

УДК 330.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/1-91-12>

Клепікова О. А.

Яценко Н. В.

Гудкова А. В.

Державний університет «Одеська політехніка»

## ВПЛИВ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

У статті досліджуються основні етапи та аспекти поведінкової економіки на основі праць зарубіжних та українських вчених. Виділено основні наукові області поведінкової економіки, серед яких можна вказати поведінкові фінанси. Основними напрямками досліджень в області поведінкових фінансів є вивчення впливу зміни ціни або розподілу ресурсів на ринкову ситуацію, інвестиційні настрої, можливість прогнозування поведінки інвесторів, вартості активів на фондовому ринку. На основі досліджень вчених та їх експериментів проаналізовано схильність людей до ризику, залежності між доходами та втратами, поведінку людей із використанням функції корисності. Визначено, що особливого значення набуває вивчення ірраціональності людської поведінки у торговельній та маркетинговій діяльності. Проаналізовано питання впливу пандемії COVID-19 на економіку країн та фінансові ринки.

**Ключові слова:** поведінкова економіка, когнітивні фактори, поведінкові фінанси, ірраціональні поведінка, просоціальна поведінка.

**Постановка проблеми.** На поведінку економічних суб'єктів впливає ряд психологічних факторів, такі як емоції, когнітивні і соціальні процеси. Процес прийняття рішення індивідом знаходиться під впливом різних чинників, що призводить до ірраціональності поведінки людей. У різних сферах таких, як інвестиційна діяльність, торгівля, обрання стратегії поведінки на ринку з конкурентами, соціально-економічні взаємодії здійснюється процес прийняття рішень, у якому важливу роль відіграють психологічні поняття (сприйняття, когнітивні спотворення, справедливості, оцінка ситуації і її осмислення, суб'єктивне ставлення, афективно-емоційні та діючо-динамічні компоненти). Розуміння поведінки людей необхідне для побудови бізнесу, обрання бізнес-стратегії, проведення успішної політики у державі, впровадження соціально-економічних процесів та ін. Наукові досягнення у галузі поведінкової економіки набувають актуальності під час пандемії COVID-19, коли потрібно обирати найбільш влучну і перспективну стратегію поведінки, щоб утриматися в умовах кризи, проводити грамотне і успішне управління для впровадження карантинних обмежень та підвищення рівня вакцинації населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення підходів закордонних та вітчизняних науковців дають змогу зрозуміти етапи становлення та розвитку поведінкової економіки, ірраціональну поведінку індивідів у процесі прийняття рішень. Актуальні питання поведінкової економіки розглядаються у працях українських вчених. Т. Повод, Н. Адвокатова [1] досліджували основні складові поведінкових фінансів. О. Кваша [2] провів систематизацію основних десяти етапів розвитку теорії поведінкових фінансів. А. Тельнов, С. Решміділова [3] вивчали поведінкові аспекти людини в умовах інноваційного розвитку. В. Вахітов [19] вивчає різницю «економічної поведінки» українців від інших націй. О. Буковська, О. Гірченко [12] проаналізували основні поняття просоціальної поведінки особистості, як різних форм сприяючої поведінки: альтруїстичні дії, надання допомоги та ін. О. Ігнатенко провів дослідження моделей переговорів на базі теорії ігор «Ультиматум» і «Диктатор» де гравцями виступають сторони переговорів, стратегії (їх пропозиції)

і вираші (результат переговорів). М. Пашкевич, О. Чуріканова [16] вивчали сутність та перспективи когнітивної регіональної економіки із застосуванням економіко-математичних методів, моделей та інформаційних технологій. В. Ушкальов [17] досліджував особливості впливу когнітивних процесів на економічну поведінку для підвищення якості управлінських рішень щодо розвитку персоналу. Г. Мажара, В. Капустян [23] вивчали ірраціональну поведінку суб'єктів господарювання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Наведена проблематика українських вчених є надзвичайно перспективною. Але, проблеми поведінкової економіки у вітчизняній економічній літературі вивчені недостатньо, особливо при дослідженні багатьох аспектів фінансової поведінки суб'єктів господарювання, особливо в умовах неповної інформації. Залишаються недостатньо дослідженими питання впливу поведінкових аспектів на процес прийняття економічних рішень як окремих індивідуумів, так і суб'єктів господарювання під час пандемії COVID-19.

