

ПОВЕДІНКОВІ ЗАКОНОМІРНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ НА ЛОКАЛЬНОМУ РІВНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ*

©2021 ПАТИЦЬКА Х. О.

УДК 330.161
JEL: B5; D01; D03

Патицька Х. О. Поведінкові закономірності прийняття економічних рішень на локальному рівні: теоретичні засади

Мета статті полягає у визначенні поведінкових закономірностей прийняття економічних рішень на рівні територіальних громад. Обґрунтовано основну різницю між традиційною економічною наукою та поведінковою економікою. Традиційна економічна модель сформована навколо поведінки «людини економічної», якій притаманна раціональність у прийнятті рішень, повнота самоконтролю, безмежність когнітивних навичок, обмеженість власним інтересом і стабільність вподобань; поведінкова економіка – навколо поведінки Humans, якій притаманні численні поведінкові упередження, зміна уподобань, набуття нових навичок і навчання, соціальний вплив, альтруїзм тощо. Виділено два рівні поведінкової економіки: мікро- та макрорівень. Перший рівень передбачає вивчення особливостей індивідуального прийняття рішення, другий – дослідження впливу поведінки економічних агентів на розвиток фінансового ринку та економічне зростання територій. Обґрунтовано, що дослідження поведінкових закономірностей на локальному рівні в державі потребує передусім аналізу особливостей індивідуального прийняття рішень у контексті напрацювань мікроповедінкової економіки. Систематизовано принципи поведінкової економіки, які мають суттєвий вплив на поведінкові особливості суб'єктів економіки в процесі прийняття економічних рішень. Визначено когнітивні упередження та евристичні методи, особливості архітектури вибору, що впливають на прийняття рішень. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є впровадження засад поведінкової економіки в контексті розвитку територіальних громад, зокрема зважаючи на тенденції децентралізації та на зростання впливу поведінки окремих суб'єктів чи груп таких суб'єктів на розвиток території зі зменшенням розміру адміністративно-територіальної одиниці.

Ключові слова: поведінкова економіка, закономірності прийняття економічних рішень, «людина економічна», Humans.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-1-6-13>

Табл.: 1. **Бібл.:** 18.

Патицька Христина Олегівна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу регіональної фінансової політики, Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)

E-mail: pelechata@meta.ua

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2871-7540>

UDC 330.161
JEL: B5; D01; D03

Patytska Kh. O. Behavioral Patterns of Economic Decision-Making at the Local Level: The Theoretical Principles

The article is aimed at defining the behavioral patterns of economic decision-making at the level of territorial hromadas. The main difference between traditional economic science and behavioral economics is substantiated. The traditional economic model is formed around the behavior of the «economic man», which is characterized by rationality in decision-making, completeness of self-control, limitless cognitive skills, restricted self-interest and stability of preferences; behavioral economics – around the behavior of Humans, which is characterized by numerous behavioral biases, changing preferences, acquiring new skills and further learning, social impact, altruism, etc. Two levels of behavioral economics are highlighted: micro- and macro-levels. The first level involves the study of the peculiarities of individual decision-making, the second involves the study of the impact of the behavior of economic agents on the development of the financial market together with economic growth of territories. It is substantiated that the study of behavioral patterns at the local level in the State requires, first of all, an analysis of the peculiarities of individual decision-making in the context of the developments in the micro-behavioral economics. The principles of behavioral economics, which have a significant impact on the behavioral characteristics of economic entities in the process of economic decision-making, are systematized. Cognitive biases and heuristic methods, features of choice architecture that influence decision-making are defined. Prospects for further research in this direction are the introduction of the principles of behavioral economics in the context of the development of territorial hromadas, in particular, taking into account tendencies in decentralization and the increasing impact of the behavior of certain subjects or groups of such entities on the development of the territory with a decrease in the size of the administrative-territorial unit.

Keywords: behavioral economics, patterns of economic decision-making, «economic man», Humans.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 18.

