

## Облікова інформація та її вплив на психологію прийняття управлінських рішень

У сучасному економічному середовищі, яке характеризується постійними змінами, особливо актуальним стає вивчення впливу психологічних і поведінкових чинників на процес ухвалення управлінських рішень. Когнітивні упередження, емоційні стани та інтуїтивні реакції управлінців можуть спотворювати об'єктивне сприйняття фінансової інформації, що нерідко призводить до ірраціональних рішень і стратегічних помилок. Поведінкова економіка пропонує нові підходи до розуміння цих процесів, що спрямовані на мінімізацію впливу деструктивних чинників і підвищення ефективності управління. У цьому контексті правильне сприйняття, інтерпретація та використання облікової інформації є ключовими для зниження ризиків, запобігання фінансовим збиткам і банкрутству. Дослідження психологічних аспектів управлінської діяльності відкриває можливості для вдосконалення облікових і стратегічних практик, сприяючи підвищенню якості прийняття рішень у сфері фінансів та управління.

У результаті дослідження виявлено, що облікова інформація, незважаючи на свою об'єктивність, піддається впливу психологічних факторів, таких як: когнітивні упередження, емоції та обмежена раціональність, що безпосередньо впливають на процес прийняття управлінських рішень. Було проаналізовано, як ці психологічні чинники змінюють сприйняття та інтерпретацію фінансових даних, що часто призводить до нераціональних рішень. Також дослідження показало, що застосування методів поведінкової економіки та структурованих підходів до аналізу облікової інформації може знижувати вплив цих психологічних факторів, підвищуючи точність і ефективність управлінських рішень.

**Ключові слова:** облікова інформація; управлінські рішення; поведінкова економіка; когнітивні упередження; обмежена раціональність; психологія прийняття рішень; емоції в управлінні; інтерпретація фінансових даних; управлінські стратегії; ефективність прийняття рішень.

**Актуальність проблеми.** Прийняття ефективних управлінських рішень є однією з основних умов успішного функціонування будь-якого підприємства. В умовах сучасної економіки, де невизначеність, ризики та динамічні зміни є її невід'ємною частиною, психологічні фактори значною мірою впливають на процеси прийняття управлінських рішень. Особливо це стосується облікової інформації, яка, незважаючи на її важливість як основи для аналізу та планування, може бути інтерпретована різними способами, залежно від психологічного стану та когнітивних упереджень управлінців.

Використання облікової інформації в управлінських процесах передбачає не лише знання технічних аспектів бухгалтерії та фінансів, але й здатність правильно оцінювати, інтерпретувати та застосовувати ці дані для прийняття ефективних рішень. Однак, згідно з дослідженнями в галузі поведінкової економіки, об'єктивні фінансові дані можуть бути спотворені через когнітивні упередження, емоційні реакції, обмежену раціональність та інші психологічні чинники. Ці фактори значно ускладнюють процес прийняття правильних рішень і можуть призводити до помилок, що мають серйозні наслідки для підприємств.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, на які спирається автор.** Дослідження впливу психологічних і поведінкових факторів на прийняття управлінських рішень є одним із ключових напрямів сучасної економічної науки, оскільки воно дозволяє глибше зрозуміти механізми, за допомогою яких когнітивні упередження, емоційні реакції та інтуїція управлінців можуть впливати на обробку облікової інформації та формування стратегії підприємств в умовах невизначеності та змінюваного бізнес-середовища.

У більшості робіт з поведінкової економіки акцент робиться на тому, як людська природа, емоції, упередження та обмежена раціональність впливають на економічні і фінансові рішення, зокрема на процеси, пов'язані з обліковою політикою і фінансовою звітністю. Однією з основних робіт у цій сфері є праця Данієля Канемана та Амоса Тверські «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk» [1], які досліджували як психологічні аспекти, такі як страх перед втратами та надмірна самовпевненість, впливають на процес прийняття рішень навіть тоді, коли доступні об'єктивні дані, зокрема фінансова інформація. Ця теорія пропонує глибоке розуміння того, що люди не завжди діють раціонально, навіть за наявності всіх необхідних даних. Вона показує, що рішення можуть бути спотворені різними когнітивними упередженнями, такими як сприйняття ризику та вигоди, що важливо в контексті управлінських рішень і використання облікової інформації.

