

UDC 330.16

JEL classification: A10, D11, 21, L29

DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2023.03.182>

**Назар МАРЧИШИН,**

кандидат економічних наук, докторант,  
кафедра обліку і оподаткування,  
Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль, вул. Львівська, 11 м. Тернопіль,  
e-mail: nazarmarchyshyn84@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0003-1680-6300

## **РОЛЬ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК**

Марчишин Н. Роль поведінкової економіки в системі економічних наук. *Вісник економіки*. 2023. Вип. 3. С. 182–197. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2023.03.182>

Marchyshyn, N. (2023). Rol' povedinkovoyi ekonomiki v systemi ekonomichnikh nauk [The role of behavioral economics in the system of economic sciences]. *Visnyk ekonomiky – Herald of Economics*, 3, 182-197. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2023.03.182>

### **Анотація**

**Вступ.** Здійснено аналіз теоретичних засад та підходів поведінкової економіки в контексті їх використання у процесі створення інформаційних ресурсів для бізнесу, розглянуто її змістовну сутність, відзначено ключові аспекти впливу основних положень поведінкової економіки на економічні науки та практику, а також розкрито можливі перспективи інтеграції поведінкової економіки та процесів формування облікової інформації.

**Мета статті.** Мета дослідження полягає в аналізі ключових положень поведінкової економіки та їх трактування науковцями, а також визначення ролі поведінкової економіки в контексті розвитку економічних наук та можливостей застосування її теоретичних постулатів в процесі створення інформаційних ресурсів.

**Методи.** Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові методи пізнання, а саме: монографічний та логічний аналіз, емпіричні методи пізнання, методи порівняння, екстраполяції й узагальнення.

**Результати.** Узагальнено напрацювання дослідників щодо основних теоретичних положень поведінкової економіки як нового напрямку в економічних науках, що динамічно розвивається і зосереджується на розумінні людської поведінки та прийнятті рішень в умовах реального світу. Проведені дослідження в цій сфері показують, що люди не завжди діють раціонально, а рішення часто визначаються когнітивними обмеженнями, психологічними факторами та соціальними впливами. Визначено, що поведінкова економіка розкриває глибини людської раціональності,

---

© Назар Марчишин, 2023.

---

допомагаючи збагатити економічну науку і змінити парадигму прийнятих рішень, а отже, її основні положення можуть бути використані в процесах формування та використання інформаційних ресурсів для бізнесу.

**Перспективи подальших досліджень.** Подальші дослідження можуть бути спрямовані на впровадження основних теоретичних положень поведінкової економіки в процеси формування інформаційних масивів для бізнесу та розробку нових теоретичних моделей, які враховували би більш комплексні психологічні та соціальні аспекти прийняття рішень. Це дасть можливість досліджувати, як технології та інформація впливають на рішення економічних агентів, а також використовувати інформацію для вирішення важливих глобальних проблем (збереження ресурсів, енергоефективність, боротьба зі зміною клімату, соціальна справедливість тощо).

**Ключові слова:** поведінкова економіка, економічна теорія, економічна наука, поведінкові аспекти, еволюція поведінкової економіки, раціональність, управлінські рішення, інформаційні ресурси, теорія обліку.

**Формули: 0, рис.: 0, табл.: 0, бібл.: 37.**

**Nazar MARCHYSHYN,**

PhD (Economics), Doctoral student,  
Department of Accounting and Taxation,  
West Ukrainian National University,  
11 Lvivska st., Ternopil, 46009, Ukraine,  
e-mail: nazarmarchyshyn84@gmail.com  
ORCID ID:

## THE ROLE OF BEHAVIORAL ECONOMICS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SCIENCES

### **Abstract**

**Introduction.** The article analyzes the theoretical foundations and approaches of behavioral economics in the context of their use in the process of creating information resources for business, considers its content, highlights the key aspects of the impact of the key provisions of behavioral economics on economic science and practice, and also reveals possible prospects for the integration of behavioral economics and accounting information formation processes.

**The purpose of the article.** The purpose of the study is to analyze the key provisions of behavioral economics and their interpretation by scientists, as well as to determine the role of behavioral economics in the context of the development of economic sciences and the possibilities of applying the theoretical postulates of behavioral economics in the process of creating information resources.

**Methods.** To achieve the goal, general scientific methods of cognition were used, namely: monographic and logical analysis, empirical methods of cognition, methods of comparison, extrapolation and generalization.

**Results.** *The work of researchers on the main theoretical provisions of behavioral economics as a new trend in economic sciences, which is dynamically developing and focuses on understanding human behavior and decision-making in the real world, is summarized. Research in this area shows that people do not always act rationally, and decisions are often determined by cognitive limitations, psychological factors, and social influences. It was determined that behavioral economics reveals the depths of human rationality, helping to enrich economic science and change the paradigm of decisions made, and therefore, its main provisions can be used in the processes of formation and use of information resources for business.*

**Prospects for further research.** *Further research can be aimed at implementing the main theoretical provisions of behavioral economics in the processes of forming information arrays for business and developing new theoretical models that would take into account more complex psychological and social aspects of decision-making. This will provide an opportunity to investigate how technology and information influence the decisions of economic agents, as well as the use of information to solve important global problems, such as resource conservation, energy efficiency, combating climate change, social justice, etc.*

**Keywords:** *behavioral economics; economic theory; economic science; behavioral aspects; evolution of behavioral economics; rationality; management decisions; information resources; accounting theory.*

**Formulas: 0, fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 37.**

**JEL classification:**

**Вступ.** Виникнення напрямку «поведінкової економіки» можна вважати однією із найвизначніших та цікавих подій у розвитку економічної науки впродовж останніх десятиліть. Дослідження в галузі поведінкової економіки набувають популярності та актуальності, оскільки дають змогу враховувати психологічні особливості та ірраціональність економічних агентів під час прийняття рішень, що сприяє подальшому економічному розвитку.

