

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та управління підприємництвом

Кафедра загальної економічної теорії та економічної політики

УДК 330.341.2

ШАУРО ВАЛЕРІЯ ЕДУАРДІВНА

**ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ЯК НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОЇ
ДУМКИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Спеціальність 8.03050901 «Економічна теорія»

Автореферат
кваліфікаційної роботи на здобуття
освітньо-кваліфікаційного рівня - бакалавра
зі спеціальності 051 «Економічна теорія» за програмою
«Світова економіка та моделі функціонування господарських систем»

м. Одеса - 2022

Дипломною роботою є рукопис.

Робота виконана на кафедрі загальної економічної теорії та економічної політики Одеського національного економічного університету Міністерства освіти і науки України.

Керівник: кандидат економічних наук, доцент

Макуха Сергій Миколайович

доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики Одеського національного економічного університету, м. Одеса.

Рецензент: доктор економічних наук., професор

Галицький О.М.

професор кафедри економічної теорії і економіки підприємства Одеського державного аграрного університету.

Захист відбудеться 15 червня 2022 року о 9.00 годині на засіданні Державної екзаменаційної комісії в Одеському національному економічному університеті за адресою: 65082 м. Одеса, вул. Преображенська, 8.

З дипломною роботою можна ознайомитися на кафедрі загальної економічної теорії та економічної політики Одеського національного економічного університету за адресою: 65082 м. Одеса, вул. Преображенська, 8, ауд. 315.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи обумовлена тим, що сучасна неокласична економічна теорія, в якій до кінця 20 сторіччя домінувала ліберальна ідея вільного ринку, виявилась неточною в ряді своїх базових уявлень. Один з альтернативних поглядів на сучасні економічні проблеми був представлений поведінковою економікою. В основу нових уявлень, запропонованих нею, покладені емпіричні дослідження поведінки людини в економічному середовищі, які дозволили описати даний тип вчинків більш складними та змістовними моделями, ніж ті, які пропонує неокласика.

Актуальність дослідження зумовлена також відносною «молодістю» поведінкової економіки, її теоретичних положень і практичних висновків. Напрямок. В науковому середовищі до сьогоднішнього дня відсутнє розуміння щодо питання, яке місце займає поведінкова економіка в сучасній науці, а діапазон думок варіюється від скептичних до вкрай захоплених.

Ступінь розробленості проблеми. У вітчизняній літературі ця тема висвітлена лише фрагментами. Перекладено тільки декілька робіт, частіше за все, які є оглядовими, а основні (найбільш фундаментальні) статті доступні на мові оригіналу. В той самий час література, яка б систематизувала основні положення і висновки цієї теорії – мінімальна. Недостатня кількість україномовних джерел ускладнює вивчення даної теми. З іншого ж боку, поведінкова економіка є відносно «молодою» галуззю економічної теорії і на даний момент відсутній консенсус в науковому середовищі відносно точності і надійності деяких її суджень та висновків.

Дослідженням історії виникнення поведінкової економіки були присвячені роботи Ерика Енгнера, Стейнара Холдена, а також Коліна Камерера. У 2018 році українською мовою вийшла книга Річарда Талера «Поведінкова економіка», в якій він достатньо детально розкриває сутність питань поведінкової економіки.

Об'єктом дослідження є система чинників та процесів, що обумовлюють економічну поведінку в умовах ринкової економіки.

є теоретико-методологічні, методичні та організаційно-економічні аспекти управління економічною поведінкою суб'єктів ринку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні, методичні та організаційно-економічні аспекти управління економічною поведінкою суб'єктів ринку.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у вивченні умов та особливостей формування і розвитку поведінкової економіки як нового напрямку економічної думки.

Відповідно до поставленої мети визначено **наступні завдання кваліфікаційної роботи:**

1. Виокремити ключові передумови виникнення та формування поведінкової економіки.
2. Розкрити погляди науковців на зміст поведінкової економіки як нового напрямку в економічній теорії.
3. Визначити та систематизувати основні положення поведінкової економіки, які формують її теоретичний фундамент.

4. На основі дослідження сучасного стану використання поведінкової економіки в Україні виявити основні проблеми даного напрямку й запропонувати можливі шляхи його подальшого розвитку.

