

УДК 330.88

JEL D03

DOI 10.33244/2617-5932.5.2020.160-170

А. С. Тельнов,*д.е.н., професор**e-mail: tas201@ukr.net***ORCID ID 0000-0002-8894-5206;****С. Л. Решміділова,***к.е.н., доцент,**Хмельницький національний**університет**e-mail: rlsvetlana@ukr.net***ORCID ID 0000-0003-1540-4019**

РОЗВИТОК ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ПРИЙНЯТТІ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

У статті обґрунтовано необхідність дослідження поведінкових особливостей економічних агентів в умовах інноваційного розвитку. Проаналізовано еволюцію розвитку нового напрямку економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. Здійснено аналіз концепцій, на яких базується сучасний етап розвитку поведінкової економічної теорії. Визначено методологічну основу поведінкової економіки та потенціал її розвитку. Проаналізовано поведінкові аспекти людини економічної у нестабільному середовищі. Зроблено висновок про цінність для науки проведених у межах поведінкової економіки досліджень та експериментів.

Ключові слова: поведінкова економічна теорія, поведінкова економіка, економічні рішення, людина економічна, економічні агенти, поведінка, когнітивні фактори.

А. С. Тельнов, С. Л. Решмидилова. Развитие поведенческой экономики в принятии экономических решений

В статье обоснована необходимость исследования поведенческих особенностей экономических агентов в условиях инновационного развития. Проанализирована эволюция развития нового направления экономической теории, в рамках которого исследуется влияние психологических факторов на решения людей в разнообразных экономических ситуациях. Осуществлен анализ концепций, на которых базируется современный этап развития поведенческой экономической теории. Определена методологическая основа поведенческой экономики и потенциал её развития. Проанализированы поведенческие аспекты человека экономического в нестабильной среде. Сделан вывод о ценности для науки проведённых в пределах поведенческой экономики исследований и экспериментов.

Ключевые слова: поведенческая экономическая теория, поведенческая экономика, экономические решения, человек экономический, экономические агенты, поведение, когнитивные факторы.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад застосування інструментів поведінкової економіки, нейроекономіки під час визначення поведінкових аспектів економічної людини в нестабільному середовищі.

Постановка проблеми. Сучасна економіка характеризується високим ступенем інноваційності, в якій домінуючими є інтелектуальні ресурси. Саме завдяки інтелекту та знанням суб'єкти економіки приймають економічні рішення, завдяки чому визначаються специфіка та характерні риси їхньої поведінки. Нова сфера економіки – поведінкова економіка – вивчає психологічні особливості людського сприйняття та судження, вплив емоційних та когнітивних факторів на поведінку й прийняття економічних рішень суб'єктами економіки, а також наслідки цього впливу на ринкові чинники (ціни, прибуток, витрати, якість, ресурси) і на ринок у цілому. Сучасні інструменти поведінкової економіки дозволяють вирішити такі важливі проблеми в економіці, як депресія економічної системи, безробіття, нестійкість цін на фінансових ринках, циклічність ринків нерухомості тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З початку свого розвитку економічна наука була пов'язана з психологією. Ще А. Сміт 1759 р. психологічно обґрунтовував поведінку індивідів за допомогою таких понять, як «справедливість», «честолубство», «марнославство».

Розвиток поведінкової економіки тісно пов'язаний з розвитком неокласичної економічної теорії, оскільки більшість поведінкових моделей, концепцій і сфер дослідження засновані на теоріях представників цієї економічної школи. Так, теорія Р. Талера «керованого вибору» показує, що людина значною мірою сама не контролює свою поведінку, що суперечить економічній теорії [1]. У роботах М. Ребіна висвітлені питання, пов'язані з психологічними аспектами зміни економічних уподобань [2]. В. Пезендорфер здійснив порівняльний аналіз досягнень у поведінковій економіці [3]. Дж. Гінакопос, Д. Пірс та Е. Стечет у своїй роботі звертають увагу на вплив соціального фактора та думки оточуючих на вибір індивіда [4].

Різні аспекти формування та розвитку поведінкової економіки як нового напрямку економічних досліджень висвітлені у працях таких учених, як І. М. Бобух, В. М. Бутенко, В. В. Грецька-Миргородська, Б. М. Данилишин, О. І. Колядич та інших.