У сучасному світі все більше визначних постатей (політичні діячі, державні урядовці, керівники компаній, маркетологи та ін.) зосереджують свою увагу на вивченні поведінки різних суб'єктів (громадськість, працівники, інвестори, потенційні споживачі, ділові партнери тощо). Поведінкова економіка виникла і поширилася завдяки поєднанню основних принципів економіки, психології та соціології.

Поведінкова економіка зосереджується на тому, що сучасна людина щодня стикається із труднощами під час прийняття складних рішень, які часто можуть бути не правильними або ірраціональними. Відтак поведінкова економіка надає основу для розуміння того, коли і як людина допускає помилки, а також дієве засвоєння уроків, які можуть допомогти створити таке середовище, що підтримує людей у здійсненні корисних для них і суспільства рішень.

Одним із найпопулярніших теоретичних напрямків у поведінковій економіці є теорія підштовхування – «Nudge theory». Її розробив відомий економіст Річард Талер, якому у 2017 р. за внесок у цю галузь присвоєно Нобелівську премію з поведінкової

---

економіки [1]. Саме його ілюстративний приклад з «мухою в туалеті» демонструє ефективність запропонованої технології впливу на рішення людей.

На сьогодні технології та моделі поведінкової економіки, зокрема теорія підштовхування, активно використовуються у сферах охорони здоров'я, довкілля, пенсійних програм, а також у бізнесі. Такі самі технології можуть бути використані в управлінських процесах, що сприяє ефективній співпраці зі споживачами, клієнтами, діловими партнерами, органами державної влади, працівниками тощо.

Загалом поведінкова економіка має велике значення для сучасного економічного дослідження та практики, розширює наше розуміння ринкової поведінки та допомагає забезпечити більш ефективні та просунуті підходи у розвитку економічних наук та бізнесу. Поведінкова економіка допомагає перетворити абстрактні теорії в реальні інструменти для досягнення ефективності та підвищення якості життя споживачів.

Поведінкова економіка відкриває широкі можливості для подальшого розвитку економічних наук та практичної діяльності. Використання її підходів та методів може допомогти покращити ефективність ринкових процесів, створити більш стійку та стабільну економіку, а також забезпечити стале економічне зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поведінкова (біхевіористична) економіка – це окрема галузь економічної теорії, яка зосереджується на вивченні психологічних особливостей (когнітивні, емоційні та соціальні аспекти), що впливають на поведінку людей, їх рішення та сприйняття в різних економічних ситуаціях [2]. Раніше, відповідно до класичної економічної теорії, вважали, що люди завжди мислять раціонально, приймають обдумані рішення та діють відповідно до своїх егоїстичних інтересів. Однак нові дослідження показали, що лише приблизно 80% ухвалених рішень можна вважати раціональними, а інші 20% – ірраціональними [3].

Поведінкова економіка як наукова дисципліна виникла впродовж останніх трьох десятиліть і сформувалася на основі проведених досліджень економічного та психологічного характеру [4]. Однак попередньо також були проведені наукові дослідження, які становили основу зародження цієї галузі. Наприклад, у 1952 р. М. Алле довів, що люди, стикаючись з ризиком, поведуться не так, як передбачала класична економічна теорія, зосереджують свої зусилля на забезпечення стабільності та надійності, а не максимізацію прибутку. Ця відмінність у поведінці, що відома як «парадокс Алле», виходить за рамки раціональних рішень [5]. У 1957 р. професор Л. Фестингер запропонував теорію когнітивного дисонансу, яка пояснює ірраціональні рішення людини в зусиллях уникнути внутрішнього конфлікту та протиріч [6].

Багато вчених, зокрема психологи та економісти, досліджують психологічні особливості людської поведінки та процеси прийняття рішень. Зокрема, найбільший внесок зробили деякі Нобелівські лауреати.

Так, Деніел Канеман та Вернон Сміт відіграли головну роль у розвитку поведінкової економіки та у вивченні психологічних та поведінкових аспектів прийняття економічних рішень, за що були нагороджені Нобелівською премією «За дослідження в області прийняття рішень і механізмів альтернативних ринків», 2002 р. Їхні дослідження взято за основу для подальших досліджень та застосування цих ідей в різних сферах (у т. ч. фінанси, маркетинг і управління) [7].

Томас Шеллінг, дослідження якого мають велике значення у сфері стратегічного аналізу, економічної теорії і дослідження конфліктів та співробітництва, нагороджений Нобелівською премією «За поглиблення нашого розуміння сутності конфлікту і співробітництва шляхом аналізу теорії ігор». Томас Шеллінг використовує теорію ігор для аналізу різних ситуацій конфлікту і співробітництва між різними сторонами [8] та розглядає, як індивіди та організації приймають стратегічні рішення в умовах обмеженої інформації та конкуренції. Шеллінг також досліджує, як комунікація та взаємодія можуть впливати на вирішення конфліктів і досягнення спільних цілей. Його дослідження стимулювали подальші вивчення в галузі теорії ігор та мали важливе значення для розвитку стратегічного управління і процесу прийняття рішень у різних сферах, у т. ч. сфері бізнесу, політики та науки [9].

Роберт Шиллер, Юджин Фама і Ларс Петер Хансен у 2013 р. отримали Нобелівську премію «За емпіричний аналіз зміни цін на активи» [10]. Дослідження вчених мають велике значення в галузі фінансів і економіки, оскільки вони спрямовані на дослідження динаміки цін на фінансові активи та їх взаємозв'язку з економічними явищами. Вони використовували емпіричний аналіз для дослідження та визначення факторів, які впливають на зміни цін на активи (акції та нерухомість), а також допомогли розширити розуміння того, як працюють фінансові ринки, та виявити фактори, які можуть призвести до ризикових ситуацій та економічних криз. Результати їх досліджень мають важливе значення для фінансових аналітиків, інвесторів та регуляторів ринків [11].