Річард Талер у своїй роботі «Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness» [2] досліджує феномен обмеженої раціональності, підкреслюючи, що емоційні, когнітивні та соціальні

чинники можуть суттєво впливати на процес прийняття рішень навіть тоді, коли індивідууми мають доступ до достатньої кількості інформації. Він вводить концепцію «підштовхування», яка полягає у використанні психологічних механізмів для коригування поведінки людей без примусу або обмеження вибору. Талер демонструє, що навіть об'єктивно правильні рішення можуть бути спотворені через неадекватне сприйняття чи обробку інформації, що має серйозні наслідки для управлінських рішень у різних сферах, зокрема у фінансах та бізнесі. Він також розглядає проблему «погано спроектованих фінансових інструментів», показуючи, як недостатньо зрозумілий або складний фінансовий інструмент може призвести до систематичних помилок у прийнятті рішень, що своєю чергою погіршує ефективність фінансового управління та стратегії підприємств.

Джордж Акерлоф у своїй знаменитій роботі «The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism» [3] аналізує проблему асиметрії інформації на ринку. Теорія, розроблена Акерлофом, показує, як недосконалість інформаційних потоків спричиняє неефективність ринкових механізмів, створюючи моральний ризик та спотворене ухвалення рішень. Він підкреслює, що в умовах інформаційної асиметрії інвестори та споживачі можуть ухвалювати хибні рішення, унаслідок чого знижується економічна ефективність і підвищується рівень ризику в економічних системах. Акерлоф також вводить поняття «морального ризику», яке виникає через те, що одна сторона, володіючи більшою кількістю інформації про ситуацію, може ухвалювати рішення на свою користь без урахування інтересів інших учасників ринку. Це стає особливо актуальним у контексті фінансових ринків, де асиметрія інформації може призвести до неправильних інвестиційних стратегій і помилкових економічних оцінок.

Вітчизняні вчені також аналізували сутність облікової інформації та її роль у процесі управління підприємством. Зокрема, Ф.Ф. Бутинець вважає, що якісна облікова інформація дозволяє зменшити рівень невизначеності в умовах нестабільного економічного середовища. Однак він зазначає, що ефективність використання такої інформації залежить від здатності керівника сприймати її критично та враховувати зовнішні фактори впливу [4]. Голов С.Ф. зосереджується на характеристиках облікової інформації, таких як: релевантність, достовірність і зрозумілість. Він зазначає, що в умовах сучасного бізнесу важливість облікових даних зростає, однак одночасно зростають і ризики їх суб'єктивного трактування через когнітивні упередження управлінців. Наприклад, схильність до підтвердження власних очікувань може призводити до ігнорування ключових сигналів у фінансових звітах [5].

Правдюк Н.Л. вважає, що саме якісна облікова інформація допомагає правильно оцінити умови бізнес-середовища, усвідомити та сформулювати цілі та завдання майбутньої діяльності та на цій основі ухвалити ефективні управлінські рішення. Вона є визначальним чинником, що характеризує рівень безпеки бізнесу. Висока поінформованість керівників та менеджерів про бізнес-процеси та загрози дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити конкурентні переваги [6]. У підходах до інтеграції психології в облік також відзначився В.Г. Швець, який досліджує конфлікти інтересів між різними користувачами облікової інформації. Він зазначає, що управлінці часто надають перевагу інформації, яка відповідає їхнім поточним цілям, нехтуючи даними, що можуть суперечити їхнім очікуванням [7]. Таким чином, дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених підкреслюють важливість інтеграції психологічних аспектів у процес формування та використання облікової інформації для підвищення ефективності управлінських рішень.

