

**О.А. Кулініч**, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)  
**К.І. Мельник**, студ. (*ХДУХТ, Харків*)

## **ПОВЕДІНКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ В НЕОКЛАСИЧНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ**

На сучасному етапі розвитку важливої ролі набуває глибокий аналіз поведінкової економічної теорії. Питання актуальності залишається завжди нагальним оскільки основною проблемою сучасної концепції – є визначення ролі людини в економіці.

Сучасна економічна теорія не може ігнорувати того факту, що поведінкова економіка розглядає коло суттєвих проблем, які економісти помилково не брали до уваги раніше. Так, Адам Сміт розглядав «Номо есопомікус» (економічну людину), як раціонального егоїста, який точно знає свої інтереси та потреби, ухвалюючи економічні рішення відповідно до них. Проте, з часом почали виникати певні невідповідності на практиці, і виявилось, що поведінка людини зовсім не завжди є раціональною. Герберт Саймон розробив методологічну основу подальших досліджень біхевіористів своєю теорією обмеженої раціональності, вивчаючи проблему ірраціональності, ухвалення рішень в умовах невизначеності та ризику, фактори впливу на поведінку індивіда тощо.

Фактичним визнанням важливості нових напрямів поведінкової економіки та необхідності доповнення існуючої парадигми стало нагородження Нобелівською премією з економіки не економіста, а психолога – Деніела Канемана та представника експериментальної економіки Вернона Сміта. За допомогою розробленої «Теорії перспектив» було пояснено велику кількість феноменів поведінки, що були виявлені у результаті досліджень та не мали обґрунтувань в рамках стандартних теорій. Тому дане питання є актуальним напрямом економічної науки на сучасному етапі, адже дослідження в області поведінкової економічної теорії продовжуються і дають плідні результати [1, с. 35].

Більш сучасний лауреат Нобелівської премії з економіки «за внесок в область поведінкової економіки» – Річард Талер стверджує, що людина не наділена здатністю поводитися раціонально у випадку ухвалення економічного рішення. Тому увагу в дослідженнях необхідно приділяти мотивам, що спонукають людину до вибору, – «поштовхам». Талер дослідив прикладне застосування вивчених «поштовхів» до різноманітних сфер: ринку нерухомості, страхування, здійснення реформ тощо. Крім цього, використав поведінкові фактори і для

дослідження більш глобальних явищ. Наприклад, можливості уникнення економічної кризи 2008 року [2].

Узагальнюючи дослідження вчених-біхевіористів, систематизуємо проблематику раціонального вибору, ухвалення рішень в умовах ризику, факторів впливу на поведінку індивідів тощо за хронологічною послідовністю (табл. 1).

Таблиця 1

**Напрями дослідження представників поведінкової економічної теорії**

<b>Дослідники</b>	<b>Назва праці</b>	<b>Досліджувана проблематика</b>
Д. Канеман, А. Тверські	«Теорія перспектив: аналіз рішень в умовах ризику»	«Теорія перспектив», когнітивні ілюзії, ухвалення рішень в умовах ризику
Д. Аріелі	«Передбачувана ірраціональність»	Ірраціональність споживачів, процес ухвалення рішень
С. Левіт	«Фрікономіка», «Суперфрікономіка»	Рамки стандартного мислення, індивідуальні системи стимулів, вплив на мотивацію
К. Бінмор	«Раціональні рішення»	Фактори ухвалення рішення, вплив очікувань, інтеграція з теорією ігор
Г. Ле Бон	«Натовп»	Поведінкові фінанси, поведінка людей у натовпі
Дж. Акерлоф	«Поведінкова макроекономіка та макроекономічна поведінка»	Поведінкова економічна теорія на макрорівні
В. Ключарьов	«Нейроекономіка: нейробіологія прийняття рішень»	Особливості мозку людини, вплив внутрішніх цінностей у процесі ухвалення рішень
Р. Талер	«Поштовх», «Нова поведінкова економіка»	Фактори впливу на поведінку індивіда, поведінкові стимули у різних сферах діяльності

Постійний розвиток науки відбувається за рахунок активної інтеграції поведінкової економічної теорії з іншими науками, породжуючи нову проблематику досліджень, які мають неабияке практичне значення (табл. 2) [3,4].

Таблиця 2

### Нові інтегровані напрями досліджень

<b>Визначення напрямку</b>	<b>Характеристика</b>	<b>Результативність</b>
Поведінкові фінанси	напрямок досліджень, що допомагає відповісти на питання ціноутворення, використовуючи технологію передбачення поведінки різних груп інвесторів.	Якщо звичайні моделі фінансового менеджменту допомагають уникнути втрат на 1-5%, то ефективне використання моделей поведінкових фінансів допомагає звести рівень витрат до 0%
Нейроеконіміка	розділ нейробіології, основною метою якого є вивчення нейробіологічних особливостей ухвалення рішень на основі поєднання економіки, біології та психології.	У ході досліджень нейробіологія допомогла економістам вивчити особливості мозку людини, а саме – вплив внутрішніх цінностей на процес ухвалення рішень.
Нейромаркетинг	комплекс методів дослідження поведінки споживачів, впливу на неї, а також емоційних та поведінкових реакцій.	Використовує розробки у сферах маркетингу, когнітивної психології та нейрофізіології.

Розвиток поведінкової економічної теорії спричинив появу нової альтернативної моделі людини, яка є повною протилежністю до

попередніх інтерпретацій. Дослідники більше не сприймають її як раціонального максимізатора чи фактор виробництва. Вивчення людини максимально наближається до реальності, досліджуються не тільки теоретичні, а й практичні умови. Теорії поведінкової економіки, значення яких посилюється експериментальними свідченнями, спростовують традиційні уявлення про поведінку людини та конкретизують давно існуючі моделі. Вивчення економіки переходить на новий рівень, де теорія набуває практичного значення, а дослідження максимально наближаються до їх предмета – людини та її поведінкових особливостей.

Отже, на сучасному етапі поведінкова економічна теорія є однією з альтернатив неокласичної теорії. Аналізуючи історію даного напрямку, можна зробити висновок, що зараз він все ще знаходиться на етапі розвитку, адже поведінкові дослідження є доволі тривалими через складність узагальнення практичних результатів.

### **Список джерел інформації**

1. Павлов И. Поведенческая теория – позитивный подход к исследованию экономической деятельности / Павлов И. (научный доклад) [Электронный ресурс] // – М.: ИЭ РАН. – 2007. – 62 с. – Режим доступа: <http://institutiones.com/theories/632-povedencheskaya-teoriya.html>
2. Richard Thaler wins 2017 Nobel prize in economics – as it happened [Электронный ресурс] // The Guardian: [сайт] – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/business/live/2017/oct/09/nobel-prize-ineconomics-due-to-be-unveiled-business-live>
3. Мельник В.П. Эвристический потенциал поведенческих финансов (поведенческой теории финансов) в научном познании детерминант принятия решений хозяйствующими субъектами / В.П. Мельник // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2012. – №12. – С. 4–16.
4. Рибалко Ю.С. Поведінкові аспекти управління фінансовим ресурсом ТНК / Ю.С. Рибалко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – №20. – С. 90–98.