Джордж Акерлоф, Майкл Спенс і Джозеф Стігліц досліджували, як асиметрія інформації впливає на ринкові явища (ринки страхових послуг, ринки здоров'я, ринки праці) та удостоєні Нобелівської премії «За аналіз ринків з асиметричною інформацією» [12]. Вони розробили моделі й теорії, що допомогли краще зрозуміти, яким чином асиметрія інформації може призводити до некоректного функціонування ринків і як можна вдосконалити механізми регулювання для покращення ситуації. Ці дослідження мали значний вплив на економічну науку і допомогли розробити більш ефективні політичні та ринкові рішення в умовах асиметрії інформації [13].

Варто також виокремити інших видатних науковців, які досліджували поведінкову економіку, а саме: Річард Талер – вивчав раціональність та ірраціональність в ухваленні економічних рішень, розробляючи концепцію «патологічної раціональності» [14]; Герберт Саймон – засновник теорії обмеженої раціональності, яка показує, як обмеження інформації та часу впливають на ухвалення рішень [15]; Колін Камерер – досліджував соціальні аспекти ухвалення рішень, вивчаючи кооперацію та конфлікт в економічних ситуаціях [16]; Ерік Маскін та Олівер Харт – вивчали механізми контракування та теорії дизайну контрактів, розглядаючи, які фактори впливають на ефективність угод [17]; Естер Дуфло, Емануель Сею, Міхель Креймер – досліджували роль експериментів у вивченні поведінки та впливу соціальних стимулів на економічні рішення [18].

Дослідження, що акцентуються на врахуванні соціально-психологічних аспектів у виборі та ухваленні рішень, представлені працями видатних вчених у галузі поведінкової економіки, зокрема таких як:

---

• Ден Аріель, який вивчав психологічні аспекти ухвалення рішень, зокрема вплив емоцій на фінансові рішення. Його дослідження дають змогу зрозуміти, як страх, жадібність та інші емоції впливають на фінансові вкладення та ризики [19].

• Малкольм Гладуел, який досліджував психологічні механізми, що впливають на ухвалення рішень та взаємодію економічних агентів. У його працях розкрито вплив структур опцій на вибір [20].

• Пол Глімчер, який вивчав нейроекономіку і досліджував як мозок обробляє інформацію під час ухвалення рішень. Він відомий дослідженнями щодо нейробиологічних аспектів рішень [21].

• Деніел Кенрік, роботи якого зосереджені на поведінкових економічних аспектах, пов'язаних із стандартами та нормами, які впливають на рішення людей [22].

• Безгін К. С., Ушкальов В. В. – українські науковці, які розглядали різні аспекти поведінкової економіки, включно теорії ігор, моральність у рішеннях, асиметричну інформацію й інші ключові питання [23].

Дослідження вище перелічених та інших вчених розширюють розуміння того, як люди взаємодіють у сфері економіки і допомагають створювати точніші моделі і стратегії в різних галузях. Вони відіграють важливу роль у розвитку поведінкової економіки та її застосуванні.

**Мета дослідження.** Мета дослідження – вивчення основних теоретичних концептів поведінкової економіки для розуміння ролі поведінкової економіки в контексті економічних наук та можливості застосування її основних положень у процесі створення і використання економічної інформації та ухвалення на її основі релевантних управлінських рішень на різних рівнях ведення економічної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна теорія, як й інші суспільні науки (соціологія, психологія, політологія), досліджує поведінку людини, яка завжди є центральною фігурою економічної науки незалежно від типу досліджуваних економічних відносин [24]. Економісти протягом століть намагалися розробити структурований опис і характеристику механізмів взаємодії учасників економічного процесу між собою.

Від початку виникнення як окремої галузі знань економічна теорія постійно користувалась моделлю «економічної людини» в усіх своїх підходах і концепціях. Термін «економічна людина» належить до будь-якого суб'єкта, який у процесі своєї діяльності взаємодіє з іншими суб'єктами на ринку в різних формах.

Одним із перших, хто сформулював концепцію «економічної людини», був Адам Сміт, видатний шотландський економіст і філософ XVIII ст. Він вважав, що економічна діяльність людини базується на її природних потягах до самозбереження, досягнення комфорту та збагачення. Згідно з його теорією, економічна людина має прагнення максимізувати свою власну користь і вигоду, що призводить до індивідуалізму і конкуренції між людьми [25].

Запровадження концепції «економічної людини» дало змогу зрозуміти, як люди ухвалюють рішення про розподіл ресурсів та як ці рішення впливають на економічні процеси і розвиток суспільства. Ця концепція становить основу для подальших досліджень і розвитку економічної теорії. Адам Сміт визнавав значення ринкової взаємодії та добровільного обміну, що допомагає забезпечити ефективне

функціонування економіки та досягнення загального добробуту. Принципи, які сформулював Адам Сміт, мають велике значення для розвитку економічної теорії та економічної політики. Його праці – це важливий початковий пункт для розуміння поведінки економічних агентів, яка є фундаментом для розвитку поведінкової економіки.

Варто виокремити працю А. Сміта «Дослідження про походження та природу багатства народів» (“An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”) [26], яку вважають однією з фундаментальних праць, де вперше сформульовано основні принципи економічної теорії. У ній автор розкрив важливі аспекти ринкової економіки, взаємодії між суб'єктами, ролі держави й інші проблеми. Вона нагадує нам, що індивідуальні потреби та мотивації відіграють головну роль у формуванні економічних взаємин і системи, закликає зберігати баланс між індивідуальними інтересами та загальним добробутом суспільства.

