**УДК 336.1**
**DOI 10.33251/2707-8620-2021-3-4-38-45**

**ТАНКЛЕВСЬКА Наталія Станіславівна,**
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів
Херсонський державний аграрний університет
ORCID 0000-0003-2906-4051

**ПОВОД Тетяна Миколаївна,**
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Херсонський державний аграрно-економічний університет
ORCID 0000-0001-8191-5488

# ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА: ЕТИМОЛОГІЯ, СУТНІСТЬ, ТЕОРІЯ

*У статті досліджено теоретичні підходи до визначення сутності поведінкової економіки. Акцентовано увагу, що історія розвитку поведінкової теорії має певні концепції походження та розглянуто еволюцію поглядів наукової спільноти щодо концепції раціональності економічних суб'єктів. Розкрито сутність основних базових категорій, які використовуються для визначення і пояснення особливостей ірраціональної поведінки суб'єктів під час прийняття рішень. Обґрунтуванні можливості застосування інструментарію поведінкової економіки та висвітлені основні її специфічні риси як функціональної домінанти економічного розвитку.*

***Ключові слова:*** *економіка, поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, когнітивні процеси, управління, поведінкові чинники.*

**Постановка проблеми.** В різних галузях своєї діяльності суб'єкти діють під впливом стереотипів мислення, помилкового аналізу інформації, ілюзій сприйняття реальності та інших суб'єктивних поведінкових факторів, які в сукупності чинять сильний вплив на процес прийняття економічно-виважених рішень. Виникнення в економічній теорії напряму «поведінкової економіки» по праву може вважатися одним із самих значимих і цікавих подій у розвитку економічної науки за останні десятиліття. Дослідження у сфері поведінкової економіки набувають все більшої популярності та актуальності, дають змогу врахувати психологічні особливості та ірраціональну природу суб'єктів у процесі прийняття рішень для подальшого економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності поведінкової теорії займалися такі вчені, як А. Сміт [1], Маршалл [4], Дж. М. Кейнс [4] та інші. Спеціалізуються на сучасній поведінковій економіці такі дослідники: Д. Канеман [7], А. Тверські [7], Д. Катон [9] та інші. Дослідженням сутності когнітивної психології займалися А. Тверські та Д. Канеман [7]. Внесок в розвиток теорії поведінкових фінансів здійснили і вітчизняні науковці, зокрема: Т. Кизима [3], В. Кривий [1], Н. Пилипенко [5], А. Прочан [6]. Т. Повод [9], Н. Танклевська [12], Л. Чернобай [2] та інші. Слід відзначити, що у вітчизняній науковій літературі темі поведінковій економіки приділена недостатня увага.

**Метою статті** є визначення та обґрунтування етимологічних основ розвитку поняття «поведінкова економіка», а також з'ясування її значення для розвитку сучасної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** 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» (homo economicus) [3; 9]. Термін «людина економічна» (homo economicus) застосовувався до будь-якого суб'єкта, який у процесі своєї діяльності в різних формах, взаємодіяв 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» (homo economicus) склалася не в результаті спеціального вивчення людини та її поведінки на ринку в різних ситуаціях, а була введена як апріорне припущення для потреб побудови економічної теорії (рис. 1) [1].