**Мета статті.** Метою статті є висвітлення впливу основних напрямів розвитку поведінкової економіки на соціально-економічні процеси на основі дослідження праць українських та зарубіжних вчених.

**Виклад основного матеріалу.** Поведінкова економіка є галуззю, яка утворилася на стику економічних і психологічних досліджень у 70-х роках ХХ століття і вивчає вплив психологічних факторів на економічну поведінку суб'єктів в умовах ризику і невизначеності. А поведінка, в свою чергу, впливає на ринкові змінні, наприклад, такі як ціни або розподіл ресурсів. Методологією цього напрямку постають експериментальні методи, у більшості в лабораторних умовах [1, с. 213].

Спочатку розповсюдженою була модель раціонального вибору, але економісти-біхевіористи продемонстрували відмінність реальної поведінки від прогнозованої у класичній теорії економіки.

Першим етапом розвитку поведінкової економіки є період 1950-1960 років і пов'язаний з дослідженнями Г. Саймона і Дж. Катона [2, с. 225-231].

Американський психолог Дж. Катон використав та ввів термін «поведінкова економіка» і вважав, що є сенс вивчати реальну економічну поведінку індивідів і не передбачати від

самого початку, що ця поведінка є раціонально, адже мотиви, емоції, страхи, очікування, тощо є змінними, які впливають на поведінку, а це в свою чергу – на макроекономічну ситуацію в країні [3, с. 165].

Г. Саймон здобув Нобелівську премію з економіки у 1978 році завдяки своїй «Теорії обмеженої раціональності», яка передбачає раціональність процесу прийняття рішення полягає у проблемі вибору особистості, на який впливають пізнавальні обмеження розуму індивіда та час для прийняття рішення. Індивід прагне задовольнити свої потреби і знайти задовільний, а не оптимальний варіант [3].

У другій половині ХХ століття після 1960 року почався «новий» етап розвитку поведінкової економіки.

Д. Канеман є Нобелівським лауреатом з економіки 2002 року за важливу роль його психологічних досліджень у сфері економіки. Теорія перспектив психологів Д. Канемана та А. Тверського розглядає поведінку людей у процесі прийняття рішень, які пов'язані з ризиками, коли вірогідність настання події є відомою. У поданій теорії розглядаються поняття «цінність» і «корисність», де при оцінці виграшу або програшу грошових еквівалентів, цінність розглядається як дохід і витрати окремо, а корисність як чистий прибуток. Встановлено, що людина оцінює майбутній дохід у порівнянні з теперішнім, а втрати відчуються болісніше, ніж отримується задоволення від прибутку [5].

Прикладом дійсності теорії перспектив є те, що українці схильні зберігати гроші в готівці, ігноруючи раціональність використання грошей, що можна пояснити впливом минулого негативного досвіду в часи гіперінфляції та прагненням уникнути втрат.

Парадокс Моріса Аллі, який здобув Нобелівську премію у 1988 році, підтверджує те, що індивіди, які поводяться раціонально, схильні до досягнення абсолютної надійності результату, а не до максимальної вигоди [7].

Використання досліджень сфери поведінкової економіки використовується і у підходах до оцінки вартості активів на фондовому ринку. Так у 2013 році Нобелівську премію отримали Юджин Фама, Ларс Петер Хансен та Роберт Шиллер [8; 9]. Юджин Фама показав, що короткотермінові ціни на акції важко прогнозуються, адже піддаються впливу нової ринкової інформації, бо вона відображується на них. Ларс Петер Хансен показав застосування методів економетрії з ймовірнісним підходом, вказує, що завжди є можливість оцінити приблизно ймовірність виграшу або програшу завдяки аналізу історії даних, що допомагає прийняти зважені і більш правильні рішення. Спосіб полягає в аналізі взаємозв'язку між цінами на активи та макроекономічними показниками. Роберт Шиллер розглянув варіант, що устрій економіки базується на ірраціональності людської поведінки, під впливом таких факторів, як довіра, справедливість, сприйнятливості історії, грошова ілюзія, зловживання та несумлінність [8].