У своїй праці «Теорія моральних почуттів» Адам Сміт розробив теорію моральних почуттів. Його основна ідея полягала в тому, що моральність у людини формується через внутрішні почуття співчуття та симпатії до інших. Суть теорії полягає в тому, що люди мають вроджені моральні почуття, які допомагають їм визначати, що є морально правильним і неправильним у їхніх діях та взаєминах з іншими людьми.

Адам Сміт зробив значний внесок у розвиток поведінкової економіки, оскільки його праці заклали основи розуміння економічної поведінки людей, їх мотивацій та взаємодій на ринку. Це дало поштовх до подальшого дослідження і розвитку теорії поведінкової економіки та врахування психологічних аспектів у прийнятті економічних рішень.

У кінці XIX ст. Альфред Маршал, визначний англійський економіст, показав своє розуміння і бачення «економічної людини». Його концепція передбачала, що сутність «економічної людини» формується як через трудову діяльність, так і через вплив ресурсів, які вона створює в процесі праці. Згідно з теорією А. Маршала, сучасна «економічна людина» має такі риси, як самостійність, упевненість у собі, обережність, швидкість прийняття рішень і раціональність [27].

Однак, аби виокремити унікальну суть його підходу, можна сказати, що Альфред Маршал привертав увагу до того, що найбільш потужним стимулом для господарської діяльності є бажання і можливість людини отримати матеріальну винагороду. Таким чином, основними мотивами «економічної людини» є раціональна максимізація власної вигоди, коли людина досягає найкращих результатів за мінімальних витрат і обмежених ресурсів.

Автор підкреслював важливість раціонального підходу та уміння ефективно використовувати доступні можливості й ресурси для досягнення успіху в господарській сфері. Його теорія надихала на розвиток класичної економічної школи та маржиналізму, визначаючи раціональний фундамент для рішень та дій «економічної людини».

У 1979 р. Д. Канеман та А. Тверські запропонували теорію перспектив, яка пояснювала ірраціональні рішення людей. Їхня теорія, безумовно, зробила значний внесок у галузь поведінкової економіки та психології. Вона показує, як люди взаємодіють з ризиком та неочевидністю, що призводить до прийняття рішень, які не завжди відповідають класичним моделям раціонального мислення.

---

Згідно з теорією перспектив, люди оцінюють ризики та користь на основі того, як вони сприймають потенційні вигоди та збитки від прийняття рішення, а не на основі об'єктивних фактів [28]. Наприклад, у випадку ставок під час ігор, люди можуть бути більш схильні ризикувати втратою невеликої суми грошей, щоб отримати можливість виграти значно більшу суму, навіть, якщо математично такий ризик не оптимальний. Теорія перспектив також виокремлює явище «втрати більші, ніж виграші», коли люди більш негативно ставляться до можливої втрати, ніж до можливого виграшу того самого обсягу. Це може призводити до ірраціональних рішень, які базуються на уникненні ризику втрати, навіть якщо вони варті ризику.

Теорія перспектив, яку запропонували Деніел Канеман та Амос Тверський, вивчає, зокрема, явище «внутрішнього зважування», що відоме як «фреймінг» або «контекстний ефект». Ця теорія вказує на те, що люди часто приймають рішення не на підставі об'єктивних вимірів, а на основі того, як інформація представлена (або «фреймована»). Залежно від того, як проблема або вибір представлений, люди можуть реагувати по-різному.

Важливою складовою теорії перспектив є також те, що люди відмовляються приймати розумні ризики, навіть якщо це може привести до виграшу чи позитивних результатів, через страх програти або зазнати збитків. Ці відкриття в теорії перспектив допомогли уникнути спотворення у прийнятті рішень та сприяли розвитку поведінкової економіки, де враховуються психологічні фактори в поведінці людей під час прийняття рішень в економічних ситуаціях [29].

Широке визнання за внесок у розвиток поведінкової економіки здобув Дерек Герберт Саймон, якому в 1978 р. присудили Нобелівську премію з економіки за розробку теорії обмеженої раціональності. Вчений вивчав процеси ухвалення рішень та взаємодії людей у різних сферах, таких як економіка, менеджмент, політика і психологія. Його основним внеском була теорія обмеженої раціональності, де він стверджував, що люди ухвалюють рішення, керуючись не повною максимізацією корисності, а обмеженими ресурсами для прийняття раціонального рішення [30].

В основі теорії Саймона лежить уявлення про те, що людська психологія, обмежені знання та ресурси, а також складність ухвалення рішень у ситуаціях невизначеності роблять людину обмежено раціональною і нерідко сприяють виникненню певних психологічних феноменів [30].

Одним із таких феноменів є ефект проєкції, коли людина, спираючись на власний досвід і погляди, вважає, що інші ухвалюють такі самі рішення, як і вона в тій самій ситуації. Це може призводити до недооцінки ризиків та неправильних припущень.

Надмірна самовпевненість – ще один психологічний феномен, коли людина має перебільшену впевненість у своїх здібностях та знаннях, що може призвести до неправильних рішень та неефективних стратегій.

Ефект обмеженості уваги стосується того, що в процесі ухвалення рішень людина може зосередитись лише на певних аспектах проблеми, не враховуючи повний контекст, що також може впливати на якість рішення.

Психологічні феномени, які виокремив Саймон, відіграють важливу роль у формуванні поведінкових відхилень і можуть впливати на рішення, які приймаються



у реальному економічному житті. Його дослідження дали глибоке розуміння ролі людської психології та обмежень у процесах економічної взаємодії [30].