Окремим напрямом досліджень є теорія поведінкових фінансів, яка досліджує взаємозв'язок прийняття фінансових рішень та психології поведінки учасників фінансових відносин. Питання поведінкових фінансів обговорюються у роботах П. Ілляшенка, А. А. Капелюш, Т. О. Кізими, М. О. Кужелева, М. Ліпича, А. В. Нечипоренко, О. Терещенка. Разом з тим теоретичний базис аналізу проблем поведінкової економіки залишається в рамках неокласичної парадигми. Сучасні роботи вчених спрямовані на розгляд основних положень методології поведінкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Поведінкова економічна теорія являє собою новий науковий напрям наукової думки, який вивчає процес прийняття рішень економічними агентами в умовах невизначеності та ризику.

Об'єктом дослідження в межах поведінкової економіки стали систематичні відхилення від нормативного стандарту раціонального вибору.

Сучасний етап розвитку поведінкової економічної теорії базується на ряду концепцій. Теорія обмеженої раціональності Герберта Саймона концентрує увагу на дослідженні організаційної поведінки та процесів прийняття рішень. Сутність теорії полягає у тому, що коли перед економічними агентами постає вибір, вони внаслідок складності ситуації

та неможливості обчислити корисність конкретної можливої дії здійснюють вибір на основі творчого, неусвідомленого мислення (за допомогою евристичного аналізу), ніж на правилах оптимізації [5].

Так, автори теорії перспективи (prospect theory) психологи Д. Канеман та А. Тверські довели ефективність застосування психологічних досліджень в економіці та можливість подальшого розвитку теорії вибору, а також пояснення аномалій в економічній поведінці. Теорія перспективи базується на властивостях функції вартості, що характеризує процес вибору між різними альтернативами, які пов'язані з ризиком та невизначеністю. У процесі досліджень Д. Канеман та А. Тверські довели, що під час прийняття економічних рішень порушуються правила раціональної поведінки: принцип домінування та принцип інваріантності (порядок переваг між різними очікуваннями не залежить від способу їх опису).

Д. Канеман як основоположник поведінкової економіки 2002 року був нагороджений Нобелівською премією з економіки за «включення даних психологічних досліджень в економічну науку, особливо тих, які стосуються суджень людини і прийняття рішень в умовах невизначеності» [6].

Професор психології та поведінкової економіки Ден Аріелі видав такі праці: «Передбачувано ірраціональний» (2008 р.), «Позитивна ірраціональність» (2010 р.), «Ірраціонально ваш» (2015 р.). Ці праці дали поштовх до подальшої актуальності і розвитку напрямів поведінкової економіки.

Важливим досягненням поведінкової теорії в умовах невизначеності і ризику є збір та аналіз когнітивних евристик (практичних правил прийняття рішень, шаблонних рішень, які часто суперечать раціональності). Перевагою евристик є те, що вони допомагають у прийнятті рішень, зменшуючи час обробки інформації і прискорюючи процес розробки подальшого варіанта дій.

До найбільш значимих та відомих евристик відносять [7]:

- ефект вкладених коштів (властивість людини під час прийняття рішень орієнтуватись на вже витрачені кошти);
- ефект форми (безпосередній вплив формулювання задачі та альтернативи вибору на рішення, що приймається);
- ефект початкового запасу (оцінювання цінності благ, якими володіє людина, вище за ті, якими вона не володіє);
- упередження доступності (постійний вплив на прийняття рішень недавніх, яскравих та значущих подій у житті людини);
- упередження репрезентативності (систематично неправильне оцінювання обчислення ймовірностей та недооцінка розміру вихідної вибірки особами, які приймають рішення);
- ефект визначеності (переоцінка своїх результатів в умовах визначеності та недооцінка в умовах ризику, навіть за умови однакової очікуваної корисності двох альтернатив).

Ця теорія визначила деякі моделі поведінки, побудовані з урахуванням двох людських слабкостей: емоційність та важкість усвідомлення [8]. Унаслідок цих досліджень було виявлено ряд ефектів, які свідчать про відхилення від раціональної поведінки. Так, під впливом ефекту формулювання люди змінюють вибір у разі зміни опису альтернатив, хоча самі альтернативи при цьому є незмінними. Ефект розумової бухгалтерії призводить до будь-якого ставлення людей до різних джерел доходів; ефект схильності до визначеності зводиться до того, що люди в основному здатні діяти в умовах невизначеності. Ефект

дзеркального відображення полягає у тому, що людина доволі болісно сприймає витрати, а неприємні відчуття, які пов'язані з втратами, сприймаються нею сильніше за радість від виграшу, який за сумою є рівним. Ефект «всезнання» виявляється у тому, що людині властиво сприймати усі нові для неї процеси та явища як уже відомі. Ефект прив'язки пов'язаний з ірраціональністю вибору через різне сприйняття чисел людиною [9].

