



Міністерство освіти і науки України
Головне управління статистики у Харківській області
Брєсцкі дзяржаўны тэхнічны ўніверсітэт
(Рэспубліка Беларусь)
Український державний університет залізничного транспорту
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
ГО «Лабораторія креативних ідей»
**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ**

МАТЕРІАЛИ

XII Міжнародної

науково-практичної конференції

**«Європейський вектор модернізації економіки:
креативність, прозорість та сталий розвиток»**

**27-28 травня
2020 року**

ХАРКІВ 2020

publications/20203121-mind-innovation-index-2019-shtuchnij-intelekt-ale-piratskij-soft.

3. Верхоглядова Н. І., Каширнікова І. О. Методичний підхід до визначення інноваційного потенціалу підприємства/ Н. І. Верхоглядова, І. О. Каширнікова // Ефективна економіка – 2015 – №11 – С. 23-26. 4. Тертичка В. В. Стратегічне управління: навч. посібник / В. В. Тертичка – К.: «К.І.С», 2015. – С. 71-73. 5. Volker Staack, Branton Cole. Key insights from PwC's Innovation Benchmark/ V. Staack, B. Cole // PwC's Innovation Benchmark. – 2017 – С. 1-21.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/gr/en/publications/assets/innovation-benchmark-report.pdf>.

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ЯК ВАЖЛИВИЙ МЕЙНСТРИМ ЕКОНОМІЦІ СЬОГОДЕННЯ

Канд. екон. наук, доц. Повод Т. М.

ДВНЗ «Херсонський державний аграрно-економічний університет»

Виникнення в економічній теорії напрямку «поведінкової економіки» по праву може вважатися одним із самих значимих і цікавих напрямів розвитку економічної науки за останні десятиліття. Для врахування людської поведінки економісти протягом століть створювали певний формалізований опис, характеристику основних якостей і способу дій економічних агентів у процесі взаємодії з іншими економічними суб'єктами [1,2].

Науковцями було узагальнено основні закономірності в поведінці суб'єктів, які виступають розважливими, беземоційними максимізаторами. Це знайшло своє відображення у концепціях використання моделі так званої «економічної людини» [3].

Термін «людина економічна» застосовувався до будь-якого суб'єкта, який у процесі своєї діяльності в різних формах, взаємодіє в умовах ринку з іншими суб'єктами. Створення такої концепції було обумовлено необхідністю дослідження саме проблеми вибору і мотивації в процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів. При цьому метою дослідження був не сам процес вибору, а саме результат вибору, тобто модель «людини економічної» склалася не в результаті спеціального вивчення людини та її поведінки на ринку в різних ситуаціях, а була введена як апіорне припущення для потреб побудови економічної теорії [1].

Відповідно до положень неокласики, модель «економічної людини» має наступні основні характеристики [4]:

- існування сукупності переваг і обмежень, у зв'язку з чим дія індивіда завжди відбувається в ситуації обмеженості ресурсів і носить характер вибору;
- здатність до оцінки: суб'єкт завжди здатний порівняти альтернативні блага, вони для нього взаємозамінні (діє принцип «усе має свою ціну»).

Але результати соціологічних досліджень ставлять під сумнів раціональність прийняття рішень суб'єктами. В дійсності люди ведуть себе нераціонально, вони діють спонтанно, іноді зовсім не враховують свої майбутні інтереси, спираючись тільки на теперішню вигоду і інколи роблять небезпечний вибір. Ірраціональна поведінка суб'єкта об'єднує три основні риси: обмежена раціональність, проблеми з самоконтролем та суспільний вплив. Тому людині досить складно іноді обрати те, що є для неї найкращим, така вже людська природа [5].

Формування сучасної поведінкової економіки розпочалося з теорії перспектив (пояснення поведінки в умовах ризику), яка була розроблена Д. Канеманом і А. Тверським. Дослідження Д. Канемана показали, що під впливом своїх примх (які іноді дуже важко пояснити) суб'єкти досить часто приймають нерозумні, з економічної точки зору, рішення. Ці рішення часто не вигідні їм самим. «Раціональним» економістам було важко повірити у висновок Д. Канемана. Так, наприклад, більшість людей готова витратити 20 хвилин на те, щоб знайти магазин, в якому можна купити калькулятор за

10 дол. США, замість того, щоб відразу купити його за 15 дол. США. Водночас ці самі люди не стануть витрачати час на пошуки піджака за 120 дол. США, якщо можуть відразу купити його за 125 дол. США. В обох випадках економія становить 5 дол. США. «Спочатку я думав, що з людьми щось не те, але мені знадобилося кілька років, щоб зрозуміти, що насправді щось негаразд із загальноприйнятою економікою, описаною в підручниках» [6].

Д. Канеман і А. Тверські розвинули теорію перспектив, створивши кумулятивну теорію перспектив. Функція кумулятивної теорії відображає значення суб'єктивних ймовірностей при прийнятті не окремих, а множинних рішень. На відміну від теорії очікуваної корисності, теорія перспектив доводить, що схильність до ризику суб'єкта змінюється залежно від того, чи відчуває він себе в полі виграшу, чи в полі втрат. Даний ефект має назву диверсифікована схильність до ризику [7]. Згідно із запропонованою ними теорією перспектив, учасники ринку менше керуються точними розрахунками, ніж думають автори економічних моделей. Приймаючи рішення, суб'єкти регулярно помиляються, і їхні помилки можна передбачати й класифікувати. Людям властиво недооцінювати шанси настання дуже ймовірної події, якщо є хоча б один шанс зі ста проти. Так, в ході експерименту, суб'єкти відмовлялися від більш вигідної пропозиції, навіть при мінімальній ймовірності отримання нульового результату, і погоджувалися на менш вигідну, але достовірну пропозицію.

