

Татарченко Олена Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри економіки,
Трухін Олександр Анатолійович
здобувач вищої освіти,
маркетингу та підприємництва
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Поведінкова економіка визначає моменти, що пов'язані з прийняттям ринкових рішень, а також механізмами здійснення суспільного вибору. Вивчення основних етапів її становлення та впровадження світового досвіду її розвитку у бізнесі дозволить компаніям займати більш стійкі позиції та керувати персоналом більш ефективно.

Ключові слова. Поведінкова економіка, економічна теорія, психологічні фактори впливу на прийняття рішень, економічна поведінка, поведінкові фінанси, моделі, концепції

У сучасних умовах глобалізації та інформатизації суспільства відбувається ускладнення, еволюційне розширення та поява концептуально нового наукового напрямку досліджень – поведінкової економіки. Перш за все, вона визначає ті моменти, що пов'язані з прийняттям ринкових рішень, а також механізмами здійснення суспільного вибору.

Дослідження у сфері поведінкової економіки виникло в США, як «Behavioral economics» напрямком, що досліджував межі раціональності економічних агентів. В Україні цей термін розглядають і як поведінкову економіку, і як поведінкову економічну теорію.

Поведінкова економіка є галуззю економічної науки, яка вивчає вплив соціальних, когнітивних та емоційних факторів на економічну поведінку, прийняття рішень ринковими суб'єктами та наслідки цього впливу на ринкові змінні. При цьому велика увага приділяється ситуаціям, коли суб'єкти поведуться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія із її припущенням раціональності та егоїстичності[1].

Для визначення впливу поведінкової економіки на сучасний стан економіки дуже важливим є розгляд етапів її становлення, починаючи ще з класичного періоду, коли вона тісно перепліталась з психологією. Так, Ада Сміт у праці «Теорія моральних почуттів» надав психологічні пояснення індивідуальної поведінки, включно з занепокоєністю щодо справедливості, а Джеремі Бентамі написав значну кількість робіт щодо психологічних витоків корисності. Однак, з розвитком неокласичної економіки Френсіс Еджуорт, Вільфредо Парето та Ірвінг Фішер доклали багато зусиль, виводячи економічну поведінку з природи економічних агентів. Вони розробили

концепцію homo economicus, чия психологія була фундаментально раціональною.

Економічна психологія виникла у ХХ-му столітті у роботах таких науковців як Габріель Тард, Джордж Катоната та Ласло Гараї. Завдяки цьому виникненню та її розвитку вчені стали висувати гіпотези про процес прийняття рішень з урахуванням психологічних аспектів. В результаті моделі очікуваної корисності та дисконтованої корисності набули сприйняття серед науковців, оскільки дозволяли можливі для тестування гіпотези про механізм прийняття рішень в умовах відповідно невизначеності та споживання у часі.

У 1960-х роках стався переворот і біхевіоризм замістила когнітивна психологія. Вард Едвардс, Амос Тверські і Даніель Канеман почали порівнювати когнітивні моделі прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності з економічними моделями раціональної поведінки, в якій пояснили, як людина формує думку та приймає рішення у ситуаціях невизначеності, під впливом різних психологічних факторів.

Поведінкова економіка набуває подальшого поширення і зараз. Так, лауреат Нобелівської премії з економіки 1988 р. Моріс Алле сформулював «Парадокс Алле», який дозволив розв'язати проблему прийняття рішення, яка суперечить гіпотезі очікуваної корисності [2], а у 2017 році Нобелівську премію з економіки отримав Річард Талер за внесок у вивчення поведінкової економіки, який у своїх працях показав, як людські риси систематично впливають на прийняття ними рішень та на ринкові результати [3].

У західній науковій літературі поведінкова економіка як самостійний і концептуально новий напрям утворилася в 1960-1970-х роках і активно вивчалася такими видатними вченими-психологами як Д. Канеман, Р. Талер, П. Словик, А. Тверський та економістами В. Смітом, Р. Шіллер, Дж. Акерлоф, Д. Аріелі. Сучасними авторами поведінкової економіки, які поклали цього основну напрямку, є А. Тверський та Д. Канеман. Американсько-ізраїльський психологічний Даніель Канеман, який є лауреатом Нобелівської премії 2002 р., зумів змінити уявлення про людську помилку, ризик, судження, прийняття рішення, про щастя та іншого [1]. У вітчизняній економічній літературі авторами перших досліджень у галузі економічної психології є В. Соколинський, А. Кітов, С. Малахов. Значний внесок у вивчення теорії психологічної економіки зробив Б. Райзберг, який виділив три основні напрями дослідження: психологія фінансової поведінки, психологія трудової поведінки, управлінська психологія. Дослідження, присвячені аспектам поведінкової економіки, представлені в роботах Дж. А. Акерлофа та Р. Дж. Шіллера «Spiritus Animalis, або Як людська психологія управляє економікою і чому це важливо для глобального капіталізму?», а також С. Д. Левітта та С. Дж. Дабнера «Фрікономіка» і «Суперфрікономіка», Р. Френка «Дарвінівська економіка». У 2017 році Нобелівську премію з економіки отримав Річард Талер за внесок у вивчення поведінкової економіки, який у своїх працях показав, як людські риси систематично впливають на прийняття рішень людьми та на ринкові результати.[1]

Отже, поведінкова економіка є синтезом психології та економіки, взаємозв'язку людської психології та економічної поведінки ринкових агентів. Основні праці в цій галузі спрямовані на вивчення різних моделей поведінки споживачів, фірм та людської праці, враховуючи різні психологічні, психофізіологічні та нейрофізіологічні явища, які не мають місця у раціональній економіці. Впровадження та застосування нових моделей у бізнесі дозволить компаніям займати більш стійкі позиції та керувати персоналом більш ефективно.

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА:

1. Мустафаева Н.Х. Поведенческая экономика как направление современной экономической мысли. *Молодой ученый*. 2021. № 14 (356). С. 92-94. URL: <https://moluch.ru/archive/356/79603/>
2. Парадокс Алле – теорія ризиків і прийняття рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://baihou.ru/allais-paradox>
3. Поведінкова економіка: від гоніння до Нобелівської премії рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://matrix-info.com/2017/10/25/povedinkova-ekonomika-vid-goninnya-do-nobelivskoyi-premiyi/>