Методи дослідження. Теоретичну основу дослідження формують фундаментальні праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених з досліджуваної проблематики. Методологічною основою кваліфікаційної роботи є діалектичний метод, як загальний спосіб наукового пізнання соціально-економічних явищ та процесів. Для аналізу умов та напрямків забезпечення сталого розвитку економічної системи України використовувалися методи індукції та дедукції, методи системного узагальнення та порівняння, інституціональний метод. Теоретичні положення та висновки, що висуваються в роботі, обґрунтовуються виходячи з принципів діалектичної логіки. Поряд з теоретичним в роботі використовується також кількісний аналіз матеріалів, статистичні методи, методи економічного моделювання та прогнозування, метод експертних оцінок. В ході аналізу порівнюються фактичні дані щодо функціонування економіки України. На цій основі робляться практичні висновки та пропозиції щодо можливості вдосконалення стратегії сталого економічного розвитку та сценаріїв подальшої трансформації моделі національної економіки.

Структура і обсяг роботи. Відповідно до мети, завдань та логіки дослідження, дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, які поділяються на вісім параграфів, висновків і переліку використаних джерел. Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 85 сторінках друкованого тексту. Ілюстративний, статистичний і пояснювальний матеріал подано у 1 таблиці та 6 малюнках. Список використаних джерел містить 67 найменувань.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дипломної роботи, визначено її мету, об'єкт і предмет дослідження, охарактеризовано практичне значення.

У першому розділі – **«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ»** розглянуто передумови виникнення поведінкової економіки, її особливості як напряму економічної думки та основні положення.

Першопочатково, представники поведінкової економіки намагалися відповісти на питання – на скільки поведінка людини під час прийняття рішень відповідає умовам неокласичної моделі, яка передбачала логічну та послідовну максимізуючу поведінку, основним мотивом якої було задоволення власних потреб. Ідеї ірраціональної поведінки пронизували вчення багатьох науковців крізь століття. Однак, ці думки не виокремлювалися в окремий напрям. Лише згодом, коли старі теорії перестали бути актуальними для прогнозування майбутнього і пояснення теперішнього, науковий світ постав перед питанням того, що необхідно приділити більше уваги проблемам, які заключаються у поясненні як і чому в різних ситуаціях ми поводимо себе так чи інакше. Наразі ж поведінкова економіка – це один із ключових напрямків економічної науки, який стрімко розвивається.

Це самостійна галузь економічної думки. Її часто плутають та ототожнюють із іншими ученнями, однак найчастіше це відбувається через співзвучність назв або схожість предмету досліджень. На даний момент в поведінковій економіці вже можна виокремити три основних етапи, кожен з яких має власну характеристику та найяскравіших представників. Однак, вчені ще не дійшли до єдиного визначення поняття описуваної науки. Проте це не означає, що його зовсім не існує, просто кожен бачить завдання та результати поведінкової економіки з різної позиції, але всі вони мають єдину мету – доповнити та удосконалити вже існуючі економічні теорії.

Базові положення поведінкової економіки, котрі формують її «фундамент» науково-дослідницької програми, можна продемонструвати наступним чином:

1. Обмежена раціональність людини.

Постулати принципу обмеженої раціональності за Г. Саймоном ґрунтуються на тому, що «абсолютної раціональності» не буває: наявна в споживача інформація про природу проблеми свідомо неадекватна; наявна інформація сприймається перекручено; людина прагне не до максимального, а до задовільного результату.

2. Вплив соціального контексту.

В поведінковій економіці враховується, що на поведінку споживача впливає соціум, в якому він знаходиться.

3. Двояка природа процесу прийняття рішень.

4. Непослідовність за міжчасового вибору

Основні ідеї поведінкової економіки щодо цього питання можна звести до наступного положення: непослідовні тимчасові переваги - проявляються в тому, що події, які відбудуться найближчим часом, мають для людини більше значення, ніж ті, що трапляються нескоро.