Лауреатом Нобелівської премії у 2017 році став Річард Талер за теорію «Розумових розрахунків», яка демонструє, що під час прийняття рішень індивід виконує розумові розрахунки під час яких орієнтується на приватні наслідки дій, а не на сукупний ефект. Його теорія «підштовхування» показує використання психологічних властивостей людей задля впливу на їхню поведінку. Наприклад, ком-

панії використовують ірраціональність поведінки індивідів для підвищення власного прибутку. Талер демонструє, що люди здатні піддаватись миттєвим спокусам, тому акційні товари і вигідні пропозиції збільшують прагнення людей придбати товар, чим і користуються продавці.

В. Вахітов у свої статті пише, що Талер довів ірраціональність поведінки людини, яка є непередбаченою. Прикладом може слугувати те, що однакову суму грошей людина сприймає по-різному в залежності від того, яка вона її отримала. Наприклад, за використанням ефекту володіння Канемана і Тверського магазини електроніки надають клієнтам можливість потримати та випробувати гаджет у магазині, а Талер розвинув використання цього ефекту. І зараз ці знання використовуються і у торгівлі, і для соціальних виплат у США та інших країнах [10].

Сучасна економіка постає як наука про стимули, бо економічним об'єктам необхідно так організувати стимули, щоб досягти певної реакції людей. Пандемія COVID-19 виступає одним з найголовніших факторів, який посилив необхідність вивчати систему стимулів, що бізнес міг вистояти в часи підвищеної конкурентної боротьби та карантинних умовах.

За статтею Ali M., Alam N., Rizvi S. A. R. (2020) можна зрозуміти, що коронавірус знизив діяльність фінансового ринку, адже за перші 100 днів від початку пандемії приблизно 30% активів зникло з біржі [11].

Існує поняття «просоціальна спрямованість» особистості, яка полягає у прояві соціальної природи людини в потребах, бажаннях, цілях, тобто у спрямованості людини діяти для покращення і збільшення благ для інших – на виробництво суспільних благ [12, с. 120-129]. Суспільні блага неможливо виключити зі споживання, бо людина, яка приймає участь у їхньому виробництві, створює їх і для себе, і для інших. З'являється феномен безбилетника – free-rider problem – люди можуть користуватися суспільними благами не беручи участь у їхньому виробництві.

Жан Тіроль став Нобелівським лауреатом у 2014 році. Він з Роланом Бенабу розробив теорію відмінності європейського і американського суспільства за ставленням до соціальної держави. Так американці розглядають бідність, як результат лінощі, адже людина не зробила необхідних зусиль для побудови кар'єри. А у Європі є перерозподіл, коли не залежно від інтенсивності праці люди отримують приблизно однакову кількість грошей. Це призводить до того, що американці обирають низькі податки та низький рівень допомоги, в той час як європейці обирають вищі податки та вищий рівень підтримки. Робота Бенабу і Тіроля розглядає питання того, як пояснити просоціальну поведінку і те, яке внутрішнє задоволення отримує індивід від неї. Це задоволення полягає у власному виграші, особистої користі від просоціальних дій, а також у імідажовій мотивації, тобто людину хвилює, що про неї думають інші [13, с. 1-70].

У статті авторів Adrian Fernandez-Perez, Aaron Gilbert, Ivan Indriawan, Nhut H. Nguyen (2021) розглянуто питання реакції на наслідки COVID-19 на економіку країни та фінансові ринки. Реакція інвесторів на пандемію відрізняється у різних країнах через відмінність їхньої національної культури. Країни, де рівень індивідуальної поведінки нижчий, такі як Індонезія, Панама, прагнуть уникнути невизначеності та реагують більш

негативно, ніж країни з високим рівнем індивідуальності і низьким уникненням невизначеності, як Америка і Австралія [14].