**Метою статті** є вивчення впливу облікової інформації на прийняття управлінських рішень з точки зору психології та поведінкової економіки. Ця стаття спрямована на аналіз того, як когнітивні упередження, емоційні чинники та обмеження раціональності можуть впливати на процес інтерпретації облікових даних та їх використання в управлінських рішеннях, а також на визначення механізмів, які дозволяють зменшити вплив цих факторів на ефективність управління.

**Викладення основного матеріалу.** Облікова інформація є основним інструментом для прийняття управлінських рішень, однак, як свідчать дослідження у галузі психології та поведінкової економіки, її трактування і використання можуть значно відрізнятись, залежно від когнітивних, емоційних факторів та обмежень раціональності, властивих людському сприйняттю. Вивчення цього впливу допомагає зрозуміти, як поведінкові аспекти можуть спотворювати об'єктивну фінансову інформацію, і як їх можна мінімізувати для підвищення ефективності управлінських рішень [8].

Когнітивні упередження є основним психологічним механізмом, який може впливати на прийняття рішень під час роботи з обліковою інформацією. Ці упередження виникають через обмежену здатність людини обробляти інформацію в повному обсязі і можуть значно спотворювати процес аналізу облікових даних. До основних когнітивних упереджень, що впливають на процес прийняття управлінських рішень, належать:

- *ефект підтвердження* (confirmation bias): полягає в тому, що люди схильні шукати та інтерпретувати інформацію, яка підтверджує їхні вже існуючі переконання, ігноруючи або знижуючи значення інформації, яка може суперечити їхнім поглядам чи гіпотезам. Це може призводити до одностороннього аналізу фінансових звітів і прийняття рішень, заснованих на неповній інформації [9];
- *ефект якоріння* (anchoring effect): перша отримана інформація, навіть якщо вона є неповною чи неточною, може мати надзвичайно сильний вплив на подальші оцінки та рішення. Це явище часто

спостерігається, коли управлінці базують свої рішення на першому фінансовому звіті чи прогнозі, не враховуючи нові або уточнені дані [10];

- *перевантаження інформацією*: це упередження виникає, коли кількість інформації, яку необхідно обробити, перевищує здатність людини або організації її ефективно аналізувати, що призводить до того, що рішення можуть бути ухвалені на основі неповної або спрощеної інформації [11].

Ці когнітивні упередження можуть значно спотворювати процес прийняття управлінських рішень, однак розуміння їх природи та застосування методів їх мінімізації, таких як: критичний аналіз, залучення зовнішніх експертів або використання систем підтримки прийняття рішень, можуть значно підвищити якість управлінських рішень і зменшити ризики, пов'язані з їх ірраціональністю.

Емоції також є надзвичайно важливою частиною процесу прийняття рішень, оскільки вони можуть суттєво впливати на сприйняття ситуації та на вибір варіантів дій. У контексті управління, емоційні чинники можуть як сприяти ефективним рішенням, так і призводити до помилок та нерациональних дій [12]. Основні емоційні чинники, які можуть впливати на прийняття управлінських рішень:

- *страх і тривога*: особливо в умовах невизначеності або кризових ситуацій, страх може обмежити здатність до раціонального мислення. Керівники можуть схилитися до надмірної обережності, уникати ризиків або ж навпаки – діяти імпульсивно, намагаючись швидко вирішити проблему. Такий підхід може призвести до прийняття рішень на основі емоційного реагування, а не обґрунтованого аналізу;

- *емоційна стабільність*: керівники, які мають високу емоційну стабільність, здатні приймати більш обґрунтовані та збалансовані рішення. Здатність контролювати свої емоції дозволяє їм уникати імпульсивних дій та зберігати ясність розуму під час ухвалення важливих рішень. Водночас емоційно нестабільні управлінці можуть схилитися до непослідовних або агресивних рішень, що негативно впливають на організацію;

- *гнів*: він може призвести до поспішних та необдуманих рішень. Керівники, які знаходяться під впливом цього емоційного стану, можуть приймати рішення, які потім виявляються контрпродуктивними або навіть шкідливими для організації. Наприклад, вони можуть вжити жорстких заходів або ініціювати зміни, які не враховують усіх аспектів ситуації;