Основні положення поведінкової економіки пов'язані з тими труднощами, котрі відчуває людина в процесі прийняття та обробки інформації, а також у зв'язку із

своєю соціальною природою. Всі ці процеси знаходяться в тісному і складному взаємозв'язку, часто протікаючи паралельно і вже своїм комплексним ефектом впливають на те, як вчинить людина. Однак більш глибоке розуміння природи цього процесу робить для економістів більш доступною можливість оцінки, прогнозування і впливу на людську поведінку в рамках економічної діяльності.

У другому розділі – **«АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ»** - на підставі аналізу наукових робіт описується процес поведінки людини в умовах невизначеності.

На сьогоднішній день уже визнаний той факт, що в момент прийняття рішення на людину впливають саме суб'єктивні уявлення щодо корисності, а не раціональні критерії вибору. Такий погляд на реальність був запроваджений Данієлом Канеманом та Амосом Тверські завдяки дослідженням особливостей прийняття рішення економічними суб'єктами. Раніше, до виникнення перших робіт у напрямку поведінкової економіки, домінувала позиція з якої людину трактували як раціональну, максимізуючу вигоду. В той самий час науковці доктрини першої половини 20-го сторіччя концентруються на довгострокових дослідженнях, а не на швидкоплинних емоційних подіях. Однак, Канеман і Тверські продемонстрували, що поняття корисності не може існувати окремо від емоційних чинників. Тому Теорія вибору, котра всіляко ігнорує почуття – смуток після провалів і біль від втрат – є не тільки нереалістичною, але і дає поради, які не максимізують корисність результатів в тому сенсі, як це відчуває людина.

Д. Канеман і А. Тверські виокремили ряд евристик, котрі роблять процес прийняття рішень простішим.

Першою з них розглянуто евристику репрезентативності. Суть її полягає у тому, що індивіди часто дають вищі оцінки результатам ймовірностей випадкових подій, опираючись на свій минулий досвід та сформовані уявлення.

Другий тип прийняття рішень, відповідно до Канемана і Тверські описується як приймання рішення на підставі найбільш доступної їм інформації, така стратегія називається евристика доступності. Іноді певна інформація про характеристику речей є доступнішою ніж інша, це стосується як і її сприйняття так і формування судження про неї.

Третій вид евристики називається ефект якоря, що означає прив'язку оцінки можливості деякої події до точки відліку, котра була задана на початку.

Канеманом та Тверські був розроблений ефект обрамлення, його поєднують із емоційним забарвленням подій. Частіше всього відбувається все так, що саме перспектива втрати (негативний емоційний тон), а не варіант виграшу змушує індивіда застосовувати якісь додаткові дії, навіть якщо вони пов'язані із ризиком.

Д. Канеман висунув припущення про існування двох систем, що обумовлюють прийняття рішень, які в грубому наближенні відповідають буденному уявленню про інтуїцію та розум – він назвав це як «дуальна система прийняття рішень».

Більшість когнітивних процесів протікають несвідомо, і тільки їх невелика частина переходить в усвідомлену сферу. Інтуїтивну (несвідому) частину зазвичай називають система 1, а раціональну (усвідомлену) – система 2. Операції в рамках Системи 1 протікають швидко, автоматично, вони асоціативні, і управляються

звичками, тому їх складно контролювати. Операції Системи 2 відбуваються повільніше, послідовно, з інтелектуальними зусиллями і навмисним контролем.

Запропонована Д. Канеманом модель має велике значення як для когнітивних наук, так і для поведінкової економіки. Вона дозволяє «проникнути» в процес мислення людини, робить доступним розуміння складних схем, які раніше можна було тільки спостерігати в експериментах, описувати, але не бачити їх причини.

«Теорія перспектив» – стаття, що вийшла у 1979 році під авторством Д. Канемана та А. Тверські – вважається точкою відліку досліджень із поведінкової економіки. Однак, багато науковців і до цього часу досліджували основні проблеми поведінкової економіки, але вони були поодинокі та несистематизовані. Тому більш правильно буде сказати, що Теорія перспектив – це перша ґрунтовна робота, яка дала глобальний старт розвитку новій науці.

Рішення людини, прийняте в рамках Теорії перспектив проходить дві стадії:

- 1) стадія редагування, на якій індивід оцінює ймовірності подій;
- 2) стадія оцінки виграшу чи втрати.