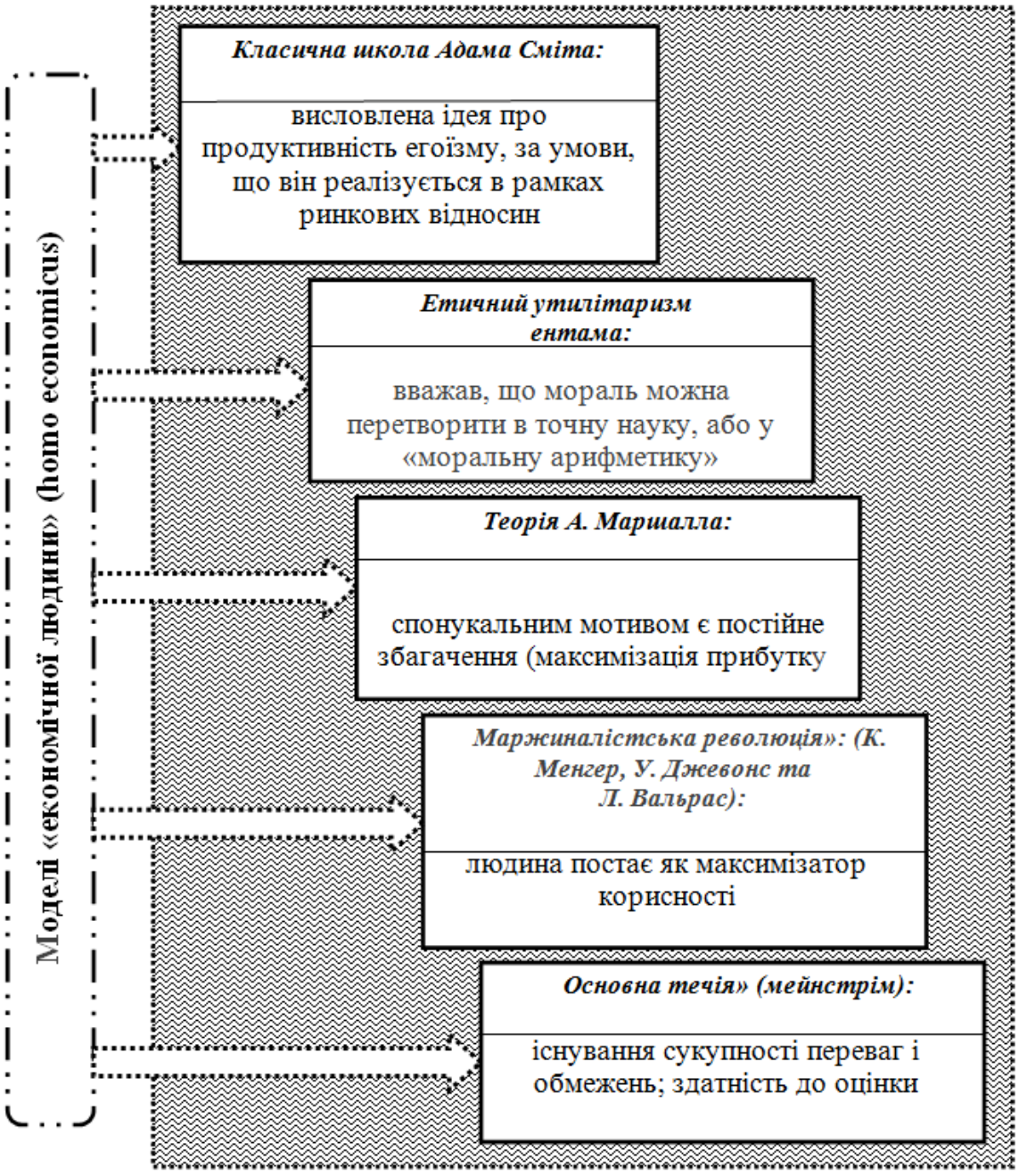


**Рис. 1 Створення моделі «людини економічної» (homo economicus)**

Відправною точкою у створенні моделі «людини економічної» (homo economicus) стали праці представників англійської класичної школи, зокрема Адама Сміта. Вченим була висловлена ідея про продуктивність егоїзму, за умови, що він реалізується в рамках ринкових відносин [1; 9].

Розглядаючи економічну природу людини, А. Сміт виділяв насамперед інтереси до господарської і комерційної діяльності, зазначаючи при цьому, що особистий інтерес суб'єкта відіграє основну роль у мотивації його економічної діяльності, а матеріальним носієм особистого інтересу є грошовий дохід (матеріальний зиск). Основні теоретичні положення про «людину економічну» (homo economicus) розроблені вченим, і були взяті на озброєння представниками класичної школи економічної науки [3].