Ден Аріеля вважають ключовою фігурою в розвитку поведінкової економіки, оскільки його дослідження та праці мають важливий вплив на бізнес, політику та суспільство загалом. Він зробив значний внесок у галузь поведінкової економіки та біхевіоральної психології. Ден Аріель провів багато досліджень, спрямованих на розкриття нерациональних аспектів прийняття економічних рішень. Він досліджував такі явища, як «ефект замаху» (endowment effect), «варіація оцінок» (anchoring) та «втрата-боязкість» (loss aversion). Його роботи дали змогу краще зрозуміти, чому люди часто ухвалюють нерациональні фінансові рішення [31]. Ден Аріель співпрацював з численними компаніями та урядовими організаціями, допомагав їм зрозуміти, як треба впливати на поведінку споживачів, клієнтів і громадян. Його рекомендації стали основою для створення більш ефективних програм та політик.

Ден Аріель написав декілька популярних книг, таких як «Прогнозування майбутнього: наш власний неорациональний розум» (Predictably Irrational) та «Подорослому. Наш неорациональний розум» (The Upside of Irrationality) [32, 33]. Вони допомогли зрозуміти широкому загалу, які чинники впливають на наші рішення. Внесок Дена Аріеля є критичним для розуміння та управління ризиками, фінансовою грамотністю, мотивацією споживачів і багатьма іншими аспектами, які впливають на господарську та соціальну поведінку.

Значний внесок у розвиток поведінкової економіки, зосереджуючись на соціальних аспектах ухвалення рішень, зробив Колін Камерер. Його дослідження спрямовані на вивчення кооперації та конфлікту в економічних ситуаціях.

Один із ключових аспектів досліджень Коліна Камерера полягає в розумінні механізмів, що є основою рішень, які ухвалюють взаємодіючі агенти в економічних умовах [34]. Він досліджував, як соціальні стимули (кооперація та конфлікт) впливають на взаємодію та поведінку учасників економічних взаємодій.

Дослідження Камерера допомагають розкрити значення соціального контексту при ухваленні рішень, що може відрізнитись від традиційного рационального підходу. Його роботи сприяють поглибленню розуміння того, як люди співпрацюють і взаємодіють у складних економічних ситуаціях, що дає змогу враховувати соціальні аспекти в моделях поведінкової економіки.

Цінність внеску Уільяма Стенлі Джевонса полягає в розробці теорії споживання та визначення попиту. Він вважав, що економічні рішення споживачів і підприємців залежать від їхніх індивідуальних суб'єктивних оцінок та змінних обставин. Таким чином, він наголошував на важливості психологічних аспектів в ухваленні економічних рішень. Його підхід дав змогу краще зрозуміти процеси вибору споживачів і взаємодії на ринку. Джевонс вперше сформулював закон спадної граничної корисності, за яким збільшення кількості одиниць товару призводить до зменшення граничної корисності, що впливає на рішення споживачів про додаткові покупки. Цей закон спадної граничної корисності став важливою частиною економічних теорій поведінкової економіки [35].

Важливість досліджень Джевонса полягає в тому, що він першим враховував індивідуальні суб'єктивні оцінки в ухваленні рішень щодо споживання і попиту на

---

товари. Його підхід сприяв розвитку ідеї про маржинальну користь, тобто того, як навіть невеликі зміни в кількості товару можуть впливати на споживачів.

Джевонс поклав в основу вивчення психологічних аспектів економічних рішень, що має велике значення для розвитку поведінкової економіки. Враховуючи індивідуальність та суб'єктивність оцінювання цінності товарів, поведінкова економіка стала більш зорієнтована на реальні процеси, що відбуваються на ринках.

Дослідження про розуміння й аналіз психологічних і соціальних факторів, що впливають на економічну поведінку та ухвалення рішень споживачами і підприємцями, належать Джорджу Катону. Головна ідея його досліджень полягає у важливості вивчення психологічних аспектів економічних процесів [36]. Він зазначав, що рішення щодо споживання, інвестування та економічної активності здійснюються не тільки на підставі раціональних розрахунків, а й під впливом емоцій, переконань і соціального контексту.

Катон визнавав, що мотивація відіграє важливу роль у формуванні економічної поведінки. Він досліджував, як економічні рішення можуть бути визначені прагненням до досягнення задоволення, успіху або безпеки. Враховуючи такі мотиваційні фактори, він стверджував, що рішення можуть бути не повністю раціональні, і взаємодія з економічними системами може залежати від багатьох суб'єктивних факторів. Інший важливий аспект досліджень Катона пов'язаний зі сприйняттям та споживанням. Він досліджував, як індивіди оцінюють та сприймають цінності товарів і послуг. Його дослідження дали змогу зрозуміти, які фактори впливають на емоційний та психологічний аспект споживання, що має велике значення для розвитку поведінкової економіки. Катон також зосереджувався на важливості соціального контексту в економічних рішеннях. Він досліджував вплив соціальних норм, стереотипів і звичок на поведінку споживачів та підприємців. Його праці засвідчують, що культурні і соціальні аспекти можуть значно впливати на рішення щодо споживання, інвестування й інші економічні активності.