Дослідження, проведені Д. Канеманом, П. Словіком, А. Тверські, свідчать про те, що психологічні особливості людини здійснюють суттєвий вплив на економічну поведінку. Такі висновки були зроблені за допомогою використання в дослідженнях спостережень та експерименту. Інструменти теорії перспектив можуть бути застосовані під час дослідження проблем ринку праці.

Теорія поведінкових фінансів розглядає ситуації, пов'язані з рішенням проблем систематичних помилок учасниками ринкових відносин, які впливають на ціну та прибуток. Також поведінкові фінанси розглядають ті ситуації, коли деякі учасники ринкових відносин намагаються виграти на неефективності ринку через помилки інших учасників. Причинами такої неефективності є надмірна самовпевненість або оптимізм, обмежена увага інвесторів, недостатня реакція на інформацію щодо ринкових тенденцій, шумова торгівля, небезпека втрати, жадібність, неврахування між рішенням накопичувати і зберігати ресурси.

Так, у роботі М. О. Кужелева, А. В. Нечипоренко досліджено вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації, зокрема прийняття фінансових рішень суб'єктами корпоративних відносин; значна увага приділена соціально-психологічним детермінантам поведінки корпорації в умовах динамічного зовнішнього середовища [10].

У монографії [11, с. 113] за редакцією С. В. Онишко зазначається, що ірраціональність у поведінці економічних агентів може призводити й до руйнівних наслідків у масштабах національної економіки. Така ірраціональність зумовлюється як психологічно-емоційним станом економічного агента, так й особливостями його реагування на зміни в інформаційному просторі.

Теорія міжчасового вибору (inter temporal choice) підкреслює специфічну особливість рішень, які приймають економічні агенти: люди оцінюють можливу винагороду не тільки виходячи з результатів зіставлення зроблених витрат та отриманих вигод, але й враховують вплив фактору часу на зазначені параметри. Особливо це стосується дослідження проблем створення ефективних інвестицій, раціональної споживчої поведінки, підвищення загального добробуту населення.

Основою теорії міжчасового вибору вважається модель дисконтованої корисності, яку розробив П. Самуельсон 1937 р. Ця модель демонструє феномен часового дисконтування, тобто поведінкову тенденцію людини знижати суб'єктивну корисність винагороди з часовою відстрочкою. Експериментальні дані, які були отримані в межах дослідження теорії міжчасового вибору, показали неспроможність моделі дисконтованої корисності, а також слабкі її прогностичні можливості.

Поведінкова теорія ігор знайшла своє застосування в межах концепції стратегічної взаємодії економічних агентів між собою, а також спроби передбачити результати такої взаємодії. Сучасна модель теорії ігор являє собою спробу за допомогою математики описати реальну поведінку індивідів. Відмінністю від класичної теорії ігор є залучення в економічний аналіз таких понять, як справедливість, відповідальність, чесність, симпатія тощо.

Дж. Акерлоф і Р. Шиллер запропонували новий варіант устрою економіки, що базується на людській ірраціональності, яка виявляється у [12]:

- довірі (більшість рішень приймаються людьми виходячи із суб'єктивного відчуття їх правильності);
- справедливості (уявлення про правильну власну поведінку та оточуючих; є важливим мотивуючим чинником економічних рішень, від якого залежить утворення цін і заробітних плат);
- зловживанні та несумлінності (корупція, можливі схеми ухиляння від сплати податків, фінансові махінації, які здійснюють прямий вплив на економічну діяльність);
- грошовій ілюзії (недооцінка чинників інфляції та дефляції);
- сприйнятливості історій (безпосередній вплив на процес прийняття рішень відомих історій про видатних людей, які створюють національний або світовий сюжет).

Теорія «підштовхування» Р. Тайлера. Річард Талер 2017 року був нагороджений Нобелівською премією за його внесок у розвиток поведінкової економіки й оцінки впливу психологічних факторів на економічну поведінку. Він запропонував теорію «підштовхування», яка використовує психологічні та поведінкові властивості людей для непрямого непримусового впливу на їх поведінку з метою підштовхування їх до певних рішень [13].