- *радість та впевненість*: позитивні емоції, такі як радість або впевненість у собі, можуть спонукати до більш рішучих дій та інноваційних рішень. Однак надмірна впевненість може також призвести до переоцінки власних можливостей та ігнорування потенційних ризиків, що в підсумку може стати причиною прийняття неправильних рішень;

- *емоційна прив'язаність*: в управлінні часто виникає ситуація, коли керівник емоційно прив'язаний до певних ідей, стратегій чи осіб. Це може спричинити появу суб'єктивності під час прийняття рішень, що обмежує об'єктивний підхід до вирішення проблеми. Керівники, які занадто прив'язані до певних концепцій або працівників, можуть ухвалювати рішення, що загалом не враховують інтереси організації;

- *груповий тиск і соціальний вплив*: вплив колег або вищого керівництва може змусити керівників приймати рішення, що не є оптимальними з точки зору фінансової ефективності, але відповідають соціальним або корпоративним очікуванням [13].

Важливо звернути увагу на ще один ключовий аспект – обмежену раціональність. У ситуаціях, коли управлінці стикаються зі складністю і невизначеністю, не завжди можливо врахувати всі можливі варіанти. Саме цей феномен обмеженої раціональності, описаний Гербертом Саймоном, пояснює, чому навіть досвідчені керівники можуть ухвалювати рішення, що є не повністю раціональними.

Концепція «обмеженої раціональності» пояснює, чому навіть висококваліфіковані управлінці часто ухвалюють не зовсім раціональні рішення [14]. Цей феномен полягає в тому, що в умовах складності і невизначеності управлінці не можуть врахувати всі можливі варіанти і фактори, тому приймають рішення, засновані на спрощених моделях або інтуїції. Обмеження раціональності спостерігається в таких аспектах:

- *недостатня обробка інформації*: через обмежений час або ресурси управлінці змушені ухвалювати рішення на основі обмеженого обсягу інформації, що може призвести до пропуску важливих фінансових аспектів;

- *швидкість прийняття рішень*: в умовах тиску часу управлінці часто змушені приймати рішення без детального аналізу всіх даних, що може призвести до неповної або спрощеної оцінки ситуації.

Це означає, що навіть найкраще підготовлені керівники можуть ухвалювати рішення, що не відповідають реальній ситуації, через обмежену здатність до раціонального аналізу.

Враховуючи вплив когнітивних упереджень, емоційних факторів та обмеженої раціональності, важливо розробляти механізми, які дозволяють зменшити ці впливи на процес прийняття рішень, серед них:

- *покращення обробки облікових даних*: використання структурованих форм звітності та інструментів для аналізу даних, що зменшує вплив упереджень і дозволяє точніше інтерпретувати інформацію;

- *розширення кола експертів під час прийняття рішень*: залучення кількох фахівців до аналізу фінансових даних знижує ризик однобічного сприйняття і дає змогу врахувати різні аспекти;

- навчання управлінців методам критичного мислення: тренінги для розвитку навичок оцінки облікової інформації з урахуванням психологічних аспектів допомагають приймати більш збалансовані та обгрунтовані рішення;

- технічні засоби для підтримки рішень: впровадження автоматизованих систем аналізу і прогнозування на основі облікових даних зменшує залежність від людських факторів і забезпечує більш раціональні рішення [15].

Застосування цих механізмів дозволяє управлінцям краще контролювати вплив психологічних чинників, що підвищує якість і точність їхніх рішень.

Таким чином, психологія та поведінкова економіка роблять значний внесок у розуміння процесу прийняття управлінських рішень. Розробка стратегій для мінімізації негативного впливу когнітивних упереджень, емоцій і обмеженої раціональності дозволяє знизити ризик неефективних рішень і підвищити загальну ефективність управлінських практик.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Науковий аналіз облікової інформації та її впливу на психологію прийняття управлінських рішень дозволяє зробити кілька важливих висновків. По-перше, облікова інформація, яка повинна бути об'єктивним джерелом для прийняття управлінських рішень, насправді піддається значному впливу психологічних та поведінкових чинників. Когнітивні упередження, емоційні реакції та обмежена раціональність можуть суттєво змінювати сприйняття та інтерпретацію фінансових даних, що часто призводить до нераціональних рішень. По-друге, в умовах складності та невизначеності управлінці часто змушені використовувати спрощені моделі для прийняття рішень, що обмежує їх здатність врахувати всі можливі варіанти і альтернативи. Обмеження в обробці інформації, швидкість ухвалення рішень і залежність від інтуїції можуть призводити до систематичних помилок. Визначення та усвідомлення цих обмежень дозволяє оптимізувати процес прийняття рішень, враховуючи потенційні упередження.