За словами В. Вахітова у виборі стратегії поведінки відіграють важливу роль когнітивні процеси. В Україні є проблема інвестування грошей, на відміну від інших країн. Це пов'язано з впливом негативного досвіду з минулого та недостатнім рівнем інформованості громадян. Тому вакциновані, які отримали ковідну 1000 грн витрачають її на квитки у театр, кінотеатр та на книжки, бо це потребує менше ресурсів та зусиль, ніж організувати подорож, або придбати курс для розвитку [15]. Це приклад того, як людина раціоналізує, адже мозок та психіка не можуть бути в постійній «напрузі», тому використовується механізми «спрощення». У поведінковій економіці проводилися дослідження того, як альтруїзм ставав причиною відхилення від раціональної поведінки, або як через турботу про власний імідж впливав на прийняття рішень економічними агентами. Теорія ігор займається поведінковими питаннями і застосовується для того, щоб передбачити результат стратегічної взаємодії економічних агентів. Подана теорія розглядає моделі, які полягають у тому, що математичними методами описується поведінка агентів у реальній ситуаціях, і розглядає велику кількість психологічних понять [3].

Процес прийняття рішення супроводжується когнітивними спотвореннями, найпоширеніші з яких на думку вчених Д. Хеммонд, Р. Кіні та Г. Райфф є: якорна пастка, коли перша отримана інформація впливає на подальші рішення; інформація, яка може переконати, ігнорується; пастка інерції, схильність сприймати звичне кращим, ніж щось нове; пастка незворотних витрат – продовження дій, які є неправильними, бо на їхнє виконання були витрачені певні ресурси; віра у власні прогнози ситуацій [16].

У своїх працях Деніел Канеман показав, що мозок має дві системи: перша – приймає рішення й діє швидко, а друга, більш повільний та енерговитратний, – за допомогою логіки приймає рішення. Тому психіка використовує когнітивні викривлення, щоб пришвидшити процес прийняття рішень [17, с. 401-408]. Наприклад, більш гарному та впевненому у собі оратору будуть симпатизувати більше, що є прикладом «ефекту ореолу» [18, с. 246]. Наприклад, під час покупки товару в магазині ми вважаємо, що свідомо обираємо, але в цей час працює «швидке мислення», яке може призвести для когнітивних викривлень, чим часто користуються у маркетингу і рекламі.

В. Вахітов вважає, що для демонстрування певної думки людям і донесення їм певної ідеї, наприклад під час виборчої кампанії, слід розділити людей на маленькі групи, і для кожної знайти цікаве і актуальне питання. Приклад впливу емоційних факторів можна розглядати на прикладі ставлення українського населення до вакцинації від COVID-19. Відсутність критичного мислення, недовіра до державних органів управління, відчуття справедливості, ефект першої почутої інформації та узагальнення призводить до низької розповсюдженості щеплення. Страх, заснований на негативному впливі коронавірусної інфекції та зростання кількості захворювань, є короткочасною емоцією. Тому саме в цій ситуації картину можна змінити і збільшити кількість вакцинованих, користуючись поняттям «довіра». Органам влади необхідно підвищити довіру громадян до держави [19].

Саме теорія ігор дозволяє створити певну модель поведінки та обрати оптимальну стратегію. Знання у цій галузі дозволяють зрозуміти, як перемогти в шахах, як конкурують на ринку, як успішно провести переговори та як у парламенті створювати коаліції. Теорія ігор розглядає стратегічні взаємодії, які відбуваються у житті кожної людини. Прикладами ігор є «Ультиматум», «Диктатор», «Довіра» та ігри з добровільним фінансуванням суспільних благ.

Наприклад, у грі «Ультиматум», як в грі «Диктатор» відбувається взаємодія двох гравців, коли один пропонує угоду, але тепер інший гравець або погоджується, або ні. Виграти можна лише, коли погоджується другий. Досліджено, що незважаючи на наявність оптимальної стратегії поведінки, гравці ведуть себе ірраціонально. Бо перший пропонує ще під впливом іміджевої мотивації, а другий – відмовляється або погоджується через відчуття «справедливості» чи «несправедливості» [20, с. 621]. Ігри на фінансування суспільного блага демонструють, що при відсутності покарання від ухилення від інвестування 75% не інвестують у суспільні блага, але користуються всіма благами, а за умови введення покарання люди починають фінансувати більше [20, с. 621]. Механізм добровільних внесків (VCM) під час експериментів показав, при збільшенні розміру групи збільшується кількість людей, які уникають внесків [21].