Р. Талер також розробив теорію «розумових рахунків», яка пояснює, яким чином люди приймають фінансові рішення, створюючи у своєму розумі декілька роздільних рахунків і орієнтуючись на більш приватні наслідки, а не на сукупний ефект. Проведені ним дослідження поняття «справедливість» показали, як занепокоєння споживачів може змусити компанії утриматися від підвищення цін у періоди високого попиту (але не під час зростання витрат), мали значний вплив на економічну науку.

Компанії давно навчилися заробляти на ірраціональності споживачів. Одна й та сама пляшка мінеральної води в дорогому готелі коштує більше, ніж у пляжному кафе, тому що це відповідає уявленню людей про справедливе ціноутворення. У багатьох покупців переважає бажання купівлі з дисконтом, яка полягає в основі людських почуттів бажання купити товар дешевше.

Р. Талер показав, як люди піддаються миттєвим спокусам, що пояснює нездатність багатьох з них займатися фінансовим плануванням і зберігати на майбутнє. Він вважає: поведінка інвесторів визначається «імовірно незначними факторами», пов'язаними з емоціями і настроєм, набагато частіше, ніж це хотілося б визнати. Наприклад, на готовність до ризику може вплинути те, як саме описана інвестиція, голодний або ситий інвестор у момент прийняття рішення, яка погода на вулиці, виграла чи програла його улюблена команда. Усі ці фактори можуть впливати на прийняття рішення, навіть якщо людина цього не усвідомлює.

На основі своїх напрацювань Р. Талер запропонував стратегію «Лібертаріанського патерналізму», яка спрямована на те, щоб підштовхнути людину до оптимального вибору, продиктованим розумом, а не почуттями або миттєвими спокусами.

2005 року Р. Талер отримав премію Самуельсона. Над теорією фінансової та економічної поведінки він працював разом з Даніелем Канеманом. Однією з основних його робіт у тій сфері, за яку він отримав Нобелівську премію, є книга Nudge («Поштовх»), написана у співавторстві з Кессі Санстейн.

2013 р. Нобелівська премія була присуджена експертам, які розробили протилежні підходи до оцінки вартості активів, – Юджину Фаме, автору теорії ефективних ринків, і Роберту Шиллеру, одному з провідних фахівців з поведінкової економіки і ринкових бульбашок [14].

Парадокс Алле (теорія ризиків та прийняття рішень) – термін, який належить до теорії ризиків і теорії прийняття рішень, заснований на дослідженнях і названий на честь лауреата Нобелівської премії французького економіста Моріса Аллі. Парадокс суперечить теорії очікуваної корисності, яка показує, що люди не завжди приймають рішення, які відповідають їхнім потребам і бажанням. Вони схильні приймати рішення виходячи з того, що можуть отримати або втратити прямо зараз, а не в кінцевому результаті [15].

Люди схильні обирати визначеність, а не ризик, навіть якщо більш ризикований варіант ближче до того, що дійсно хочеться. Психологи, які вивчали феномен М. Аллі, дійшли висновку, що людям взагалі не подобається ризик. Коли питання сформульовані з точки зору прибутку або збитків, люди з більшою ймовірністю спочатку розглянуть втрати і спробують звести їх до мінімуму. Це явище називається «неприйняття втрат». Це подібне на теорію жалю, згідно з якою, під час прийняття рішень деякі люди намагаються звести до мінімуму кількість жалю, яке будуть відчувати згодом.

Парадокс Елсберга, або нетерпимість невизначеності, був виявлений Даніелем Елсбергом 1961 року. Він являє собою емпіричний висновок про те, що відомі ймовірності краще невідомих. Це когнітивне спотворення, яке описує ситуацію, в якій складно прийняти рішення через недосконалість, нестачу інформації або її неоднозначність. Парадокс Елсберга трактують ще як «ефект неоднозначності» або «нетерпимість невизначеності».

Ефект передбачає, що люди вважають за краще вибрати те рішення, для якого відома ймовірність успішного результату, ніж рішення, ймовірність успішного результату якого ще невідома. Одним з пояснень такого вибору є те, що люди швидше за все використовують евристичне правило для уникнення варіантів, в яких інформація відсутня [16].