На кожній стадії людина користується евристиками, які були досліджені Д. Канеманом і А. Тверські в попередніх роботах. Такий підхід Д. Канемана і А. Тверські у межах теорії перспектив дав змогу сформулювати його математичну постановку.

Розглянемо основні тези, які були сформульовані у Теорії перспектив:

1. Цінність виграшу та втрати оцінюватимуться від певної точки відліку: більше значення матиме не сама сума, а те, із чим ми її порівнюємо;
2. Очевидно виражене бажання уникати втрат, ніж отримати дохід;
3. Поступово знижується чутливість до втрат: у міру їх збільшення емоційна реакція стає менш вираженою;

Три зазначених вище компоненти служать базою для створення теорії перспектив Канемана і Тверські. Вона використовується там, де виникає категорія ймовірності.

Говорячи про практичне значення розробленої моделі, не можна не згадати ім'я видатного ученого Річарда Талера, який став першим професійним економістом, котрий активно зайнявся дослідженнями в сфері поведінкової економіки. Він зумів «перекласти» роботи психологів на «економічну мову», зробити їх більш придатними для використання з метою розвитку економічної теорії, показавши конкретні економічні моделі, в яких вони могли застосовуватися. Однак і критика не оминула Теорію перспектив: її головними недоліками вважають недостатність психологічних досліджень поряд з математичними розрахунками, службовцями інструментом не окремої теоретичної моделі, а скоріше «моделі на противагу», а також відсутності дослідження переробки інформації учасниками ситуацій та зв'язку з реально прийнятими рішеннями.

Поведінкова економіка не створила радикально нову теорію, а лише поставила на перше місце те, що завжди йшло поряд із економічними процесами – ірраціональність вчинків. Більше того, вона стверджує що такі вчинки є передбачувано ірраціональними, тому що ми прагнемо зменшити свої зусилля на роздуми та підрахунки й використовуємо евристику, при цьому заздалегідь знаючи, що втрачаємо точність суджень.

У третьому розділі – **«ПОВЕДІНКОВІ МЕХАНІЗМИ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»** - вплив біхевіористських теорій на економіку України та її недоліки із шляхами подальшого розвитку.

Завдяки біхевіористським теоріям можна описати, чому економічні суб'єкти в Україні у різні періоди часу поводити себе відповідним чином.

Важливим чинником успішного функціонування економічної системи в рамках держави є вкладення та використання інвестицій. Проте український менеджмент наразі орієнтується лише на імітацію процесів, які вже підтвердили свою ефективність, більшою мірою, ніж на створення справді інноваційного продукту. Серед причин такої поведінки дослідники називають організаційно-правові, фінансові, інформаційні фактори та ін. Найпоказовішою причиною цього є недостатнє фінансове забезпечення такої діяльності. Так, внесок державного бюджету у фінансування наукових та інноваційних заходів становить менше 1 % в структурі ВВП при мінімально необхідній нормі наукоємності 1,7 %. Таким чином, основний тягар щодо забезпечення власного розвитку лягає на самі підприємства, які не завжди володіють активним інноваційним потенціалом для забезпечення власної інноваційності. Для порівняння: у країнах ЄС цей показник коливається довкола позначки 2 %.

Якщо розглядати дану ситуацію із позиції окремо взятої фірми, то можна побачити, що не дивлячись на стабільний розвиток господарства менеджери не мали бажання ставити на віддачу від вкладень, які були б спрямовані на інноваційність власної діяльності. Описаний вид поведінки відповідає елементу поведінкової теорії – ефект неприйняття (уникнення) втрат (effect of loss aversion), який проявляється у небажанні підприємств приймати на себе ризик неповернення вкладених у інновації фінансових ресурсів навіть за умови, коли ефект вигоди від таких капіталовкладень міг би бути доволі відчутним.

