори) скоріш наполягатимуть на песимістичних сценаріях через невизначеність, обираючи консервативні і песимістичні пріоритети. Спробуємо зробити узагальнення таких сценаріїв в табл. 2.

Оцінки суб'єктивної цінності втрат і вигравшів в теорії перспектив даються щодо певної базової точки відліку; функція суб'єктивної цінності, яка визначається, проходить через цю точку. Точка відліку це також певна асоціація, котра виникає у процесі ухвалення рішення і суб'єктивна міра впевненості в правильності прийнятої позиції. Відтак поведінка менеджменту, власників і стейкхолдерів у воєнний час визначається їхньою точкою відліку, схильністю до уникнення втрат чи ризиків, а також сприйняттям невизначеності. Екстраполюючи ці візії теорії на оцінювання в обліку, можна прийти до висновку, що в умовах війни вибір методів оцінки (на нашому прикладі – запасів і дебіторської заборгованості) може варіюва-

тися від консервативного (захист від ризиків) до ризикованого (спроба уникнути остаточних втрат) поведінкового сценарію. Це залежить від того, чи сприймають стейкхолдери ситуацію як шанс вистояти, чи як неминучу кризу, і своїми мотивами прямо чи опосередковано впливають на результати обліку і показники звітності.

Спробуємо проілюструвати ці тези кейсом з діяльності реального бізнесу останніх років. У 2019 році компанія «Нафтогаз України» застосовувала модель оцінки очікуваних кредитних збитків (Expected Credit Losses, ECL) відповідно до IFRS (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти». Ця модель базувалася переважно на історичних даних про платежі від контрагентів (наприклад, газорозподільних компаній, побутових споживачів) із створенням резервів під сумнівні борги. У звіті за 2019 рік у примітках до фінансової звітності це, описано як «оцінка ECL на основі минулих втрат». Також згідно з МСФЗ 9 компанія нараховувала резерв сумнівих боргів. З 2020 року, через економічні наслідки пандемії, а особливо з 2022 року через війну, підхід став більш консервативним. Компанія перейшла (що підтверджується змінами в її обліковій політиці) до застосування прогностичних моделей ECL з 31.12.2021 [15, с. 53], які враховують не лише історичні дані, а й макроекономічні прогнози. Очікувані кредитні збитки стали оцінюватись як результат таких параметрів, як ймовірність настання дефолту, суми заборгованості на момент настання дефолту, очікуваного рівня втрат при настанні дефолту, чинників інфляції, рівня неплатежів. У 2023–2024 роках резерви під дебіторську заборгованість, зросли через зниження платоспроможності споживачів в умовах воєнного стану.

Об'єктивні чинники економічної кризи, пандемія КОВІД (2020) та – особливо – широко-масштабна агресивна війна РФ проти України (з 2022) призвели до зростання неплатежів, особливо від побутових споживачів і державних установ, що змусило збільшувати резерви. Основні поведінкові драйвери щодо оцінювання мали прояв в тім, що менеджмент міг обрати консервативніший підхід до оцінки ризиків, щоб уникнути недооцінки втрат і максимально зберегти довіру стейкхолдерів. Зовнішній тиск мав вплив через те, що аудитори могли вимагати суворішого підходу до резервування в умовах невизначеності.

Таким чином, протягом 2019–2024 років методика оцінки дебіторської заборгованості «еволюціонувала» від історичної моделі ECL