За більш ніж двісті років в економічній теорії розроблено та запропоновано досить велику кількість гіпотез, уточнюючих структуру створеної А. Смітом моделі. Зокрема, важливим витоком у формуванні моделі «людини економічної» (homo economicus) став етичний утилітаризм Д. Бентама, який вважав, що мораль можна перетворити в точну науку, або у «моральну арифметику». Д. Бентам поставив в основу моделі людини прагнення до задоволень і уникнення страждань, припустивши, що суб'єкт може кількісно виміряти розмір будь-якого задоволення чи страждання, представивши їх числом. Далі людині залишається тільки вибрати поведінку, за якої максимізується арифметична різниця «задоволення мінус страждання» [1]. Відповідно до теорії А. Маршалла, основним спонукальним мотивом, який найбільш сильно і стійко впливає на поведінку суб'єктів, є «певна кількість грошей, саме цей визначений і точний грошовий вимір найбільш стійких стимулів в господарському житті дозволив економічній науці випередити всі інші науки, котрі досліджують людину» [4]. Саме постійне збагачення (максимізація прибутку) є головною метою господарської діяльності «людини економічної» (homo economicus) в умовах ринку. Таким чином, можемо зробити висновок, що спільною рисою базової моделі «економічної людини» (homo economicus) у наведених вище концепціях є абсолютизація особистого інтересу та посилення раціоналізму в економічній поведінці. Раціональність і логічність «людини економічної» дозволяють формалізувати її фінансову поведінку із застосуванням різноманітних математичних моделей [3]. Подальший розвиток моделі «економічної людини» здійснювали представники «маржиналістської революції»: К. Менгер, У. Джевонс та Л. Вальрас. У теорії маржиналістів людина постає як максимізатор корисності. В основі поведінки вже не так лежить егоїзм, як зростаючою мірою економічна раціональність. Суб'єкт не лише обчислює, але й оптимізує свою вигоду і свої дії. На цьому етапі, моральні якості вже перестають цікавити дослідників [1].

На сучасному етапі неокласика розглядається як «основна течія» (мейнстрім) сучасної економічної науки. Відповідно до положень неокласики, модель «економічної людини» (homo economicus) має наступні основні характеристики: 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») [4].

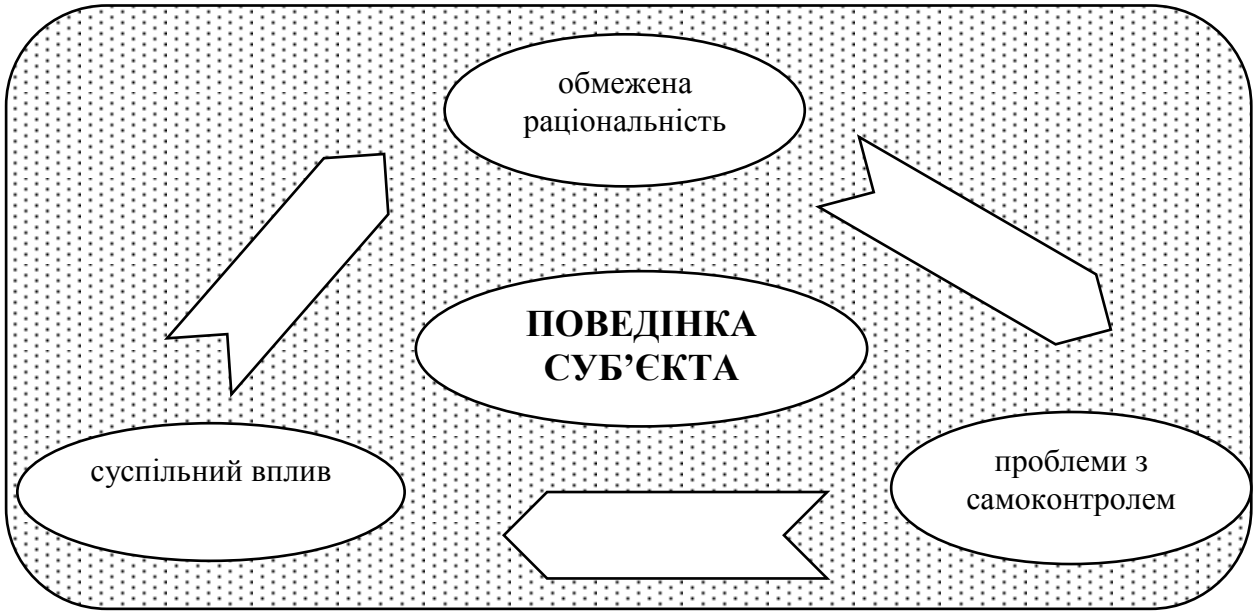


**Рис. 2 Основні риси ірраціональної поведінки суб'єкта**

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].