Наступним переломним етапом у розвитку української економіки можна вважати фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр., котру характеризують як найстрімкішу за роки незалежності. При цьому важко не погодитись із висновком вчених щодо недоречності визначення світової фінансової кризи 2008 р. основним чинником української фінансово-економічної кризи. Адже в той самий час проводилась інформаційна атака, яка активно пропагувала гнітюче становище фінансової системи країни та спровокувала паніку серед агентів прийняття економічних рішень і відтік ресурсів із ринку капіталів. У даному випадку прослідковується поведінкова емоційна маніпуляція над суб'єктом за допомогою приховування усіх фактів – це було запропоновано ще у 1981 р. Д. Канеманом та А. Тверські, так званий ефект фрейму (framing effect). Фреймінг змінює точку відліку прийняття рішення так, що кінцева користь або втрата сприймаються по-іншому, так само як і ризик. На тлі негативної інформації щодо стану всієї банківської системи банки з позитивним фінансовим результатом виглядали ризиковими і втрачали довіру до себе, у зв'язку з чим спостерігався значний відплив коштів з усієї банківської системи, не лише з банків-банкрутів.

Після послаблення наслідків фінансово-економічної кризи українські підприємства наглядно продемонстрували ще один ефект поведінкової економіки –

евристику наявності (availability heuristic), яка передбачає схильність суб'єктів оцінювати ймовірність настання конкретної події на основі нещодавньої або яскравої інформації, тобто такої, яка чітко відображається в пам'яті. Так, кризові процеси, які розпочалися у 2008 р., стали точкою відліку для суб'єктів реального сектору економіки України, довіра яких до фінансової системи країни значно послабилася, про що свідчить скорочення показника депозитів строком більше 2 р. у 2009 р. майже вдвічі у порівнянні з 2008 р. і утримування даного показника на такому рівні протягом 4 наступних років, тобто суттєвий приріст (на 33 %) депозитів від 2 р. спостерігався тільки в 2013 р., однак він все ж не досягнув показника 2008 р.

Поведінкова економіка – це порівняно молода галузь економічної теорії та напрям економічної думки, яка існує лише півсторіччя, при цьому ефективно, реальне використання засад цього напрямку розпочалося лише після 2002 року, коли відомому науковцю Д. Канеману було призначено Нобелівську премію з економіки «за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, насамперед у сфері прийняття рішень за умов невизначеності». Через це у багатьох країнах світу поведінкова економіка ще не набула достатнього визнання, а тим паче в Україні. Зазначені обставини привели до того, що у владних та наукових колах України та інших країн доволі скептично відносяться до біхевіористських теорій, а тому критика перевищує об'єктивні погляди.

На думку багатьох дослідників основна критика поведінкової економіки стосується наступного:

- 1) методології її досліджень;
- 2) неясності наслідків «нерациональної» поведінки окремих індивідів для економіки та ринку в цілому;
- 3) етичних питань, пов'язаних із застосуванням «підштовхувань» та «лібертаріанського патерналізму»;
- 4) екстраполяції даних про особливості мислення та поведінки обмеженої групи осіб, які брали участь у випробуваннях, на будь-яких можливих учасників економічних відносин;
- 5) обмеженість можливостей практичного, прикладного застосування отриманих результатів теоретичних досліджень.

Оскільки поведінкова економіка – порівняно молодий напрямок економічної теорії, який все ще розвивається, одним з найцікавіших питань, пов'язаних з її вивченням, стає виявлення перспектив та шляхів її подальшого розвитку. На думку багатьох фахівців основні дослідження найближчим часом будуть йти у наступних напрямках:

- 1) поглиблення та вдосконалення знань про особливості людського мислення після прийняття рішень;
- 2) перегляд положень існуючої теорії на предмет відповідності новим даним;
- 3) вивчення можливостей застосування отриманої інформації на практиці у різних сферах суспільного життя.

Що стосується питань вивчення прикладного застосування поведінкової економіки, в наукових колах виділяють наступні напрямки:

- 1) можливості та методи «коригування» поведінки у бік більшої раціональності;

2) адаптація моделей мислення (евристик, насамперед) для практичної діяльності;

3) навчання «правильним» та ефективним евристикам людей, наприклад, для потреб професійної діяльності;

4) способи вирішення або, хоча б, скорочення шкоди з урахуванням методів поведінкової економіки від найбільш актуальних проблем глобальної економіки, таких як: нерівність у розподілі доходів та бідність, неефективне використання ресурсів, забруднення навколишнього середовища, демографічні проблеми, дискримінація та корупція;

5) побудова стратегій ефективного розвитку для різних країн і регіонів, з урахуванням їх специфіки (цьому могла б сприяти Порівняльна поведінкова економіка);

Таким чином, поведінкова економіка як наука має багато варіантів розвитку, адже, зважаючи на її вік, її можливості ще не вичерпалися.