Емоційні реакції управлінців також є важливим фактором, що визначає процес прийняття рішень. Результати дослідження показали, що емоції можуть значно впливати на обробку облікової інформації. В умовах кризових ситуацій або прийняття стратегічних рішень емоційний фон може призводити до необ'єктивної оцінки фінансових даних, що в кінцевому результаті може стати причиною ухвалення неправильних рішень. Усвідомлення цього фактора та розробка механізмів, що допомагають знизити емоційний вплив, є важливим аспектом покращення управлінської практики.

У межах дослідження також були визначені механізми, які дозволяють зменшити впливи на процес прийняття рішень. Підприємствам рекомендовано приділяти більше уваги навчанню управлінців щодо психологічних аспектів прийняття рішень та створенню умов для мінімізації їхнього впливу на обробку облікової інформації. Важливо впроваджувати практики, що сприяють об'єктивному сприйняттю фінансових даних, а також стимулювати розвиток критичного мислення серед керівників для подолання когнітивних упереджень.

Перспективи подальших досліджень у цій сфері можуть містити детальніший аналіз взаємодії між когнітивними упередженнями та специфічними аспектами облікової інформації, такими як методи оцінки активів чи складання прогнозів. Варто також розглянути роль соціальних і культурних факторів у формуванні управлінських рішень, а також вплив цифрових технологій, що забезпечують нові можливості для обробки та аналізу облікових даних. Важливим напрямом є розробка методологій та інструментів, які допоможуть менеджерам і фінансовим аналітикам мінімізувати когнітивні упередження під час роботи з обліковою інформацією, що підвищить точність прийняття рішень та ефективність управління в умовах сучасної економіки. Загалом результати дослідження підтверджують важливість врахування психологічних та поведінкових чинників управлінцями під час прийняття рішень, а також відкривають нові перспективи для розвитку більш ефективних і раціональних методів аналізу та використання облікової інформації в управлінських практиках.

#### Список використаної літератури:

1. *Kahneman D.* Prospect theory: An analysis of decision under risk / *D.Kahneman, A.Tversky* // Handbook of the fundamentals of financial decision making : Part I. – 2013. – P. 99–127.
2. *Thaler R.H.* Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness / *R.H. Thaler, C.R. Sunstein.* – New Haven, CT : Yale University Press, 2008. – 293 p.
3. *Giannakas K.* On the market for «Lemons»: quality provision in markets with asymmetric information / *K.Giannakas, M.Fulton* // Palgrave Communications. – 2020. – Vol. 7, Issue 1. – P. 1–6.
4. Особливості формування облікової політики малого підприємства / *Т.В. Барановська, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець та ін.* // Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки : тези доповідей VIII Міжнародної наук.-практ. конф. – Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2021. – Вип. 8. – 205 с.
5. *Голов С.Ф.* Бухгалтер і сталий розвиток / *С.Ф. Голов* // Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасна парадигма в умовах сталого розвитку : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 20-й річниці створення кафедри аудиту, 10 грудня, Київ, КНЕУ, 2020. – С. 159–160.