За останні тридцять років активно досліджуються психологічні якості людини та сформовано новий напрямок в економіці – поведінкову економіку. Незважаючи на кількість проведених досліджень, дане поняття і досі не розкрито у повній мірі і не сформульовано чіткого визначення поведінкової економіки. На думку американського психолога Д. Катона економіка без психології не може успішно досліджувати найважливіші економічні процеси, як і психологія без економіки не має можливості досліджувати найбільш важливі аспекти людської поведінки [2].

Г. Саймон був одним з перших критиків ідеї, що люди мають необмежену можливість обробки інформації. Він запропонував термін «обмеженої раціональності». Обмежені можливості людського мозку та обмеженість в часі унеможливлюють вирішення складних проблем оптимально. Тим не менше, стандартна модель ігнорує ці межі. Основним об'єктом вивчення поведінкової економіки є межі раціональності економічних агентів. Поведінкові моделі, досліджувані в даній області, найчастіше поєднують досягнення психології з неокласичною економічною теорією, охоплюючи цілий ряд концепцій, методів і областей дослідження [2]. У 1960-х і 1970-х роках Г. Саймон та інші розробили поведінкові економічні теорії, припускаючи, що люди лише задовольняються прибутком, а не максимізують його [9].

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 невигідні їм самім. «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; 9; 11].

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 імовірності отримання нульового результату, і погоджувались на менш вигідну, але достовірну пропозицію.

Інше підтвердження непослідовності вибору в умовах невизначеності було отримано, коли суб'єктам було запропоновано зробити вибір спочатку між двома ймовірними подіями, де більш ймовірний варіант був менш вигідним, а потім, між двома малоймовірними подіями, з дотриманням того самого принципу. Виявилося, що в першому випадку суб'єкти віддавали перевагу менш вигідному, але більш ймовірному варіанту, тоді як у другому випадку, навпаки, більш вигідному, але менш ймовірному. Це відхилення від передумов теорії раціонального вибору отримало назву «ефекта достовірності» [6].

Вибір в умовах ризику схильний і до аномалій. Виявилося, що переваги суб'єктів не постійні, а змінюються в результаті зміни умов вибору. Це відхилення було названо «дзеркальним ефектом», оскільки залежно від формулювання умов вибору суб'єкти дзеркально змінювали своє ставлення до ризику, вважаючи за краще ризикувати в очікуванні виграшу, ніж уникати ризику в очікуванні втрат [6; 9; 10]. Евристичні спрощення полягають у розв'язанні проблеми на основі грубого підрахунку, без використання необхідних механізмів для отримання достовірних результатів. До евристичних спрощень інвестори вдаються при прийнятті швидких рішень та у зв'язку з необхідністю оперувати великою кількістю даних. Формування висновків на основі евристики приводить до систематичних помилок [7].

Сучасна поведінкова економіка змінює економіку і фінанси, її наслідки відображаються і на економіці сільського господарства (агроекономіці). Економіка сільського господарства стандартна, вона включає виробництво і збут продовольчих товарів. Прийняття рішень в умовах ризику є головною проблемою перспективного розвитку економіки сільського господарства. Фермери не бажають приймати новітні, сучасні технології, які дозволяють збільшувати врожаї, відповідно і прибутки, а обирають більш традиційні методи. Все досить просто - фермери бояться ризикувати, страх перед втратами більший, ніж перспектива збільшення врожаю. Сільське господарство історично є сімейним та пов'язаним з певними традиціями способом життя [8; 10; 11; 12]. Агровиробники прив'язанні до певної місцевості, певних природних ресурсів і, як правило, є досить стійкими до революційних та технократичних зрушень в галузі, їх психологія важко пристосовується до нових умов господарювання. Агроекономісти повинні запропонувати такий підхід, при якому «безпека перш за все» (наприклад, були проведені експерименти на фермах в Індії: фермерам надавали гроші й оцінювали їхні ризики, поступово вони дійшли результатів, які стали викликом до існуючого підходу корисного очікування). Для підвищення результативності агроекономіки надзвичайно актуально впроваджувати