Patytska Khrystyna O. – PhD (Economics), Senior Research Fellow of the Department of Regional Financial Policy, Institute of Regional Research named after M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine (4 Kozelnytska Str., Lviv, 79026, Ukraine)

E-mail: pelechata@meta.ua

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2871-7540>

Процес децентралізації, який супроводжувався передачею на рівень територіальних громад повноважень та ресурсів для забезпечення їх фінансової та управлінської спроможності, результувався підвищенням відповідальності територіальних громад та органів місцевого самоврядування, які їх представляють, за розвиток власної території

та забезпечення якісної життєдіяльності мешканців. Проте, попри передачу на місцевий рівень значних

* Дослідження виконано в межах проекту «Фінансові детермінанти забезпечення економічного зростання регіонів і територіальних громад на засадах поведінкової економіки» (№2020.02/0215), що виконується за підтримки НФДУ (Конкурс «Підтримка досліджень провідних та молодих учених»).

фінансових та інших видів ресурсів, виникає питання забезпечення ефективного управління ними, що висуває високі вимоги до якості людського капіталу територіальної громади та, зокрема, управлінського потенціалу органів місцевого самоврядування.

Це питання особливо актуальне з огляду на ключову роль суб'єктів економічних відносин територіальних громад у забезпеченні їх економічного зростання, адже, зважаючи на порівняно невеликі розміри громад на місцевому рівні та, відповідно, наявність невеликої кількості таких суб'єктів, відбувається максимізація впливу кожного з них на розвиток території, що обумовлює і потребу дослідження закономірностей прийняття рішень на локальному рівні та акцентує на їх значенні для розвитку громад. Водночас це підсилює і вплив когнітивних, соціальних і психологічних чинників та бар'єрів, притаманних як окремим індивідам, так і групам осіб, на прийняття управлінських та фінансових рішень. Адже розуміння, якими є основні чинники впливу на колективну поведінку членів громади, окремих її груп чи індивідів, залежно від їх ролі у громаді, здатність виявлення ризиків і можливих наслідків невірного прийняття рішень, визначення способів їх нівелювання або «пом'якшення» може бути вагомим фактором забезпечення економічного зростання територіальних громад.

Сьогодні питання впливу поведінки індивіда чи групи індивідів на прийняття економічних рішень широко досліджується в наукових колах, у фінансовій сфері та сфері публічного управління в контексті теорії поведінкової економіки, яка, хоч і бере свій початок у наукових пошуках 60–70-х рр. ХХ століття, актуалізувалася з настанням світової фінансової кризи 2008 р. і потребує переформатування системи публічного управління в більшості держав для своєчасної та ефективної реакції на активізацію певних явищ в економіці, пов'язаних з її лібералізацією та глобалізаційними тенденціями в розвитку світового господарства.

Дослідженням поведінкових закономірностей прийняття економічних рішень займаються західні науковці, серед яких: А. Тверскі, Д. Канеман, Р. Талер, Д. Соман, Д. Аріелі, Е. Дуфло, А. Банерджі, Ш. Хешмат, М. Міллер, М. Помпіан, Д. Лейбсон, Дж. Ліст та інші. Водночас для вітчизняної економічної науки це питання є доволі новим і недослідженим, що вказує на потребу застосування наукових концепцій у сфері поведінкової економіки в умовах економічного розвитку України. А впровадження засад поведінкової економіки в контексті розвитку регіонів і територіальних громад доцільне, зважаючи, по-перше, на тенденції децентралізації, якими супроводжується розвиток держав у сучасних умовах, та, по-друге, на зростання впливу поведінки окремих суб'єктів чи груп таких суб'єктів на розвиток території зі зменшенням розміру адміністративно-територіальної одиниці, яка досліджується.

Метою статті є визначення поведінкових закономірностей прийняття економічних рішень на рівні територіальних громад.

Поведінкова економіка, на відміну від традиційної економічної науки, ґрунтується на ідеї, що людина поводить себе ірраціонально у своїх діях та при прийнятті рішень. Щодо цього С. Россі (*S. Rossi*) зауважує, що економіка – «це сфера, щодо якої можна застосовувати поведінкові ідеї, адже надання фінансових послуг є складним і передбачає компроміс між сьогоденням і майбутнім, вимагає оцінки ризику та невизначеності, адже рішення часто не повторюються, отже, люди не можуть враховувати власний досвід» [16].