Ігнатенко І. у своїй статті досліджує, що і переговори є предметом у дослідженнях теорії ігор. Наприклад, переговори продавця і покупця також є прикладом гри, їхня поведінка – стратегіями. Покупець обирає стратегію, щоб змусити продавця знизити ціну, а продавець хоче продати товар вигідно [15].

У статті Lappalainen O. наведено приклади експериментів на виробництво суспільних благ та зроблені висновки, що ні ставлення до ризику, ні гендер не були помітними при прогнозуванні поведінки внеску, і розміри внесків з кожним наступним раундом зменшуються і збігаються до рівноваги за Нешем [22]. Рівновага за Нешем полягає у наявності стратегій для кожного гравця, де ніхто з них не може збільшити виграш, якщо стратегії усіх гравців не зміняться [23, с. 33-39]. Наприклад, рівновага Неша використовується під час встановлення цін компаніями на свої товари, під час обрання розташування своїх продовольчих об'єктів та інших ситуаціях, які полягають у конкурентній боротьбі.

**Висновки і пропозиції.** Поведінкова економіка є сучасною та актуальною гілкою розвитку економічної науки, яка використовує багато психологічних понять та процесів, і дозволяє розглядати поведінку економічних агентів. З розглянутих наукових праць українських та зарубіжних вчених, а також чисельних експериментів та досліджень робіт Нобелівських лауреатів останніх 10 років, стає зрозуміло, що поведінкова економіка знаходиться в постійному розвитку та використовується у різних галузях і сферах життя. Розуміння ірраціональності поведінки людей та психологічні фактори, які на неї впливають, такі як довіра, відчуття справедливості, сприйняття, настроїв, емоції, когнітивні викривлення та інші, а також моделі у теорії ігор, використовуються в багатьох соціально-економічних процесах, наприклад: переговори, інвестування, стратегія поведінки з конкурентами, торгівля, політика і взагалі взаємодія між об'єктами.