6. Правдюк Н.Л. Організація процесу формування облікової інформації для прийняття управлінських рішень: теорія, методологія, практика : монографія / Н.Л. Правдюк, Л.В. Коваль, О.В. Коваль. – Київ : Центр учбової літератури, 2021. – 492 с.
7. Швець В.С. Формування облікової політики суб'єктами господарювання в умовах діджиталізації / В.С. Швець, Б.В. Литинський // *Science and innovation of modern world : The 5th International scientific and practical conference, January 25–27*. – London, United Kingdom : Cognum Publishing House, 2023. – P. 644–649.
8. Шульга Н.О. Облікова інформація: необхідна інформаційна складова системи управління підприємством / Н.О. Шульга, Ю.В. Сисоєва, А.І. Мілька // *Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації : матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф.* 16 листопада, м. Суми, 2024. – С. 288–290.
9. Перегуда Ю.А. Вплив тіньової і поведінкової економіки на адаптацію фінансових інструментів сталого розвитку та фінансової безпеки держави / Ю.А. Перегуда, Н.М. Вдовенко // *Scientific notes of Lviv University of Business and Law*. – 2024. – № 40. – С. 273–279.
10. Wang B. The Impact of Anchoring Bias on Financial Decision-Making: Exploring Cognitive Biases in Decision-Making Processes / B. Wang // *Studies in Psychological Science*. – 2023. – Vol. 1. – P. 41–50.
11. Нестеренко І.В. Моделювання облікової політики в контексті забезпечення інноваційного розвитку підприємства / І.В. Нестеренко, Є.Л. Чміль // *Цифрова економіка та економічна безпека*. – 2022. – № 1 (01). – С. 92–99.
12. Прийняття управлінських рішень. Навчально-методичний комплекс дисципліни : навч. посіб. для студ. спеціальності «Менеджмент і бізнес-адміністрування» / уклад. М.О. Кравченко, В.Я. Голюк. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 56 с.
13. Кравченко М.О. Прийняття управлінських рішень: сутність та сучасні тенденції розвитку / М.О. Кравченко, В.Я. Голюк // *Економіка та суспільство*. – 2022. – Вип. 40. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-40-37.
14. Brust-Renck P.G. Judgment and decision making / P.G. Brust-Renck, R.B. Weldon, V.F. Reyna // *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*. – 2021.
15. Ліщинська Л.Б. Перспективні програмні інструменти для аналізу даних у бізнесі / Л.Б. Ліщинська, Н.В. Добровольська // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2022. – № 1 (305). – С. 78–83.