Значний внесок у розвиток ідеї суб'єктивної цінності товарів зробив Карл Менгер. Його роботи революціонізували традиційну економічну теорію, зокрема того аспекту, що стосується визначення ціни товару. Основною думкою Менгера було те, що цінність товару не є властивістю самого товару, а визначається індивідуальними оцінками споживачів. Кожна людина має унікальні потреби, бажання та пріоритети, що впливають на її оцінку товару. Тобто цінність товару виникає в результаті взаємодії споживача з товаром, а не з його властивостей або об'єктивних характеристик [37]. Ця ідея стала основою для дослідження економічної поведінки з урахуванням суб'єктивних пріоритетів та індивідуальних вподобань. Підходи Менгера відкрили шлях для розвитку поведінкової економіки, що зосереджується на реальних рішеннях і діях людей у ринкових умовах. Менгер також розвинув поняття попиту, показав, що попит на товар залежить від його ціни та індивідуальних потреб споживачів. Він наголошував, що споживачі обирають ті товари, які максимально задовольняють їхні потреби за доступних цін. Завдяки дослідженням Карла Менгера економісти змогли краще зрозуміти ринкові механізми та взаємодію споживачів та виробників. Його погляди стали підґрунтям для дослідження впливу емоцій, мотивацій та індивідуальних уподобань на рішення споживачів.

Завдяки внеску цих видатних вчених поведінкова економіка стала важливим напрямком у розвитку економічної науки. Вона допомагає розкрити складність процесів прийняття рішень і взаємодії на ринку, враховуючи роль психологічних та соціокультурних факторів у формуванні економічної поведінки. Поведінкова економіка забезпечує глибоке розуміння мотивації і психологічних механізмів, що впливають на дії та рішення учасників економічного процесу.

Поведінкова економіка є галуззю, що динамічно розвивається і вирізняється зростанням інтересу учених та практиків економіки. Вона посідає ключове місце в контексті економічних наук, оскільки доповнює традиційні підходи, що базуються на припущеннях про раціональність та ідеальну поведінку учасників ринку, фокусуючись на вивченні реальних рішень, які приймають люди та фірми, з урахуванням психологічних, соціальних та культурних аспектів.

Одним з основних аспектів ролі поведінкової економіки є її спроможність розкрити обмежену раціональність людської поведінки в економічних ситуаціях. За традиційною економічною теорією, учасники ринку діють повністю раціонально, максимізуючи свою користь за обмежених ресурсів. Однак поведінкова економіка виявляє, що люди, ухвалюючи рішення, часто піддаються психологічним впливам, змінним емоційним станам і впливу соціального оточення.

Іншою важливою рисою поведінкової економіки є її здатність визначити значення контексту та формування звичок у процесі ухвалення рішень. Учасники ринку можуть змінювати свій вибір залежно від представлених альтернатив, їхнього формулювання та способу презентації. Це дає змогу економістам розуміти, які аспекти ситуації можуть впливати на рішення і сприйняття цінності товарів.

Поведінкова економіка дає підґрунтя для подальших досліджень у галузі економічних наук та процесах формування інформаційних ресурсів для ухвалення управлінських рішень. Вона сприяє розвитку нових моделей і теорій, що краще описують поведінку учасників ринку та забезпечують точніші прогнози. Розуміння та аналіз психологічних факторів, мотивацій, звичок і переконань дає змогу розкрити складні аспекти ухвалення рішень, що відкриває нові горизонти для дослідження, а також змодельювати процеси формування та використання інформації з урахуванням принципів корисності й економічності.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Поведінкова економіка відіграє важливу роль у розвитку усіх економічних наук. Цей напрямок економічних досліджень базується на реальних спостереженнях та аналізі поведінки людей і фірм у багатоваріантних ситуаціях ринкової взаємодії. Можна впевнено сказати, що вона розширює традиційний погляд на ринкову поведінку, звертаючи увагу на психологічні й соціальні аспекти ухвалення рішень.

Використання поведінкової економіки у процесах формування та використання інформації надасть перспектив розвитку економічних наук, підкреслюючи значення психологічних і соціальних аспектів у процесах прийняття рішень та взаємодії учасників ринку. Її роль як підґрунтя для подальших досліджень і вплив на практичні сфери діяльності робить поведінкову економіку одним із основних напрямків розвитку економічної науки та діяльності.

---

Окрім теоретичного значення, поведінкова економіка має практичну вагомість у різних сферах (маркетинг, фінанси, управління, регулювання ринку). Вона дає змогу покращити стратегії підприємств, розробляти ефективні політики та забезпечувати справедливу й ефективну конкуренцію. Її впровадження може сприяти створенню нових ринків, покращенню конкурентоспроможності та стимулюванню економічного зростання. Поведінкова економіка дає змогу розуміти, які мотивації стоять за економічними рішеннями і досліджує роль емоцій, мотиваційних факторів, звичок та соціального контексту у процесах ухвалення рішень. Це дає змогу підприємствам та урядовим органам краще розуміти потреби і бажання споживачів, прогнозувати їхню поведінку та, відповідно, адаптувати свої стратегії.

Розуміння психологічних і соціальних факторів дає змогу прогнозувати реакції споживачів на різні стимули та впливати на їхнє поведінкове реагування. Поведінкова економіка має здатність розкрити обмежену раціональність людської поведінки, враховуючи, що рішення ухвалюють люди відповідно до їхніх психологічних, соціальних та емоційних аспектів. Це дає змогу краще зрозуміти, які фактори впливають на прийняття рішень і вибір споживачів та підприємств, а отже, формувати інформаційні ресурси для ухвалення рішень в економіці з урахуванням згаданих вище факторів.

Поведінкова економіка має потенціал стати ключовим інструментом для вирішення таких економічних проблем, як неефективна конкуренція, неправильне ціноутворення і низький рівень фінансової грамотності. Її застосування може сприяти покращенню якості управління бізнесом та дослідженню споживацьких тенденцій.

Загалом поведінкова економіка має великий потенціал для подальших досліджень і практичного застосування. Її можна застосовувати для вирішення важливих глобальних проблем, зокрема збереження ресурсів, енергоефективності, боротьби зі зміною клімату та соціальної справедливості.