**Список використаних джерел:**

1. Повод Т.М., Адвокатова Н.О. Поведінкова Економіка : сутність та концептуалізація поняття. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. Випуск 2. С. 213–217. DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2020.2.26>. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/68/66>.
2. Кваша О.В. Основні положення та гіпотези поведінкових. *Економіка та держава*. 2020. Випуск № 5. С. 225–231. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/5\\_2020/43.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/5_2020/43.pdf).
3. Тельнов А.С., Решміділова С.Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Випуск № 5. С. 160–170. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/9072/1/17.pdf>.
4. Казначеев С. Лютий 2019: теорія перспектив, питання «а що якщо», інтерфейсний контент та хитрість від Літреса. URL: <https://qetz.al/thought-log/2019-02/> (дата звернення: 20.10.2021).
5. Амос Тверські і секрети поведінкової економіки. URL: [https://apriori-nauka.ru/uk/edition/amos\\_tverski\\_i\\_sekrety\\_povedencheskojj\\_ekonomiki.html](https://apriori-nauka.ru/uk/edition/amos_tverski_i_sekrety_povedencheskojj_ekonomiki.html) (дата звернення: 20.10.2021).
6. Тюхтина А. А., Кисельова И. А. Понятие риска в теории Канемана-Тверски. URL: [http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/1773/61\\_%D0%A2%D1%8E%D1%85%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0\\_%D0%90.%D0%90.pdf](http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/1773/61_%D0%A2%D1%8E%D1%85%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0_%D0%90.%D0%90.pdf) (дата звернення: 20.10.2021).
7. Поведінкова та експериментальна економіка. URL: <http://dSPACE.wunu.edu.ua/retrieve/51563/2%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf> (дата звернення: 05.11.2021).
8. Корнилюк Р. Мічені Нобелем-2013: Юджин Фама, Ларс Хансен і Роберт Шиллер // Реальна економіка. 2013. URL: <https://real-economy.com.ua/projects/306/55261.html> (дата звернення 05.11.2021)
9. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2013. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/press-release/> (дата звернення: 05.11.2021).
10. Вахітов В. Річард Талер показав, що людина не просто нерациональна, вона передбачувано нерациональна. 2017. URL: <https://kse.medium.com/> (дата звернення: 05.01.2022)
11. Coppola, M. (2014). Eliciting risk-preferences in socio-economic surveys: How do different measures perform? *The Journal of Socio-Economics*, 48, 1–10. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.socsec.2013.08.010>
12. Буковська О.О., Гірченко О. Л. Просоціальна спрямованість та поведінка особистості. Актуальні проблеми психології: зб. наук. пр. Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. Т. VII. Екологічна психологія. 2019. Вип. 47. С. 120–129. URL: <http://erpub.chnu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/1695>
13. Клейнер Г.Б., Привалов А.Н., Суворов А.Д. и др. Поведенческая экономика или экономика с человеческим лицом. Никитский клуб. Москва, 2020. С. 1–70.
14. Adrian Fernandez-Perez, Aaron Gilbert, Ivan Indriawan, Nhut H. Nguyen (2021). COVID-19 pandemic and stock market response: A culture effect. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100454>
15. Ігнатенко О. Теорія ігор: моделі переговорів, ігри «ультиматум» і «диктатор». 2018. URL: <https://site.ua/olexii.ignatenko/teoriya-igor-modeli-peregovoriv-igri-ultimatum-i-diktator-i09nkey> (дата звернення: 15.01.2022).
16. Пашкевич М.С., Чуриканова О.Ю. Когнітивна економіка: проблеми та перспективи для регіонів. *БІЗНЕС-ІНФОРМ*. 2014. № 12. С. 8–13. URL: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2014-12\\_0-pages-8\\_13.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-12_0-pages-8_13.pdf)
17. Ушкальов В.В. Вплив поведінкових чинників на ефективність персоналу підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. Вип. 31. С. 401–408.
18. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва. Навч. посіб. Львів : «Триада плюс», 2015. 246 с.
19. Вахітов В. Як емоції впливають на економічні рішення? URL: <https://www.youtube.com/watch?v=HqRNripdxSc> (дата звернення: 15.01.2022).
20. Автономов Ю.В. Современные подходы экономического моделирования чувства справедливости. URL: [http://ecsosman.hse.ru/data/2010/08/29/1214989233/10\\_04\\_04.pdf](http://ecsosman.hse.ru/data/2010/08/29/1214989233/10_04_04.pdf)
21. Voluntary Contribution Mechanism // EconPort. URL: [http://www.econport.org/econport/request?page=man\\_pg\\_solutions\\_vcm](http://www.econport.org/econport/request?page=man_pg_solutions_vcm) (дата звернення: 15.01.2022).
22. Lappalainen O. Cooperation and Strategic Complementarity: An Experiment with Two Voluntary Contribution Mechanism Games with Interior Equilibria. URL: <https://www.mdpi.com/2073-4336/9/3/45/htm> (дата звернення: 17.01.2022).
23. Мажара Г.А., Капустян В.О. Поведінкова складова у класичних підходах в ігрових задачах. *Академічний огляд*. 2018. № 1. С. 33–39.