#### References:

1. Kahneman, D. and Tversky, A. (2013), «Prospect theory: An analysis of decision under risk», *Handbook of the fundamentals of financial decision making*, Part I, pp. 99–127.
2. Thaler, R.H. and Sunstein, C.R. (2008), *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*, Yale University Press, New Haven, CT, 293 p.
3. Giannakas, K. and Fulton, M. (2020), «On the market for «Lemons»: quality provision in markets with asymmetric information», *Palgrave Communications*, Vol. 7, Issue 1, pp. 1–6.
4. Baranovska, T.V., Bondar, M.I., Butynets, F.F. et al. (2021), «Osoblyvosti formuvannia oblikovoi polityky maloho pidpriemstva», *Oblik, analiz i audyt: vyklyky instyutsionalnoi ekonomiky*, tezy dopovidei VIII Mizhnarodnoi nauk.-prakt. konf., IVV Lutskoho NTU, Lutsk, Issue 8, 205 p.
5. Holov, S.F. (2020), «Bukhhalter i stalyy rozvytok», *Oblik, analiz, audyt ta opodatkovannia: suchasna paradyhma v umovakh staloho rozvytku*, zb. materialiv VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf., prysviachenoj 20-y richnytsi stvorennia kafedry audytu; 10 hrudnia, KNEU, Kyiv, pp. 159–160.
6. Pravdiuk, N.L., Koval, L.V. and Koval, O.V. (2021), «Orhanizatsiia protsesu formuvannia oblikovoi informatsii dlia pryiniattia upravlinskykh rishen: teoriia, metodolohiia, praktyka, monohrafiia, Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, 492 p.
7. Shvets, V.Ie. and Lypynskiy, B.V. (2023), «Formuvannia oblikovoi polityky subiektamy hospodariuvannia v umovakh didzhytalizatsii», *Science and innovation of modern world*, The 5th International scientific and practical conference, January 25–27, Cognum Publishing House, London, United Kingdom, pp. 644–649.
8. Shulha, N.O., Sysoieva, Yu.V. and Milka, A.I. (2024), «Oblikova informatsiia: neobkhidna informatsiina skladova systemy upravlinnia pidpriemstvom», *Stratehichni priorytety rozvytku bukhhalterskoho obliku, audytu ta opodatkovannia v umovakh hlobalizatsii*, materialy II Mizhnarodnoi nauk.-prakt. konf. 16 lystopada, m. Sumy, pp. 288–290.
9. Pehuda, Yu.A. and Vdovenko, N.M. (2024), «Vplyv tinovoi i povedinkovoi ekonomiky na adaptatsiiu finansovykh instrumentiv staloho rozvytku ta finansovoi bezpeky derzhavy», *Scientific notes of Lviv University of Business and Law*, No. 40, pp. 273–279.
10. Wang, B. (2023), «The Impact of Anchoring Bias on Financial Decision-Making: Exploring Cognitive Biases in Decision-Making Processes», *Studies in Psychological Science*, Vol. 1, pp. 41–50.
11. Nesterenko, I.V. and Chmil, Ye.L. (2022), «Modeliuvannia oblikovoi polityky v konteksti zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva», *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*, No. 1 (01), pp. 92–99.
12. Kravchenko, M.O. and Holiuk, V.Ia. (ed.), (2022), *Pryiniattia upravlinskykh rishen. Navchalno-metodychnyi kompleks dystsypliny*, navch. posib. dlia stud. spetsialnosti «Menedzhment i biznes-administruvannia», KPI im. Ihoria Sikorskoho, Kyiv, 56 p.
13. Kravchenko, M.O. and Holiuk, V.Ia. (2022), «Pryiniattia upravlinskykh rishen: sutnist ta suchasni tendentsii rozvytku», *Ekonomika ta suspilstvo*, Issue 40, doi: 10.32782/2524-0072/2022-40-37.
14. Brust-Renck, P.G., Weldon, R.B. and Reyna, V.F. (2021), «Judgment and decision making», *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*.
15. Lishchynska, L.B. and Dobrovolska, N.V. (2022), «Perspektyvni prohranni instrumenty dlia analizu danykh u biznesi», *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, No. 1 (305), pp. 78–83.

**Марчишин Назар Ярославович** – кандидат економічних наук, докторант кафедри обліку і оподаткування Західноукраїнського національного університету.

<https://orcid.org/0000-0003-1680-6300>.

Наукові інтереси:

- бухгалтерський облік;
  - поведінкова економіка.
- E-mail: nazarmarchyshyn84@gmail.com.

**Marchyshyn N.Ya.**

**Accounting information and its impact on the psychology of managerial decision-making**

In the modern economic environment, which is characterized by constant changes, the study of the influence of psychological and behavioral factors on the process of making managerial decisions becomes especially relevant. Cognitive biases, emotional states and intuitive reactions of managers can distort the objective perception of financial information, which often leads to irrational decisions and strategic errors. Behavioral economics offers new approaches to understanding these processes, aimed at minimizing the impact of destructive factors and increasing management efficiency. In this context, the correct perception, interpretation and use of accounting information are key to reducing risks and preventing financial losses or bankruptcy. The study of psychological aspects of management activity opens up opportunities for improving accounting and strategic practices, contributing to improving the quality of decision-making in the field of finance and management.

The study found that accounting information, despite its objectivity, is subject to the influence of psychological factors, such as cognitive biases, emotions, and bounded rationality, which directly affect the process of making managerial decisions. It was analyzed how these psychological factors change the perception and interpretation of financial data, which often leads to irrational decisions. The study also showed that the use of behavioral economics methods and structured approaches to the analysis of accounting information can reduce the influence of these psychological factors, increasing the accuracy and effectiveness of managerial decisions.

**Keywords:** accounting information; management decisions; behavioral economics; cognitive biases; bounded rationality; psychology of decision-making; emotions in management; interpretation of financial data; management strategies; decision-making effectiveness.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2025.