Експерименти Д. Елсберга показали, що для багатьох людей ризик як «відома ймовірність» і невизначеність як «невідома ймовірність» – абсолютно різні поняття [17]. Парадокс М. Алле та альтернативна концепція прийняття рішень в умовах невизначеності «теорія перспектив» були основою формування поведінкової економіки [18].

Усі припущення щодо людської мотивації та боротьба у людській свідомості між раціональністю та ірраціональністю називають «соціальними дилемами». Дослідження поведінки людини в контексті індивідуального та соціального становлення нерозривно пов'язано з дослідженням його відчуття як члена демократичного, правового та соціального суспільства. Теорія ігор є технологією формального моделювання, в основі якого є припущення щодо максимізації корисності в математичних термінах. Теорія ігор дозволяє загальною ідею функції корисності розглянути через призму індивідуального випадку порядкової функції корисності та в подальшому і впорядковані уподобання в реальні математичні числа [19].

Одним з основних дискусійних питань, пов'язаних з поведінковою економікою, є релевантність експериментальних даних. Сучасні економісти пропонують способи підвищення валідності результатів, одним з яких є нейроеконіміка – ще одна ланка міждисциплінарних досліджень у розрізі економічної теорії та нейробіології.

Методологічною основою поведінкової економіки є експериментальні спостереження і відповіді, отримані у ході опитувань, різні види дослідів, тестування. Останнім часом

частіше застосовується економетричний аналіз даних, зібраних у процесі польових досліджень.

Сьогодні все частіше використовуються польові дослідження, а також функціональна магнітно-резонансна томографія, яка дозволяє визначити ті частини мозку, які задіяні у процесі прийняття економічних рішень.

Досить поширеними у використанні є експерименти, які імітують ринкові операції (продаж акцій, проведення аукціонів), оскільки вони здатні нівелювати вплив окремих когнітивних спотворень на поведінку людини. Ефективними є експерименти, які включають у себе таку складову, як спонукання, і, як правило, передбачають укладання угод і використання реальних грошей.

Нейроекономіка у послідовності за поведінковою економікою спрямована на виявлення зв'язку корисності та здійснюваного вибору. Сучасні дослідження у сфері нейроекономіки характеризуються активністю пошуку, однак загальної концепції досі ще не вироблено. Відмічається обмеженість нейробиологічних методів, які не відповідають на питання, як будуть діяти люди в певній ситуації. Разом з тим нейробиологія дає нові знання економістам про людей та їх особливості, відкриває можливості синтезу між економікою та природничими науками, а також підвищує якість досліджень у межах поведінкової економіки.

У контексті дослідження поведінкових аспектів підприємництва та нейроекономіки на рисунку 1 представлено схематичне зображення поведінки економічної людини в нестабільному середовищі.



Рис. 1. Схема поведінки економічної людини в нестабільному середовищі

Джерело: власна розробка авторів.

Побудована схема економічної поведінки особистості та індивідуума в нестабільному середовищі наглядно ілюструє дуалістичний характер досягнутих результатів. З

метою найбільш точного вивчення поведінки індивідів отримало широке поширення використання комп'ютерних симуляцій, коли під час експерименту імітуються життєві ситуації на комп'ютері, а учасникам експериментів пропонують декілька варіантів рішень для вибору.

Висновки. Поведінкова економіка вивчає поведінку економічних суб'єктів, враховуючи психологічні чинники й ідеологію економічної людини. Поведінкова економіка та нейроеконіміка відкривають можливість вивчення особливостей поведінки в нестабільному середовищі, визначення за результуючими фактами та діями функціонування ймовірних намірів та стратегій розвитку / занепаду людини економічної. Побудована схема економічної поведінки в нестабільному середовищі наглядно ілюструє дуалістичний характер досягнених результатів, що може стати основою побудови дерева цілей і сценаріїв розвитку взаємодії індивідуумів. Дослідження поведінки економічної людини необхідно для цілей формування кредитних історій, партнерської взаємодії, в подальшому надасть можливість розгляду таких важливих питань готовності суспільства до самооподаткування та фінансового самообслуговування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Thaler R. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1980. № 1. P. 39–60.
2. Rabin M. Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*. 1998. Vol. 36, № 3. P. 11–46.
3. Gul F. Self-Control and the Theory of Consumption. *Econometrica*. 2004. Vol. 72, № 1. P. 119–158.
4. Geanakoplos J., Pearce D., Stacchetti E. Psychological games and sequential rationality. *Games and Economic Behavior*. 1989. Vol. 1, № 1. P. 60–79.
5. Herbert A. Rationality as Process and as Product of Thought. *American Economic Review*. 1978. May. Vol. 68, № 2. P. 1–16.
6. Наука и техника – электронная библиотека. Нобелевские лауреаты 2002 года. URL: <http://n-t.ru/nl/2002/nl.htm>
7. Поведінкова та експериментальна економіка. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/retrieve/51563/2pdf>.
8. Kahneman D. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American economic review*. 2003. Vol. 93, № 5. P. 1449–1475.
9. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Институт прикладной психологии, 2005. 632 с.
10. Кужелев М. О., Нечипоренко А. В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 154–169.
11. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: монографія / за заг. ред. д. е. н., професора С. В. Онишко. Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. 452 с.
12. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма; пер. с англ. Д. Прияткина / под научн. ред. А. Суворова. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.