Таблиця 2

**Модель залежності вибору методів оцінки від поведінки стейкхолдерів
в умовах воєнних дій**

Сценарій	Базова точка відліку	Поведінкова типологія (згідно з теорією перспектив)	Опис поведінкових пріоритетів стейкхолдерів	Приклади оцінювання в обліку	
				Оцінка запасів	Оцінка дебіторської заборгованості
1. Консервативний	Війна як довгострокова загроза; втрати неминучі	Уникнення втрат, ризик-аверсія	Кредитори та аудитори прагнуть захисту від ризиків, менеджери під тиском кредиторів можуть погоджуватись на списання.	Нижча з собівартості та чистої вартості	Максимальний резерв (ECL песимістичний)
2. Оптимістичний	Війна як тимчасова криза, очікування виправлення ситуації	Готовність до ризику, недооцінка ймовірності і масштабу втрат	Збереження привабливості для інвесторів і уникнення паніки. Власники та менеджери сподіваються на швидке відновлення, ігноруючи песимістичні сценарії.	FIFO або середньозважена вартість – максимально висока можлива вартість	Мінімальний резерв або його відсутність
3. Компромісний	Баланс між виживанням і втратами в умовах війни – невизначеність, але передбачається шанс на стабілізацію	Помірна ризик-аверсія, прагнення стабільності	Менеджери та власники шукають компроміс між можливо «комфортною» для зовнішніх користувачів звітністю та реальністю під тиском стейкхолдерів	Середньозважена собівартість з частковим списанням запасів	Помірний резерв (ECL базовий сценарій)
4. Ризикований	Війна обумовила значні фактичні втрати, відчувається пряма загроза банкрутства, бажання «виграти час»	Готовність до ризику, але – через кризові обставини: у зоні втрат люди обирають ризик як останній шанс	Власники та менеджери йдуть на ризик, щоб уникнути банкрутства чи втрати репутації; виграти час для порятунку компанії чи навіть приховати реальний стан справ	Завищена оцінка (без списань)	Відсутність резерву, «сподівання на диво»

Джерело: сформовано автором

до її прогностичної версії з більшими резервами. Головні причини, які викликали зміни, обумовлені, поряд з економічними потрясіннями (пандемія, війна) і вимогами МСФЗ, поведінковим важелем – прагненням менеджменту до стабільності і аверсією ризиків.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють визначити, що поведінкові моделі і пріоритети менеджерів, обліковців і стейкхолдерів прямо впливають на методику оцінювання в діапазоні можливості вибору, визначеному стандартами обліку та

обліковою політикою компанії. Вплив поведінкових драйверів на результат оцінювання в обліку залежить від того, чи приймають ці групи людей складну ситуацію в діапазоні сприйняття від шансу вистояти з можливістю зростати до фатальної неминучої кризи, обираючи певний тип оціночних пріоритетів. При цьому в залежності від самої поведінкової типології можливі як раціональні та етичні варіанти оціночного вибору, так і непродук-

тивні та маніпулятивні, що може бути певним чином змодельоване. Ступінь і тривалість зовнішнього тиску, спектр і характер оцінюваних об'єктів обліку також відіграють ключову роль, створюючи кореляцію між поведінковими чинниками, стилем управління та обліковою політикою. Відтак встановлення та моделювання зв'язку між ними, характеристики такого зв'язку в аспекті обліку викликає інтерес для подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Devine C. (1962). Accounting- A Behavioral Approach. Economics and Finance in Indonesia, Faculty of Economics and Business, University of Indonesia, vol. 13, pp. 47–54.
2. Hofstede, T.R. and Kinard, J.C. A strategy for behavioral accounting research. *The Accounting Review*. 1970. vol. 45, No. 1, pp. 38–54.
3. McEwen R.A. and J. Welsh J.M. The effect of bias on decision usefulness: a review of behavioral financial accounting research. *Advances in Accounting Behavioral Research*. 2001. P. 3–24.
4. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Vol. 5, pp. 297–323.
5. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Vol. 47, No. 2 (Mar., 1979), pp. 263–292.
6. Бурденко І., Король А. Біхевіористична теорія та система бухгалтерського обліку. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 4. 2021. С. 106–114.
7. Романів Р. Апперцепція інформації в біхевіористичній теорії бухгалтерського обліку: критика сучасних підходів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2018. № 2. С. 1–8.
8. Lehenchuk S., Serpeninova Y., Kryvytska O. Historical aspects of the development of accounting in the world: Monograph. Slovak Chamber of Certified Accountants. 2023. 165 p.
9. Височан О. С., Луцюк І. В. Перспективи відродження біхевіористичних поглядів на розвиток обліку в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер.: Економічні науки. 2017. Вип. 24(2). С. 118–122. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_24\(2\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_24(2)_28)]
10. Coşkun A., Karakoç M. Conceptual Framework for Behavioral Accounting. In book: *Uncertainty and Challenges in Contemporary Economic Behaviour*. Usak University (pp. 77–88). 2020. 304 p.
11. Costa D. F., de Melo Moreira B.C., de Melo Carvalho F., Santos Silva W. Anchoring effect in managerial decision-making in accountants and managers: an experimental study. *REBRAE, Curitiba*. sep./dec., 2018. v. 11, no. 3, pp. 425–445.
12. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 540 (переглянутий) «Аудит облікових оцінок та пов'язане з ними розкриття інформації». URL: <https://www.apob.org.ua/wp-content/uploads/2025/02/Міжнародний-стандарт-аудиту-540-переглянутий.pdf>
13. Лихолобов Е. А., Козаченко Г. В. Моделі аналізу організаційної поведінки. Полтава 2015. Економіка і регіон. 2015. № 5. С. 70–76. (с. 74–75).
14. Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_9_Ukrainian-compressed.pdf
15. Звіт незалежного аудитора. Фінансова звітність за 2021 р. Товариство з обмеженою відповідальністю «Газопостачальна компанія «Нафтогаз України». URL: <https://gas.ua/Content/Entities/LegalBasis/255/document>