Сьогодні поведінкова (біхевіористська) економіка – це теорія, що вивчає вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на ухвалення економічних рішень окремими особами і установами та наслідки їхнього впливу на ринкові зміни (ціні, прибуток, розміщення ресурсів). Поведінкова економіка може бути використана для розробки і ефективних програм і для прийняття важливих економічних рішень.

На нашу думку при впровадженні будь яких фінансових технологій необхідно враховувати поведінку суб'єктів ринку. Поведінку яка може бути як раціональною, так ірраціональною і, що є важливим фактором при впровадженні тих чи інших технологій, та є ефективним для покращення діяльності. Проведені дослідження свідчать про необхідність запровадження поведінкової теорії, яка визначає, що ринкові агенти не в повній мірі здатні проаналізувати та спрогнозувати ситуацію.

Література: 1. Кривий В.І. Передумови виникнення поведінкової економіки / В.І. Кривий // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. - Херсон, 2016. - Вип. 18. - С. 12-16. 2. Чернобай Л.І. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення / Л.І. Чернобай, Ю.О. Широн // Психологічні виміри культури, економіки, управління : науковий журнал. - Львів, 2016. - Вип. VIII. - С. 71-78. 3. Кизима Т.О. Поведінкові фінанси у концепціях класичної та інституціональної теорій / Т.О. Кизима // Світ фінансів. - Тернопіль, 2013. - Вип. 3. - С. 7-18. 4. Маршалл А. Основы экономической науки. / А. Маршалл // Предисл. Дж. М. Кейнса ; Пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера. Москва, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли). 5. Пилипенко Н.М. Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні / Н.М. Пилипенко, В.В. Беляєва // Економіка та держава. - Київ, 2019. - № 5. - С. 95-100. 6. Прочан А. О. Аналіз теорій поведінкової економіки / А.О. Прочан // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - Запоріжжя, 2014. - № 5(80). - С. 107-110. 7. Kahneman D., Tversky A. Advances in prospect theory : Cumulative representation of uncertainty. Journal of Risk and Uncertainty, 1992. № 4. С. 297–323.

<i>Пакуліна А.А., Мокрицька І.Ю.</i> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	143
<i>Пакуліна А.А., Мокрицька І.Ю., Єрмолаєв А.Г.</i> КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	144
<i>Перерва П.Г.</i> КОМПЛАЕНС КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	146
<i>Петриченко В., Жук О.С.</i> ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ. КРЕАТИВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО	148
<i>Повод Т.М.</i> ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА ЯК ВАЖЛИВИЙ МЕЙНСТРИМ ЕКОНОМІЦІ СЬОГОДЕННЯ	150
<i>Подзізей О.О., Шматковська Т.О., Гордійчук А.Ю.</i> ПРОБЛЕМАТИКА ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЙ «КОНКУРЕНЦІЯ» ТА «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ»	152
<i>Попова Л.М., Рейзлер Є.Д.</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ	153
<i>Приходько Д.О.</i> МІНОВА ВАРТІСТЬ ЯК КОНЦЕНТРОВАНИЙ ВИРАЗ ЕКОНОМІКИ	155
<i>Пчелянська Г.О., Марковська А.О.</i> РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ	156
<i>Радионова Л.А.</i> URBAN SPACE – ЭСКЛЮЗИВНАЯ КРЕАТИВНОСТЬ УКРАИНСКИХ ГОРОДОВ	158
<i>Рожкова Т.М.</i> ПРО СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	160
<i>Сидорченко Т., Гаран Р.</i> СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ	161
<i>Сірик В.С., Мащенко О.М.</i> ТРЕНЕРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЧЕРЕЗ РЕАЛІЗАЦІЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ	163
<i>Смачило В.В., Синіло О.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ РОЗРОБКИ ДОРОЖНЬОЇ КАРТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ХАРКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ	164
<i>Ткачов М.М.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ	166
<i>Ткачова Н.П.</i> БЕНЧМАРКІНГ ЯК ФАКТОРА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	168
<i>Тохтамиш Т.О.</i> ЩОДО РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	170
<i>Устіловська А.С., Байлов І.А.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	171
<i>Устіловська А.С., Демакова Д.Ю.</i> КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК НОВИЙ ЕТАП ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	173
<i>Устіловська А.С., Кравченко В.Д.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ	174
<i>Фесенко Т.Г., Фесенко Г.Г.</i> OULU: ІННОВАЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ МІСТА ЯК ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГРОМАДИ	176
<i>Хомич Л.В.</i> ФУНКЦІЇ І МОТИВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЛІДЕРА В УПРАВЛІННІ КРЕАТИВНІСТЮ ТА ІННОВАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ	178
<i>Чердаклієва І.О., Несторенко Т.П., Вєжбік-Строньська М.</i> РОЛЬ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	180