Науковці М. Міллер (*M. H. Miller*) і М. Помпіан (*M. Pompian*) виділяють два рівні досліджень у галузі поведінкової економіки: мікро- та макрорівень [13; 14]. Перший рівень передбачає вивчення особливостей індивідуального прийняття рішення, другий – дослідження впливу поведінки економічних агентів на розвиток фінансового ринку та економічне зростання територій. При цьому макрорівень економіки ґрунтується на напрацюваннях у сфері мікроповедінкової економіки. Отже, дослідження поведінкових закономірностей на локальному рівні в державі потребує передовсім аналізу особливостей індивідуального прийняття рішень у контексті напрацювань мікроповедінкової економіки.

Як зауважує Ш. Хешмат (*Sh. Heshmat*), економісти у сфері поведінкової економіки намагаються інтегрувати знання психологів щодо поведінки людини в систему фінансово-економічного аналізу [8], що відрізняє його від традиційної економіки, сформованої на засадах моделі раціонального вибору.

Традиційна економічна модель сформована навколо поведінки «людини економічної», яка характеризується такими особливостями:

- ✦ раціональність у прийнятті рішень;
- ✦ повнота самоконтролю;
- ✦ безмежність когнітивних навичок;
- ✦ обмеженість власним інтересом і стабільність вподобань.

При цьому і фінанси, і економіка в цілому не стверджують, що «економічна людина» повною мірою відповідає реальній людині *Homo Sapiens*, проте апроксимація поведінки «економічної людини» в контексті побудови економічних моделей вважається прихильниками традиційної теорії фінансів та неокласичної економіки доцільною, ефективною та простою для економічного моделювання [1]. Щодо цього аспекту один із основоположників поведінкової економіки Р. Талер слушно зауважує: «Якщо ми хочемо мати корисні теорії про те, як середньостатистична людина купує, робить пенсійні заощадження, шукає роботу чи готує вечерю, було б добре, якби ці теорії не ґрунтувалися на припущенні, що люди поведуть-

ся «так, ніби вони експерти» [2]. Тому Р. Талер та інші представники поведінкової економіки вводять поняття *Humans* для можливості проілюструвати різницю між звичайною людиною (якій притаманні численні поведінкові упередження, зміна уподобань, набуття нових навичок і навчання, соціальний вплив тощо) та «економічною людиною».

Розвитку теоретичних засад поведінкової економіки сприяли Е. Дуфло та А. Банерджі (*E. Duflo, A. Banerjee*), які у 2019 р. отримали Нобелівську премію за роботу «Good Economics for Hard Times» [7], у якій було здійснено спробу систематизувати основні принципи поведінкової економіки та когнітивні упередження й евристики, які ілюструють їх дію на практиці. На основі їх напрацювань та досліджень інших економістів стало можливим систематизувати основні принципи поведінкової економіки, які мають суттєвий вплив на поведінкові особливості суб'єктів економіки в процесі економічного розвитку територіальних громад (табл. 1):

1) *Humans* є оптимізаторами та намагаються обрати найкращий з можливих варіантів при прийнятті рішення, але їм це не завжди вдається. Водночас учені у сфері поведінкової економіки зауважують, що такі «помилки» при прийнятті рішень є передбачуваними, а їх причиною є когнітивні упередження, зокрема:

- ✦ *ефект безготівковості* – людина готова платити за товар чи послугу більше, якщо суму покупки сплачує за допомогою банківської картки, тобто в безготівковій формі; урахування цього ефекту може бути корисним у контексті як організації сплати місцевих податків та зборів до бюджету громади, так і стимулювання населення до формування та розвитку спільних підприємств на території громади (що передбачає вкладення власних коштів населення в розвиток такого підприємства); окрім того, врахування цього ефекту є корисним у контексті вирішення проблеми фінансового включення населення сільських територіальних громад;
- ✦ *ефект «за замовчуванням»* – людина схильна приймати рішення автоматично, «не думаючи», та обирати найпростіший варіант (для прикладу, у країнах, де питання донорства органів включено у процес реєстрації водійських прав і за замовчуванням визначене міткою «так», коефіцієнт вибору цієї позиції складає 80%; у країнах, де за замовчуванням це мітка «ні», – 20%) [3]. Використання цього ефекту на практиці у процесі забезпечення економічного зростання територіальних громад є можливим у багатьох випадках (як у контексті взаємодії органу самоврядування з населенням, проведенні опитувань, кон-