**References:**

1. Povod T.M., Advokatova N.O. (2020) Povedinkova Ekonomika: sutnistj ta konceptualizacija ponjattja [Behavioral Economics: the essence and conceptualization of the concept]. *Tavrjiskijj naukovyj visnyk* [Taurian Scientific Bulletin] (electronic journal), no. 2, pp. 213–217. DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2020.2.26>. Available at: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/68/66>.
2. Kvasha O.V. (2020) Osnovni polozhennja ta ghipotezy povedinkovykh finansiv [Basic provisions and hypotheses of behavioral finance]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state] (electronic journal), no. 5, pp. 225–231. Available at: [http://www.economy.in.ua/pdf/5\\_2020/43.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/5_2020/43.pdf)
3. Teljnov A.S. (2020) Rozvytok povedinkovoi ekonomiky u pryjnattji ekonomichnykh rishenj [Development of behavioral economics in making economic decisions]. *Ekonomichnyj visnyk* [Economic Bulletin] (electronic journal), no. 5, pp. 160–170. Available at: <http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/404/566>
4. Kaznachjejev Je. (2019) Ljutyj 2019: teoriya perspektiv, pytannja "a shho jakshho", interfejsnyj kontent ta khytristj vid Litresa [February 2019: the theory of prospects, the question "what if", interface content and tricks from Liters.]. Available at: <https://qetz.al/thought-log/2019-02/>
5. Amos Tverskij i sekrety povedinkovoi ekonomiky [Amos Tversky and the secrets of behavioral economics.]. Available at: [https://apriori-nauka.ru/uk/edition/amos\\_tverski\\_i\\_sekrety\\_povedencheskojj\\_ekonomiki.html](https://apriori-nauka.ru/uk/edition/amos_tverski_i_sekrety_povedencheskojj_ekonomiki.html)
6. Tjukhtina A.A., Kyseljova I.A. (2016) Ponjattja ryzyku v teoriji Kanemana-Tverskij [The concept of risk in the theory of Kahneman-Tversky]. *Aghrarna osvita i nauka* [Agricultural Education and Science.] (electronic journal). Available at: [http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/1773/61\\_%D0%A2%D1%8E%D1%85%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0\\_%D0%90.%D0%90.pdf](http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/1773/61_%D0%A2%D1%8E%D1%85%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0_%D0%90.%D0%90.pdf)
7. West Ukrainian National University (2016) Povedinkova ta eksperymentaljna ekonomika [Behavioral and experimental economics]. Ternopil: West Ukrainian National University. Available at: <http://dSPACE.wunu.edu.ua/retrieve/51563/2%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf>
8. Kornyljuk R. (2013) Micheni Nobelem-2013: Judzhyn Fama, Lars Khansen i Robert Shyller [Nobel laureate in 2013: Eugene Fama, Lars Hansen and Robert Schiller]. *Realjna ekonomika* [Real Economy] (electronic journal). Available at: <https://real-economy.com.ua/projects/306/55261.html>

9. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2013 (2013). The Royal Swedish Academy of Sciences. Available at: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/press-release/>
10. Vakhitov V. (2017) Richard Thaler pokazav, shho ljudyna ne prosto neracionalna, vona peredbachuvano neracionalna [Richard Thaler showed that man is not just irrational, he is supposedly irrational]. Available at: <https://kse.medium.com>
11. Coppola M. (2014). Eliciting risk-preferences in socio-economic surveys: How do different measures perform? *The Journal of Socio-Economics*, 48, 1–10. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.socec.2013.08.010>
12. Ghirchenko O. L., Bukovsjska O. (2019) O. Prosocialna sprjamovanistj ta povedinka osobystosti [Prosocial orientation and behavior of the individual]. *Vyd-vo ZhDU im. I. Franka* [Zhytomyr Ivan Franko State University] (electronic journal), no. 47, pp. 120–129.
13. Povedencheskaya ekonomika ili ekonomika s chelovecheskim licom [Behavioral economy or economy with a human face]. *Nikitskij klub* [Nikitsky Club] (electronic journal). pp. 1–70.
14. Adrian Fernandez-Perez, Aaron Gilbert, Ivan Indriawan, Nhut H. Nguyen (2021). COVID-19 pandemic and stock market response: A culture effect. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100454>
15. Ighnatenko O. (2018) Teorija ighor: modeli pereghovoriv, ighry «uljymatum» i «dyktator» [Game theory: models of negotiations, games "ultimatum" and "dictator"]. Available at: <https://site.ua/olexii.ignatenko/teoriya-igor-modeli-peregovoriv-ighri-ultimatum-i-diktator-i09nkey>
16. Pashkevych M.S., Churikanova O.Ju. (2014) Kognityvna ekonomika: problemy ta perspektyvy dlja reghioniv [Cognitive economics: problems and prospects for the regions]. *BIZNESINFORM* [BUSINESSINFORM] (electronic journal), no. 12, pp. 8–13.
17. Ushkaljov V.V. (2019) Vplyv povedinkovykh chynnykiv na proces rozvytku personalu [The influence of behavioral factors on the process of staff development]. *Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy* [Economics and Management of Enterprises] (electronic journal), no. 31, pp. 401–408.
18. Lozynskij O.M. (2015) Ekonomichna psykholohija ta psykholohija pidpryjemnytva [Economic psychology and psychology of entrepreneurship]. Lviv: Triad Plus. (in Ukrainian)
19. Vakhitov V. Jak emociji vplyvajutj na ekonomichni rishennja? [Vakhitov V. Jak emociji vplyvajutj na ekonomichni rishennja?]. Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=HqRNPipdxSc>
20. Avtonomov Ju.V. (2006) Suchasni pidkhody do ekonomichnogho modeljuvannja pochuttja spravedlyvosti [Modern approaches to economic modeling of the sense of justice]. *Ekonomichnyj zhurnal VShE* [HSE Economic Journal] (electronic journal), no. 4, pp. 620–637.
21. Voluntary Contribution Mechanism/EconPort. Available at: [http://www.econport.org/econport/request?page=man\\_pg\\_solutions\\_vcm](http://www.econport.org/econport/request?page=man_pg_solutions_vcm)
22. Lappalainen O. Cooperation and Strategic Complementarity: An Experiment with Two Voluntary Contribution Mechanism Games with Interior Equilibria. Available at: <https://www.mdpi.com/2073-4336/9/3/45/htm>
23. Mazhara Gh.A., Kapustjan V.O. (2018) Povedinkova skladova u klasychnykh pidkhodakh v ighrovykh zadachakh [Behavioral component in classical approaches in game problems]. *Akademichnyj oghljad* [Academic Review] (electronic journal), no. 1, pp. 33–39.

**Klepikova Oksana**  
**Yatsenko Nataliya**  
**Gudkova Anastasiia**

State University «Odessa Polytechnic»

## INFLUENCE OF MAIN DIRECTIONS OF BEHAVIORAL ECONOMY DEVELOPMENT ON SOCIO-ECONOMIC PROCESSES

### Summary

The article investigates the main stages and aspects of behavioral economics based on the works of foreign and Ukrainian scientists. The scientists' main stages and achievements in the process of development of behavioral economics are highlighted. In accordance with the scientists' economic and psychological approaches, the main scientific areas of behavioral economics are identified, among which we can indicate behavioral finance, which is based on the irrationality of human behavior. The main purpose of research in the field of behavioral finance is to study the impact of price changes or resource allocation on the market situation, investment sentiment, the ability to predict investor behavior, stock market value, consumption, investment and savings, and asset pricing. Knowing the main reasons for irrational actions of subjects, it is possible to manage similar situations therefore to avoid negative consequences. The main achievements of behavioral economics in the decision-making process of individuals based on the works of Nobel laureates G. Simon, D. Kahneman, M. Alli are studied. People's propensity to take risks, derive dependencies between income and losses, and people's behavior are studied using the utility function and basing on the scientists' research and experiments. The research uses mathematical tools, such as game theory and prediction, but with the use of cognitive factors. It is determined that the study of irrationality of human behavior in trade and marketing activities for the strategic interaction of economic agents is of particular importance. It is especially important to study human social nature in the needs, desires, and goals, i.e. the use of social benefits by people. The impact of the COVID-19 pandemic on the country's economy and financial markets is becoming particularly relevant. It was found that the reaction of investors to the pandemic varies in different countries due to peculiarities of their national culture, different levels of individuality and uncertainty. This aspects are very important because the behavioral approach factors influence psychological factors, which are the most important in explaining many tasks of financial behavior for economic entities.

**Key words:** behavioral economics, cognitive factors, behavioral finance, irrational behavior, prosocial behavior.