альтернативні моделі, які б поєднували: поведінкові припущення, динамічні міркування і стандартні економічні особливості, використовуючи основні положення поведінкової економіки [11; 12]. Однією із них є розширена «порогова модель», яка складається з трьох чинників: індивідуальний вибір, гетерогенність і динамічні процеси. Коли суб'єкти перебувають під впливом цих елементів при розгляді нових можливостей, з урахуванням новітніх, сучасних технологій і відповідно обирають, їх самопочуття покращується. Сучасні економічні системи рідко знаходяться в рівновазі. Впроваджуються нові технології, відбуваються кліматичні і політичні потрясіння, і суб'єкти повинні пристосуватися до цього, тому що, ключовими атрибутами людського капіталу є здатність до диспропорцій, самовпевненість і вміння пристосовуватися до змін. Останнім часом поведінкова економіка використовує весь спектр методів економічних досліджень: це і статистичні методи, аналіз, математичне та комп'ютерне моделювання та інші. Це дозволяє визначити певні закономірності в поведінці ринкових агентів для розробки майбутніх стратегій розвитку агробізнесу [8; 10; 12].

Зараз конфлікт між прихильниками раціональної та поведінкової економіки вже багато в чому завершений. Традиціоналісти більше не можуть собі дозволити просто ігнорувати значення почуттів і переживань з погляду їх впливу на поведінку людини, так само, як і адепти поведінкової школи більше не вважають людську поведінку повністю ірраціональною. Замість цього, більшість з них оцінюють поведінку людей як «квазіраціональну», тобто передбачають, що людина намагається вести себе раціонально, але знову і знову робить помилки [6; 9].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** 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 повній мірі здатні проаналізувати та спрогнозувати ситуацію.

**Список використаних джерел**

1. Кривий В. І. Передумови виникнення поведінкової економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. Херсон, 2016. Вип. 18. С. 12–16.

2. Чернобай Л. І., Широн Ю. О. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення. *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. *Світ фінансів.* Тернопіль, 2013. Вип. 3. С. 7–18.

4. Маршалл А. Основы экономической науки. 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., Бєляєва В. В. Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні. *Економіка та держава.* Київ, 2019. № 5. С. 95–100.

6. Прочан А. О. Аналіз теорій поведінкової економіки. *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.

8. Поведінкова економіка, або Чому фермери бояться ризикувати? *АгроПортал* : веб-сайт. URL: http://agroportal.ua/ua/views/blogs/povedencheskaya-ekonomika-ili-pochemu-fermery-boyatsya-riskovat/ (дата звернення: 01.11.2020).

9. Повод Т. М., Адвокатова Н. О. Поведінкова економіка: сутність та концептуалізація поняття. *Таврійський науковий вісник. Серія: економіка.* Херсон, 2020. Вип. 2. С. 213–221.

10. Tanklevska N., Miroshnichenko V. Theoretical basis of managing of enterprises` financial potential on the basis of anti-crisis management. *Електроне наукове фахове видання Agricultural and Recourse Economics: International Scientific E-Journal*. 2019. №2. Vol.5. P. 51–61.

11. N.S. Tanklevska, Y.Y. Kyrylov, O.I. Zaitseva Management of conscious adaptive organizations in the context of socioeconomic changes and financial turbulence. *Scientific bulletin of Polissia. 2017.* 1 (4 (12)). P. 36–39.

12. Танклевська Н. С., Карнаушенко А. С. Розвиток фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств: монографія. Херсон: Айлант, 2015. 184 с.

## References

1. Kryvyy, V.I. (2016). Peredumovy vynyknennya povedinkovoyi ekonomiky *[The prerequisites for the emergence of behavioral economics]*. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic sciences,* 18, 12-16 [in Ukrainian].

2. Chernobay, L.I., Shyron, YU.O. (2016). Povedinkova ekonomika : sutnistʹ ta pidkhody do vyznachennya *[Behavioral economics: essence and approaches to definition]*. *Psykholohichni vymiry kul'tury, ekonomiky, upravlinnya : naukovyy zhurnal – Psychological dimensions of culture, economics, management: a scientific journal,* VIII, 71-78 [in Ukrainian].

3. Kyzyma, T.O. (2013). Povedinkovi finansy u kontseptsiyakh klasychnoyi ta instytutsionalʹnoyi teoriy *[Behavioral finance in the concepts of classical and institutional theories]*. *Svit finansiv – The world of finance,* 3, 7-18. [in Ukrainian].