ВИСНОВКИ

Поведінкова економіка на сьогоднішній день – це один із ключових напрямків економічної думки, котрий стрімко розвивається. На початку зародження даної галузі економічної теорії дослідники намагалися відповісти на одне питання, яке наче як було вирішено теорією, але не справджувалося на практиці – на скільки поведінка людини під час прийняття рішень відповідає умовам неокласичної моделі, яка передбачала логічну та послідовну максимізуючу поведінку, основним мотивом якої було задоволення власних потреб. Один із основних методів дослідження поведінкової економіки – це експерименти, тож базуючись на ланці виявлених даних, науковці показали обмеженість, пануючої на той момент, неокласичної моделі поведінки людини.

Поведінкова економіка зародилася в другій половині ХХ століття на тлі накопичених протиріч між раціональною моделлю поведінки людини, прийнятої в неокласичній моделі, і даними про те, як саме і чому в реальності людина приймає рішення в умовах невизначеності. Раціональна модель поведінки людини передбачає, що за умов невизначеності вибір буде зроблено на користь оптимального варіанта, але це твердження не завжди стверджується через вплив багатьох факторів.

Ідеї ірраціональної поведінки пронизували вчення багатьох науковців крізь століття. Однак, ці думки не були виділені в окремий напрям. Лише згодом, коли пені теорії перестали бути актуальними для прогнозування майбутнього і пояснення теперішнього, науковий світ постав перед питанням того, що необхідно приділити більше уваги проблемам, які полягають у поясненні як і чому в різних ситуаціях, де присутній момент невизначеності, ми поводимо себе так чи інакше.

В економічній теорії за точку відліку існування поведінкової економіки прийнято вважати публікацію статті 1979 року під авторством Д. Канемана та А. Тверські у якій вони докладно описали Теорію перспектив.

Рішення людини, прийняте в рамках Теорії перспектив проходить дві стадії:

- 1) стадія редагування, на якій індивід оцінює ймовірності подій;
- 2) стадія оцінки виграшу чи втрати.

На кожній стадії людина користується евристиками, які були досліджені Д. Канеманом і А. Тверські в попередніх роботах. Основні тези, які були сформульовані у Теорії перспектив, можна продемонструвати наступним чином:

1. Цінність виграшу та втрати оцінюватимуться від певної точки відліку: більше значення матиме не сама сума, а те, із чим ми її порівнюємо.
2. Очевидно виражене більше прагнення уникати втрат, ніж отримати дохід.
3. Поступово знижується чутливість до втрат: у міру їх збільшення емоційна реакція стає менш вираженою

Три зазначених вище компоненти служать базою для створення Теорії перспектив Канемана і Тверські. Вона використовується там, де виникає категорія ймовірності.

Варто зауважити, що розроблена теорія вважається однією з ключових робіт у поведінковій економіці, але не є єдиною. Тож завдяки роботам різних дослідників,

виокремилася теоретична база поведінкової економіки, яка описується наступними положеннями:

1. Обмежена раціональність людини. Постулати принципу обмеженої раціональності за Г. Саймоном ґрунтуються на тому, що «абсолютної раціональності» не буває, тому що: наявна в споживача інформація про природу проблеми свідомо неадекватна; наявна інформація сприймається перекошено; людина прагне не до максимального, а до задовільного результату.
2. Вплив соціального контексту. В поведінковій економіці враховується, що на поведінку споживача впливає соціум, в якому він знаходиться.
3. Двоєка природа процесу прийняття рішень. Д. Канеман висунув припущення про існування двох систем, що обумовлюють прийняття рішень, які в грубому наближенні відповідають буденному уявленню про інтуїцію та розум.
4. Непослідовність за міжчасового вибору. Основні ідеї поведінкової економіки щодо цього питання можна звести до наступного положення: непослідовні тимчасові переваги проявляється в тому, що події, які відбудуться найближчим часом, мають для людини більше значення, ніж ті, що трапляться нескоро.