сультуванні, так і в контексті запровадження механізму самооподаткування суб'єктів економіки громади та надання соціальних послуг населенню);

- ✦ *ірраціональна оцінка вартості* – на оцінку вартості людиною певного товару впливають не лише чітко визначені та обгрунтовані ринкові чинники, а й естетичне сприйняття, особливості виробництва товару, власні уподобання тощо. Цей аспект важливий з огляду на: потребу формування вебсайтів громад, сторінок у соціальних мережах, розвитку ЗМІ для спілкування з населенням і надання жителям інформації; представлення планів щодо ведення певної діяльності, результатів діяльності, звітування; забезпечення розвитку комунальних і соціальних підприємств; залучення на територію громади нових суб'єктів господарювання; стимулювання населення до участі в певних заходах;
- ✦ *неприязнь до втрат* – до дії людей більше спонукає страх втрати, ніж можливість додаткової вигоди; це дозволяє зробити висновок про схильність людини віддавати перевагу уникненню збитків перед можливістю отримати додатковий прибуток. Проведені дослідження в окремих випадках показують, що збиток сприймається людиною на психологічному рівні вдвічі сильніше, ніж аналогічний прибуток [6]. Це когнітивне упередження пояснює, чому збільшення ціни на певний товар чи послугу (яке трактується людиною як збиток) характеризується значно більшим впливом на зміну попиту, ніж зниження ціни (прибуток). Використання цього упередження на практиці доцільне в контексті стимулювання суб'єктів економіки до дії (для прикладу, чітке обгрунтування можливості отримати безкоштовну послугу з чітко визначеним терміном такої можливості сприймається людиною як додаткова вигода, яку можна втратити з настанням конкретної дати, і стимулює її до дії);
- ✦ упередження оптимізму та надмірна самовпевненість – людині притаманна переоцінка ймовірності подій позитивного характеру та схильність до переоцінки власних навичок і досвіду. Це одна з найбільш шкідливих помилок у мисленні людини при прийнятті нею рішень. Її існування пов'язане з безліччю інших когнітивних упереджень, зокрема: «ілюзією контролю» (здатність людей переоцінювати можливість контролю певних подій); помилкою «гарячої руки» (переконання, що людина, яка пережила успіх у певній події, має вищі шанси на успіх у наступних спробах); «неправильним калібруванням» (завищення точності своїх знань і недооцінка ризиків);

Таблиця 1

Закономірності поведінки індивіда при прийнятті економічних рішень

Принципи поведінкової економіки					
Нитанс є оптимізаторами та намагаються обрати найкращий з можливих варіантів при прийнятті рішення, але їм це не завжди вдається	Нитанс турбуються (частково) про те, як результати від прийнятих ними рішень порівнюються з «контрольними точками»	Нитанс мають проблеми із самоконтролем	Перш за все Нитанс дбають про власні матеріальні блага, проте це не суперечить і піклуванню про матеріальне становище, наміри та дії інших людей, навіть поза родиною	У процесі ринкового обміну нівельюється вплив багатьох психологічних чинників, утім навіть на ринку психологічні чинники впливають на прийняття рішень Нитанс	Обмеження вибору може частково захистити Нитанс від низки поведінкових упереджень, проте на практиці жорсткий патерналізм є непопулярним і результується неоднозначними наслідками
Ефект безготівковості	Ефект закріплення	Упередження підтвердження (люди шукають і помічають інформацію, яка доводить їм її переконання)	Ментальність стада	Ефект неоднозначності (люди віддають перевагу уже відомим товарам і послугам перед новими)	Архітектура вибору
Ефект «за замовчуванням»	Помилка фундаментальної атрибуції	Втома від прийняття рішень (людина характеризується обмеженою здатністю приймати рішення, і чим більше рішень доводиться приймати, тим гіршою стає їх якість)	Ефект ореолу (когнітивне упередження, яке передбачає, що позитивні враження людей, брендів та товарів однієї галузі позитивно впливають на нашу поведінку в іншій сфері)	Ефект ілюзорної кореляції (люди часто помічають причинно-наслідкові зв'язки там, де вони відсутні)	Подвійне мислення (система 1; система 2)
Ірраціональна оцінка вартості	Ефект приманки (введення третього варіанта для впливу на обрання особою певного з них)	Упередження заднього огляду (людина виявляє краще розуміння події, яка минула, ніж фактичної)	Помилковий консенсус (люди переоцінюють, наскільки інші погоджуються з ними)	Постановка прийняття рішення (у процесі прийняття рішення люди розбивають їх на окремі етапи та елементи)	Слон, вершник і шлях (спосіб концептуалізації того, як різні частини мозку людини взаємодіють між собою. У цій моделі у свідомості людей є слон (великий, емоційний звір, якого важко пересунути), вершник (раціональна, перспективна людина) і шлях. Щоб рухати людину, потрібно, щоб усі троє йшли в одному напрямку)
Когнітивні упередження, евристики, архітектура вибору					