### ***Література***

1. Thaler, Richard H. «From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics». *American Economic Review* (Nobel lecture). 2018. № 108 (6). P. 1265-1287. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.108.6.1265>
2. Поведінкова економіка: від гоніння до Нобелівської премії рішень. URL: <https://matrix-info.com/2017/10/25/povedinkova-ekonomika-vid-goninnya-do-nobelivskoyi-premiyi/>
3. Вступ до поведінкової економіки. URL: <https://www.behavioraleconomics.com/resources/introduction-behavioral-economics/>
4. Вахитов, В., Григоренко, Є. (2017). Поведінкова економіка: чому ми любимо помилятися. URL: <https://voxukraine.org/uk/povedinkova-ekonomika-chomu-milyubimo-pomilyatisya>.
5. Allais, M. Le Comportement de l'Homme Rationnel Devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'école Américaine. *Econometrica*. 1953. Vol. 21, № 4. P. 503-546.
6. Festinger L. A Theory of Cognitive Dissonance, 1957. 291 p. URL: <https://www.sup.org/books/cite/?id=3850>

7. Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith. Advanced information on the Prize in Economic Sciences 2002, 17 December 2002. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2002.pdf>
8. Schelling T. C. Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge (MA) and London, Harvard University Press, 2006. 342 p.
9. Schelling T. The Strategy of Conflict. Published by Harvard University Press, Cambridge, MA, 1960. 309 p.
10. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2013. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/summary/>
11. Fama, E.F., Jensen, M.C. Separation of Ownership and Control. Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26. P. 301–325.
12. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2001. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/summary/>
13. Akerlof G., Spence M., Stiglitz J. Markets with asymmetric information. Problems of econ. 2001, № 2734. P. 19–24.
14. Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press. 2008. 293 p.
15. Simon Herbert A. Motivational and emotional controls of cognition. In: Psychological review. 1967. 74.1. p. 29–39.
16. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for «Asymmetric Paternalism / Colin Farrell Camerer, Samuel Issacharoff, George Loewenstein et al. University of Pennsylvania Law Review? 2003. Vol. 151(3). P. 1211–1254. DOI: <https://doi.org/10.2307/3312889>
17. Ernst F., Hart O., Zehnder C. How Do Informal Agreements and Revision Shape Contractual Reference Points?. Journal of the European Economic Association. 2015. Vol.13 (1). P. 1-28. DOI: <https://doi.org/10.1111/jeea.12098>
18. Banerjee, Abhijit V., Ester Duflo Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. New York: Public Affairs, 2011. 303 p.
19. Baba Shiv, Ziv Carmon, Dan Ariely. Placebo Effects of Marketing Actions: Consumers May Get What They Pay For. Journal of Marketing Research. 2005. Vol. 42(4). P. 383–393. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.707541>
20. Гладуель, Малкольм. Переломний момент: як незначні зміни призводять до глобальних змін. Видавничий дім Вільямс, 2015.
21. Glimcher Paul W. Neuroeconomics: Decision making and the brain. Academic Press, 2013. 577 p.
22. Deep rationality: The evolutionary economics of decision making // Douglas T. Kenrick, Vladas Griskevicius, Jill M. Sundie et al. Social cognition 2009. Vol. 27 (5). P. 764–785. DOI: <https://doi.org/10.1521/SOCO.2009.27.5.764>
23. Безгін, К. С., Ушкальов, В. В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. 2019. №7-8. С. 3–15.
24. Кривий В. І. Передумови виникнення поведінкової економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. Херсон, 2016. Вип. 18. С. 12–16.

- 
25. Гаркавко В. К., Запорожан Ю. Л. Теорія моральних почуттів Адама Сміта і сучасність. Соціально-гуманітарний вісник. 2018. Вип. 18-19. С. 20–25.
  26. Сміт Адам. Багатство народів: Дослідження про природу та причини добробуту націй. К.: Наш формат, 2020. 722 с.
  27. Marshall Alfred. Principles of economics: unabridged eighth edition. Cosimo, Inc., 2009. 740 p.
  28. Kahneman D., Tversky A. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. Journal of Risk and Uncertainty. 1992. № 4. P. 297–323
  29. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. Econometrica. 1979. Vol. 47. P. 263–291.
  30. Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice. Quarterly Journal of Economics, February 1955. Vol. 69. P. 99–118.
  31. Ariely, D., Huber, J., Wertenbroch, K. When do losses loom larger than gains?. Journal of Marketing Research. 2005. Vol. 42(2), 134–138. DOI: 10.1509/jmkr.42.2.134.62283
  32. Ariely Dan Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions. Math Comput Educ. 2010. Vol. 44 (1). P. 68.
  33. Ariely, D. The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic Paperback – May 17, 2011.
  34. Camerer Colin F. Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. Princeton university press, 2011. 568 p.
  35. Jevons Stanley William. The Theory of Political Economy. Third Edition. 1871. Macmilland and Co.: London and New York. 1888. 296 p.
  36. Psychological analysis of economic behavior George Katona, McGraw-Hill, 1951. 347 p.
  37. Menger K. Osnovaniya politicheskoy ekonomii. Obshchaya chast [Foundations of Political Economy. General Part], Odessa, 1903. 278 p.

