

Халід Аяд, Анас Туїл, Набіль Ель Гаміді, Хаула Доблі Беннані

Чи мають значення поведінкові упередження у рішеннях МСП стосовно позик? Дані з Марокко

Рішення малих і середніх підприємств (МСП) щодо банківського фінансування мають вирішальне значення для їх зростання та виживання, особливо в країнах з економікою, що розвивається, як, наприклад, Марокко. Це дослідження має на меті оцінити вплив поведінкових упереджень на такі рішення – царина, яка мало досліджена в сучасній фінансовій літературі. Основна мета полягає в тому, щоб проаналізувати, як поведінкові упередження, такі як надмірна впевненість, уникнення ризику, упередженість підтвердження, прив'язка та управлінська короткозорість, впливають на рішення банківського фінансування марокканських МСП. Вибраний підхід є кількісним і використовує надійну регресію найменших квадратів для аналізу даних 167 марокканських МСП. Результати показують, що надмірна впевненість і прив'язаність мають значний позитивний вплив на схильність брати банківські позики, тоді як уникнення ризику та упередженість підтвердження мають негативний ефект. Управлінська короткозорість не мала істотного впливу. Контрольні змінні, такі як попередні фінансові результати, тривалість банківських відносин і низький ризик, також позитивно впливають на рішення про фінансування.

Ключові слова: поведінкові фінанси, поведінкові упередження, банківські кредити, МСП, Марокко

Класифікація JEL: G32, G41, M13, O16



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.