Принципи поведінкової економіки						
Когнітивні упередження, евристики, архітектура вибору	Неприязнь до витрат	Розрив емпатії «гаряче – холодне» (рішення людей базуються на їхніх емоціях у момент їх прийняття)	Бездумність споживання	Ефект ІКЕА (продуктам, створеним за власної участі, людина надає більшу цінність)	Теорія перспектив і відвернення від втрат	Підштовхування (незначні зміни, які полегшують людям прийняття вибору)
	Упередження оптимізму та надмірна самовпевненість	Ефект «соціального праймінгу» (поведінка людини є необ'єктивною внаслідок попереднього впливу певних незначних подразників)	Раціоналізована нечесність (люди схильні виправдовувати дрібні вчинки інших людей, які, на їхню думку, є неправильними)	Довіра «за замовчуванням» (люди упереджено довіряють тим, хто схожий на них)	Самостійне обмеження (люди часто стримують себе в діях, щоб не нашкодити власному ego)	
	Правило «вершини»	Ефект «нульової» ціни (надмірна позитивна реакція людей на безкоштовні товари та послуги)		Соціальні норми		
	Мінімізація жалю					
	Помилка втоплених витрат					

Джерело: складено на основі [7; 9; 12; 17].

- ✦ *правило «вершини»* – аналізуючи набутий досвід, люди передовсім згадують останні моменти переживання певної події. Відповідно, її завершення на «позитивній ноті» формує в учасника і позитивну асоціацію з організатором і самим заходом, стимулюючи до подальшої взаємодії;
- ✦ *мінімізація жалю* – замість аналізу всіх можливих варіантів наслідків при прийнятті рішень люди здебільшого акцентують увагу на найгіршому можливому результаті та жалю, який виникне з настанням цієї події. Таке уявлення спонукає їх до вибору варіанта, який мінімізує жаль, а не максимізує корисність. Це упередження часто спостерігається при прийнятті рішень у контексті інвестування, коли інвестори можуть відкласти в часі продаж чи купівлю акцій, щоб уникнути жалю у випадку не вигідної операції. Окрім того, упередження мінімізації жалю веде до так званої «пастухової поведінки» з боку інвестора [6]. Адаже часто інвестори відчують психологічний комфорт, ідучи у прийнятті рішення «за натовпом». Така поведінка легко пояснюється тим, що результатом масового консенсусу є і розподіл відповідальності за невірність прийнятого рішення, і розподіл жалю. У контексті розвитку територіальної громади та взаємодії органів управління із суб'єктами економіки на це когнітивне упередження варто зважати. Зокрема при потребі стимулювання таких суб'єктів до прийняття певного рішення за допомогою певних фінансових та інших інструментів слід забезпечити зведення до мінімуму ризику втрати і, відповідно, жалю, що мотивуватиме до його вибору;
- ✦ *помилка втоплених витрат* – когнітивне упередження, яке полягає в такому: чим більше фінансового ресурсу людина вкладає у щось, тим більша ймовірність продовження цієї дії навіть у випадку негативних результатів. Для прикладу, інвестор вкладає ресурс і розвиває підприємство А, яке навіть через декілька років не приносить прибутків. Інвестор розгляне можливість інвестувати в інше підприємство – В, яке має більший економічний потенціал. Проте навіть у випадку суттєвих прибутків він і надалі буде вливати фінансові ресурси в розвиток підприємства А, оскільки буде упередженим щодо своїх попередніх інвестицій. Це когнітивне упередження дозволяє також пояснити, чому органи

управління різних рівнів продовжують розвивати певні програми, навіть якщо вони не результуються позитивними наслідками.