13. Грецька-Миргородська В. В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6349>
14. За что Ричард Талер получил Нобелевскую премию по экономике. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/10/09/737100-nobelevskaya-ekonomike>
15. Парадокс Алле – теория рисков и принятия решений. URL: <https://baihou.ru/allais-paradox>
16. Википедия – свободная энциклопедия. Эффект неоднозначности. URL: <http://wikipedia.org/wiki>
17. Парадокс Элсберга, или нетерпимость неопределенности. URL: <https://psixologiya.org/socialnaya/samorazvitie/2098-paradoks-elsberga-ili-neterpimost-neopredelennosti.html>
18. Lazebnyk L., Nykytchenko N., Hurochkina V., Kravchenko L. Modeling of Functional Dependence Emergent Qualities of Economic Systems. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). (Khmelnyskiy, Ukraine, September, 2019). Atlantis Press. Volume 95. URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/smtesm-19/125917656>. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm19.2019.48https://dx.doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>
19. Гурочкіна В. В. Теорія ігор в поведінковій економіці. Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи. *Економічні перспективи підприємництва в Україні: III Міжнародна науково-практична конференція, 10–11 жовтня 2019 р.: збірник матеріалів: у 2 ч. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. Ч. 1. 337 с. (Серія «Податкова та митна справа в Україні»)*. С. 54–56. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4067/1/2889_IR.pdf

REFERENCES

1. Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*. (1), 39–60.
2. Rabin, M. Psychology and Economics. (1998). *Journal of Economic Literature*. Vol. 36 (3), 11–46.
3. Gul, F. Self-Control and the Theory of Consumption. (2004). *Econometrica*. Vol. 72 (1), 119–158.
4. Geanakoplos, J., Pearce, D., Stacchetti, E. (1989). Psychological games and sequential rationality. *Games and Economic Behavior*. Vol. 1(1), 60–79.
5. Herbert, A. (May, 1978). Rationality as Process and as Product of Thought. *American Economic Review*. Vol. 68 (2), 1–16.
6. Nauka i tehnika – jelektronnaja biblioteka. Nobelevskie laureaty 2002 goda [Science and Technology is an electronic library. 2002 Nobel Laureates]. URL: <http://n-t.ru/nl/2002/nl.htm>
7. Povedinkova ta eksperymentalna ekonomika [Behavioral and experimental economics]. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/retrieve/51563/2pdf>
8. Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American economic review*. Vol. 93 (5), 1449–1475.
9. Kaneman, D., Slovyk, P., Tversky, A. (2005). Pryniatye resheniya v neopredelennosti: Pravyla y predubezhdeniya [Decision Making in Uncertainty: Rules and Prejudices]. Kharkov: Ynstitut prykladnoi psykholohyy, 632.

10. Kuzheliev, M. O., Nechyporenko, A. V. (2018). Vplyv povedinkovykh faktoriv na upravlinnia finansovoiu diialnistiu korporatsii: teoretychni aspekty [Inclusion of behavioral factors on the management of financial business of a corporation: theoretical aspects]. Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. (2), 154–169.

11. Rehuliatyvnyi potentsial finansovoho rynku v umovakh hlobalnykh vyklykiv (2016) [The regulatory potential of the financial market in the face of global challenges]: monohrafiia / ed. by d.e.n., profesora S. V. Onyshko. Irpin: Vydavnytstvo Natsionalnogo universytetu DPS Ukrainy, 452.