Ще з початку 21 століття надбання поведінкової економіки активно використовуються західними політиками у різних сферах державного регулювання. Однак, в Україні розглянуті концепції ще не набули достатнього поширення, а лише починають поступово запроваджуватись до різних сфер.

Отже, завдяки біхевіористським теоріям можна описати, чому економічні суб'єкти в Україні у різні періоди часу поводити себе відповідним чином. Наприклад, на теренах нашої держави лише невелика доля підприємств прагнуть займатися інвестуванням у розробки інновацій для вдосконалення своїх же виробництв, через те, що знають – результат не настане одразу. Такий тип поведінки відображає ефект неприйняття втрат, який був описаний Д. Канеманом й А. Тверські. Також під час криз більшість економічних суб'єктів сприймає інформацію щодо становища держави через призму бачення різних фахівців, політиків та аналітиків, таким чином самостійно обмежуючи світосприйняття ефектом фреймінгу, який також був розроблений поведінковими економістами. Так само на базі криз проявляє себе евристика наявності, котра формує погляди суб'єктів господарювання від конкретної точки відліку, що видозмінює майбутні рішення.

Погляди, котрі були запропоновані поведінковою економікою можуть бути взяті до уваги при розробці економічних стратегій розвитку України. Адже дані концепції ґрунтовно описують поведінку споживачів за умов невизначеності – які являють собою кінцеву ланку виробничих відносин, котру не можна залишати без належної уваги. Крім цього, продемонстровано, що поведінкові теорії дають змогу прогнозувати рішення, котрі будуть прийняті державними установами, посадовцями, науковцями та менеджментом фірм, що неодмінно вплине на такі етапи системи економічних відносин, як виробництво, обмін, розподіл та споживання матеріальних благ і послуг.

Звичайно, поведінкову економіку як і будь-яку теорію не оминула критика, яка в основному складається із суджень про те, що надбані результати досліджень є непридатними до запроваджень у реальному житті через їх «лабораторність» та думки відносно того, що поведінкова економіка це не окрема галузь дослідження та наукового напрямку, а лише галузь знань, яка вивчає поодинокі випадки, що немає жодного відношення до ґрунтовних концепцій. Однак поведінкова економіка має свої перспективи розвитку, які полягають у розширенні використання її засад як в сфері фундаментальних теоретичних досліджень, так і в інших галузях, таких як маркетинг, нейроеконіміка та «порівняльна поведінкова економіка».

АНОТАЦІЯ

Шауро В. Е., «Поведінкова економіка як напрямок економічної думки: виклики та перспективи для України»,
кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавр зі спеціальності
«051 Економіка» за бакалаврською програмою
«Світова економіка та моделі функціонування господарських систем»,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, 2022 рік

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – система чинників та процесів, що обумовлюють економічну поведінку в умовах ринкової економіки.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти проблеми розвитку поведінкової економіки як нової галузі економічної теорії.

Проаналізовано ключові передумови виникнення та формування поведінкової економіки; погляди науковців на зміст поведінкової економіки як нового напрямку в економічній теорії; основні положення поведінкової економіки, які формують її теоретичний фундамент; стан використання поведінкової економіки в Україні та виявлено основні проблеми даного напрямку.

Запропоновано враховувати під час розробки програм соціально-економічного розвитку України особливості формування споживчого попиту та характерні риси поведінки споживачів, що визначені в рамках поведінкової економіки.

Ключові слова: поведінкова економіка, напрямок економічної думки, невизначеність, ірраціональна поведінка, вплив, економіка України.

ANNOTATION

Shauro V., “Behavioral economics as a direction of economic thought: challenges and prospects for Ukraine”,
thesis for Bachelor's degree in specialty «051 Economics»
«World economy and models of functioning of economic systems»,
Odessa National Economics University
Odessa, 2022

Thesis consists of three chapters. Object of study system of factors and processes that determine economic behavior in a market economy.

Diploma thesis deals with theoretical aspects of key prerequisites for the emergence and formation of a behavioral economy; views of scientists on the content of behavioral economics as a new direction in economic theory; the main provisions of behavioral economics, which form its theoretical foundation; the state of use of behavioral economy in Ukraine and identified the main problems in this area.

Keywords: behavioral economics, direction of economic thought, uncertainty, irrational behavior, influence, economy of Ukraine.