4. Marshall, A. (2008). Osnovy ékonomycheskoy nauky *[Fundamentals of Economic Science]*. Moskva, Russia.

5. Pylypenko, N. & Bieliaieva, V. (2019). The possibility of applying the tools of behavioral economics for economic policy in Ukraine *[Possibilities of application of tools of behavioral economy at carrying out of economic policy in Ukraine]*. Ekonomika ta derzhava – Economy and state, 5, 95-100. [in Ukrainian].

6. Prochan, A.O. (2014). Analiz teoriy povedinkovoyi ekonomiky *[Analysis of behavioral economics]*. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo – State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, 5 (80), 107-110. [in Ukrainian].

7. Kahneman, D. & Tversky, A. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 4, 297-323.

8. Povedinkova ekonomika, abo Chomu fermery boyatʹsya ryzykuvaty? *[Are Farmers Afraid to Take Risks?]*. agroportal.ua. Retrieved from: http://agroportal.ua/ua/ views/blogs/povedencheskaya-ekonomika-ili-pochemu-fermery-boyatsya-riskovat/ [in Ukrainian].

9. Povod, T.M., Advokatova, N.O. (2020). Povedinkova ekonomika: sutnistʹ ta kontseptualizatsiya ponyattya *[Behavioral economics: essence and conceptualization of the concept]*. *Tavriys'kyy naukovyy visnyk. Seriya: ekonomika – Taurian Scientific Bulletin. Series: economics*, 2, 213-221 [in Ukrainian].

10. Tanklevska, N., Miroshnichenko, V. (2019). Theoretical basis of managing of enterprises` financial potential on the basis of anti-crisis management. *Elektrone naukove fakhove vydannya Agricultural and Recourse Economics: International Scientific E-Journal*, 2, Vol.5, 51-61.

11. Tanklevska, N.S. Kyrylov, Y.Y. Zaitseva, O.I. (2017). Management of conscious adaptive organizations in the context of socioeconomic changes and financial turbulence. *Scientific bulletin of Polissia*, 1 (4 (12)), 36-39.

12. Tanklevskaya, N.S, Karnaushenko, A.S (2015). Rozvytok finansuvannya innovatsiynoyi diyal′nosti sil′s′kohospodars′kykh pidpryyemstv: monohrafiya *[Development of financing of innovative activity of agricultural enterprises: monograph]*. Kherson: Aylant, 184.

**TANKLEVSKA Nataliya**, the Doctor of Economics, the Professor at the Department of economic and finance, Kherson State Agrarian and Economic University;

**POVOD Tetiana**, the Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of economic and finance, Kherson State Agrarian and Economic University.

## BEHAVIORAL ECONOMICS: ETHYMOLOGY, ESSENCE, THEORY

***Abstract.*** *In various areas of their activities, actors act under the influence of stereotypes of thinking, erroneous analysis of information, illusions of perception of reality and other subjective behavioral factors, which together have a strong influence on the process of making economically sound decisions. The emergence in the economic theory of the direction of "behavioral economics" can rightly be considered one of the most significant and interesting events in the development of economics in recent decades. Research in the field of behavioral economics is becoming increasingly popular and relevant, allowing to take into account the psychological characteristics and irrational nature of the subjects in the decision-making process for further economic development. Over the past thirty years, the psychological qualities of man have been actively studied and a new direction in economics has been formed - behavioral economics.*

*The article investigates theoretical approaches to defining the essence of behavioral economics. It is emphasized that the history of the development of behavioral theory has certain concepts of origin and the evolution of the views of the scientific community on the concept of rationality of economic entities. The essence of the main basic categories that are used to identify and explain the characteristics of irrational behavior of subjects in decision-making. Substantiation of the possibility of using the tools of behavioral economics and highlights its main specific features as a functional dominant of economic development.*

*Today, behavioral economics is a theory that studies the impact of social, cognitive, and emotional factors on economic decision-making by individuals and institutions and the effects of their impact on market changes (prices, profits, resource allocation). Behavioral economics can be used to develop effective programs and to make important economic decisions.*

***Key words:*** *economics, behavioral economics, irrational behavior, cognitive processes, management, behavioral factors.*

*Одержано редакцією: 23.12.2020 р.*
*Прийнято до публікації: 29.12.2020 р.*