12. Akerlof, Dzh. Shyller, R. (2010). «Spiritus Animalis, yly kak chelovecheskaia psikhohohyia upravliaet ekonomykoi y pochemu eto vazhno dlia myrovoho kapytalyzma» [«Spiritus Animalis or how human psychology controls the economy and why it is important for world capitalism»]. (Trans. from the English D. Pryiatkyna, ed. by A. Suvorova). M.: OOO «Iunaited Press», 273.

13. Hretska-Myrhorodska, V. V. Formuvannia sotsialno-oriientovanoi ekonomiky: povedinkovi peredumovy analizu [The form of social-economic economy: conduct change your mind and analyze]. In *Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika»*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349>

14. Za chto Rychard Taler poluchyl Nobelevskuiu premiiu po ekonomyke [For which Richard Thaler received the Nobel Prize in Economics]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/10/09/737100-nobelevskaya-ekonomike>

15. Paradoks Alle – teoriia ryskov y pryniatya reshenyi [The paradox of Alle – the theory of risk and decision-making]. Retrieved from <https://baihou.ru/allais-paradox>

16. Эффект неоднозначности. [The effect of ambiguity]. Wikipedia – the free encyclopedia. URL: <http://wikipedia.org>

17. Paradoks Əlsberha, yly neterpymost neopredelennosti [The Elsberrg Paradox, or Intolerance of Uncertainty]. URL: <https://psixologiya.org/socialnaya/samorazvitie/2098-paradoks-elsberga-ili-neterpimost-neopredelennosti.html>

18. Lazebnyk L., Nykytchenko N., Hurochkina V., Kravchenko L. Modeling of Functional Dependence Emergent Qualities of Economic Systems. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). (Khmelnyskyi, Ukraine, September, 2019). Atlantis Press. Volume 95. URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/smtesm-19/125917656>. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm19.2019.48https://dx.doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>

19. Hurochkina, V. V. (2019). Teoriia ihor v povedinkovii ekonomitsi. Doslidzhennia pidpriemnytstva: kluchovi mekhanizmy orhanizatsii, osnovni draivery ta perspektyvy. *Ekonomichni perspektyvy pidpriemnytstva v Ukraini: III Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia, 10–11 zhovtnia 2019: zbirnyk materialiv: u 2 ch.* Irpin: Universytet DFS Ukrainy, Ch. 1. 337. (Seriia «Podatkova ta mytna sprava v Ukraini»). 54–56. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4067/1/2889_IR.pdf

**Anatoly S. Telnov, DSc (Economics), Professor, Khmelnytsky National University;
Svitlana L. Reshmidilova, PhD (Economics), Associate Professor, Khmelnytsky National
University**

Development of Behavioral Economy is in Acceptance of Economic Decisions

Reasonably, that modern transformations and innovative factors of economic development require the corresponding changes of mechanisms of cooperation. The special in such terms meaningfulness is acquired by researches of behavioral features of economic agents within the framework of new direction of modern science – behavioral economy.

The evolution of development of new direction of economic theory, that engages in research of influence of psychological factors on the decision of people in various economic situations, is analysed in the article. The aim of the article is a ground of theoretical principles of application of instruments of behavioral economy in the process of making decision by economic agents.

In the article the presented genesis of this area of economy and inherent to her modern problems are certain. On the basis of study of labours of scientists from this range of problems the lighted up theories of supporters straight behavioral economy. Family with a behavioral economy spheres are considered is a «economic theory and psychology in the field of financial» or «behavioral finances». The article of behavioral economy that presents it influence of psychological, social, cognitive and emotional factors on economic decisions by people is certain, by institutes and consequences of such decisions for market prices, profit, and allocation of resources. The article of study of behavioral economy includes that, how market decisions and mechanisms of public choice are accepted.

Methodological basis of behavioral economy, that are experimental supervisions and answers got during questioning, different types of experiments, testing, is certain in the article.

The constructed scheme of economic behavior of the individual and the individual in an unstable environment clearly illustrates the dualistic nature of the results achieved. The constructed scheme of economic behavior in an unstable environment clearly illustrates the dualistic nature of the results achieved, which can be the basis for building a tree of goals and scenarios for the development of interaction of individuals. The study of economic behavior is necessary for the purposes of forming credit histories, partnerships, in the future will provide an opportunity to consider such important issues of society's readiness for self-taxation and financial self-service.

Key words: *behavioral economic theory, behavioral economy, economic decisions, economic human, economic agents, behavior, cognitive factors.*

Стаття надійшла до редакції 14 березня 2020 року