### **References**

1. Thaler, Richard H. (2018). From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics. American Economic Review (Nobel lecture), 108 (6), 1265-1287. Retrieved from <https://doi.org/10.1257/aer.108.6.1265> [in English].
2. Povedinkova ekonomika: vid honinnia do Nobelivskoi premii rishen (2017) [Behavioral Economics: From Decision-Making to Nobel Prize]. Retrieved from <https://matrix-info.com/2017/10/25/povedinkova-ekonomika-vid-goninnya-do-nobelivskoyi-premiyi/> [in Ukrainian].
3. Vstup do povedinkovoi ekonomiky [Introduction to Behavioral Economics]. Retrieved from <https://www.behavioraleconomics.com/resources/introduction-behavioral-economics/> [in Ukrainian].
4. Vakhitov, V., Hryhorenko, Ye. (2017). Povedinkova ekonomika: chomu my liubymo pomyliatysia [Behavioral economics: why we like to make mistakes]. Retrieved from <https://voxukraine.org/uk/povedinkova-ekonomika-chomu-mi-lyubymo-pomilyatysya> [in Ukrainian].

5. Allais, M. (1953). Le Comportement de l'Homme Rationnel Devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'école Américaine. *Econometrica*, 21 (4), 503-546 [in English].
6. Festinger, L. A. (1957). Theory of Cognitive Dissonance, 291 p. Retrieved from <https://www.sup.org/books/cite/?id=3850> [in English].
7. Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith. *Advanced information on the Prize in Economic Sciences*, 2002. Retrieved from <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2002.pdf> [in English].
8. Schelling, T. C. (2006). Strategies of Commitment and Other Essays, Cambridge (MA) and London, Harvard University Press, 342 p. [in English].
9. Schelling, T. (1960). The Strategy of Conflict. Published by Harvard University Press, Cambridge, MA, 309 p. [in English].
10. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel (2013). Retrieved from <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/summary/> [in English].
11. Fama, E.F., Jensen, M.C. (1983.). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, 26, 301- 325. [in English].
12. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel (2001). Retrieved from <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2001/summary/> [in English].
13. Akerlof, G., Spence, M., Stiglitz, J. (2001). Markets with asymmetric information. *Problems of econ.*, 2734, 19–24 [in English].
14. Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2008). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press. 293 p. [in English].
15. Simon Herbert, A. (1967). Motivational and emotional controls of cognition. In: *Psychological review*, 74.1, 29-39 [in English].
16. Camerer, Colin Farrell, Issacharoff, Samuel, Loewenstein, George et al. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric Paternalism”. *University of Pennsylvania Law Review*, 151(3), 1211–1254. Retrieved from <https://doi.org/10.2307/3312889> [in English].
17. Ernst, F., Hart, O., Zehnder, C. (2015). How Do Informal Agreements and Revision Shape Contractual Reference Points? *Journal of the European Economic Association*, 13 (1), 1-28. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/jeea.12098> [in English].
18. Banerjee, Abhijit V. (2011). Ester Duflo Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. New York: Public Affairs, 303 p. [in English].
19. Baba, Shiv, Ziv, Carmon, Dan, Ariely (2005). Placebo Effects of Marketing Actions: Consumers May Get What They Pay For. *Journal of Marketing Research*, 42 (4), 383-393. Retrieved from <https://doi.org/10.2139/ssrn.707541> [in English].
20. Gladwell, Malcolm (2016). The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference. William Publishing House [in English]
21. Glimche, Paul W. (2013). Neuroeconomics: Decision making and the brain. Academic Press, 577 p. [in English].

- 
22. Douglas, T. Kenrick, Vladas, Griskevicius, Jill M., Sundie et al. (2009). Deep rationality: The evolutionary economics of decision making. *Social cognition*, 27 (5). 764-785. Retrieved from <https://doi.org/10.1521/SOCO.2009.27.5.764> [in English].
  23. Bezhin, K. S., Ushkalov, V. V. (2019). Povedinkova ekonomika: epistemichniy povorot u traktuvanni ratsionalnosti [Behavioral Economics: An Epistemic Turn in Interpreting Rationality]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 7-8, 3-15 [in Ukrainian].
  24. Kryvyi, V. I. (2016). Peredumovy vynyknennia povedinkovoi ekonomiky [The Preconditions for the Emergence of Behavioral Economics]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Kherson: Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences*, 18, 12-16 [in Ukrainian].
  25. Harkavko, V. K., Zaporozhan, Y. L. (2018). Teoriia moralnykh pochuttiv Adama Smita i suchasnist [Adam Smith's Theory of Moral Sentiments and Modernity]. *Sotsialno-humanitarnyi visnyk – Social and Humanitarian Herald*, 18-19, 20-25 [in Ukrainian].
  26. Smith, Adam (2020). *The Wealth of Nations: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Kyiv: Nash Format, 722 p. [in Ukrainian].
  27. Marshall, Alfred (2009). *Principles of economics: unabridged eighth edition*. Cosimo, Inc., 740 p. [in English].
  28. Kahneman, D., Tversky, A. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 4, 297–323 [in English].
  29. Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47, 263-291 [in English].
  30. Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, February, 69, 99-118 [in English].
  31. Ariely, D., Huber, J., Wertenbroch, K. (2005). When do losses loom larger than gains. *Journal of Marketing Research*, 42 (2), 134-138. Retrieved from <https://doi.org/10.1509/jmkr.42.2.134.62283> [in English].
  32. Ariely Dan (2010). Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions. *Math Comput Educ*, 44 (1), 68 [in English].
  33. Ariely, D. (2011). *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic* Paperback, 17 [in English].
  34. Camerer Colin, F. (2011). *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. Princeton university press, 568 p. [in English].
  35. Jevons, Stanley William (1888). *The Theory of Political Economy*. Third Edition. 1871. Macmilland and Co.: London and New York. 296 p. [in English].
  36. *Psychological analysis of economic behavior* George Katona (1951). McGraw-Hill. 347 p. [in English].
  37. Menger, K. (1903). *Osnovaniya politicheskoy ekonomii. Obshchaya chast* [Foundations of Political Economy. General Part], Odessa, 278 p. [in English].

Статтю отримано 06 серпня 2023 р.

Article received August 6, 2023.