REFERENCES:

1. Devine C. (1962). Accounting- A Behavioral Approach. Economics and Finance in Indonesia, Faculty of Economics and Business, University of Indonesia, vol. 13, pp. 47–54.
2. Hofstede, T. R. and Kinard, J. C. (1970) A strategy for behavioral accounting research. *The Accounting Review*, vol. 45, No. 1, pp. 38–54.
3. McEwen R. A. and J. Welsh J. M. (2001) The effect of bias on decision usefulness: a review of behavioral financial accounting research. *Advances in Accounting Behavioral Research*. P. 3–24.

4. Tversky A. , Kahneman D. (1992) Advances in Prospect Theory : Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 5, pp. 297–323.
5. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Vol. 47, No. 2 (Mar., 1979), pp. 263–292.
6. Burdenko I., Korol A. (2021) Bikheviorystychna teoriia ta systema bukhhaltenskoho obliku [Behavioral theory and accounting system]. *Visnyk Sum DU. Seriya «Ekonomika»*, № 4, pp. 106–114. (in Ukrainian)
7. Romaniv R. (2018) Appertsepsiia informatsii v bikheviorystychnii teorii bukhhaltenskoho obliku: krytyka suchasnykh pidkhodiv [Apperception of information in the behavioral theory of accounting: a critique of modern approaches]. *Bulletin of the Ternopil National Economic University*, № 2, pp. 1–8. (in Ukrainian)
8. Lehenchuk S., Serpeninova Y., Kryvytska O. (2023) Historical aspects of the development of accounting in the world: Monograph. Slovak Chamber of Certified Accountants. 165 p.
9. Vysochan O. S., Lutsiuk I. V. Perspektyvy vidrozhennia bikheviorystychnykh pohliadiv na rozvytok obliku v Ukraini. [Prospects for the recovery of behavioral standpoint on the development of accounting in Ukraine] *Scientific bulletin of Kherson State University*. Series: Economic sciences, vol. 24(2), pp. 118–122. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_24\(2\)__28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_24(2)__28). (in Ukrainian)
10. Coşkun A., Karakoç M. (2020) Conceptual Framework for Behavioral Accounting. In book: *Uncertainty and Challenges in Contemporary Economic Behaviour*. Usak University (pp. 77–88), 304 p.
11. Costa D. F., de Melo Moreira B.C., de Melo Carvalho F., Santos Silva W. (2018) Anchoring effect in managerial decision-making in accountants and managers: an experimental study. *REBRAE*, Curitiba. sep./dec., vol. 11, no. 3. pp. 425–445.
12. International Standard on Auditing 540 (Revised), Auditing Accounting Estimates and Related Disclosures. URL: <https://www.apob.org.ua/wp-content/uploads/2025/02/Міжнародний-стандарт-аудиту-540-переглянутий.pdf>
13. Lykholobov E.A., Kozachenko H.V. (2015). Modeli analizu orhanizatsiinoi povedinky [Models of organizational behavior analysis]. *Economy and Region*. No. 5, pp. 70–76. (in Ukrainian)
14. International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 «Financial Instruments». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_9_Ukrainian-compressed.pdf
15. Zvit nezalezhnoho audytora. Finansova zvitnist za 2021 r. Tovarystvo z obmezhennoiui vidpovidalnistiu «Hazopostachalna kompaniia «Naftohaz Ukrainy» [Independent auditor's report. Financial statements for 2021. Limited liability company gas supply company Naftogas of Ukraine (Llc GSC Naftogas Of Ukraine). 63 p. URL: <https://gas.ua/Content/Entities/LegalBasis/255/document> (in Ukrainian)