2) *Нитанс турбуються (частково) про те, як результати від прийнятих ними рішень порівнюються з «контрольними точками», і чи людина втрачає, чи набуває відносно власноруч обґрунтованої «контрольної точки»* [10]. Основними упередженнями, які ілюструють цей принцип є такі:

- ✦ *ефект закріплення* – людині притаманна схильність до формування власного розуміння вартості товару чи послуги на основі інформації, якою вона володіє. Прикладом дії цього упередження є продаж інвесторами акцій, які втратили вартість. Як правило, при їх реалізації інвестори орієнтуються на ціну, яку вони заплатили за акції, тобто, якщо акції придбано за 10 дол. за одиницю, ця ціна стає «контрольною точкою», на якій базується рішення утримувати чи продавати. Це може результовуватися тим, що інвестори володітимуть акціями, які, імовірно, ніколи не відновляться, тим самим збільшуючи власний збиток. Цей ефект також поширений при прийнятті рішень на ринку житлової нерухомості, коли люди, орієнтуючись на ціну, за яку вони придбали об'єкт, не спроможні приймати раціональні рішення щодо володіння ним, навіть при швидкому знеціненні. Часто цей ефект посилюється ефектом наділення (явищем, коли люди наділяють більшою цінністю речі, якими володіють; цей ефект пояснюється, знову ж таки, неприязню до втрат, оскільки продаючи предмет, яким володіє, людина відчуває втрату);
- ✦ *помилка фундаментальної атрибуції* – упередження, яке полягає у применшенні ситуативних факторів і перебільшенні ролі диспозиційних чинників при прийнятті рішення щодо поведінки людей. Іншими словами, ми здебільшого вважаємо, що поведінка людини обумовлена лише її власними моральними рисами та поведінковими особливостями, не акцентуючи на інших чинниках, які цією особою не контролюються;
- ✦ *ефект фреймінгу* – передбачає вплив способу подачі інформації на прийняття рішення. Тобто вплив на прийняття рішення має контекст, у якому інформацію подають, зокрема чи як програш, чи як вигреш. Цей ефект є важливим у контексті організації управлінської діяльності в територіальних громадах і для забезпечення позитивних результатів взаємодії органів управління із суб'єктами економіки громади.

3) *Нитанс мають проблеми із самоконтролем.* У традиційній моделі економіки немає розриву між намірами «економічної людини» та її діями, нато-

мість у поведінковій економіці це вагомий аспект ірраціональності поведінки людини. Прикладами існування такої проблеми, доведеними в контексті прикладних досліджень, є проблема відкладання запланованих завдань [3], розміщення заощаджень «у коробці» [4], проблема продуктивності на робочому місці [11] тощо. Цей принцип ілюструють такі упередження: упередження підтвердження, втома від прийняття рішень, упередження «заднього огляду», бездумність споживання, раціоналізована нечесність.

4) *Перш за все, Нитанс дбають про власні матеріальні блага, проте це не суперечить і піклуванню про матеріальне становище, наміри та дії інших людей, навіть поза родиною.* Такі «соціальні вподобання» мають багато системних форм та обумовлені численними поведінковими закономірностями. Особливістю цього принципу є його соціальний характер і приналежність людини до певної соціальної групи. Важливим упередженням, яке ілюструє цей принцип, є ефект ментальності стада – явище, за якого індивіди діють колективно як частина групи, часто приймаючи рішення, якого б не прийняли як індивіди. Економісти визначають два аспекти, які пояснюють ефект ментальності стада: 1) соціальний тиск – люди прагнуть бути прийнятими в соціумі, що означає наближення власної поведінки до поведінки інших; 2) ефект групового мислення – людям складно повірити, що велика група людей може помилятися [15; 18].

Вагомою передумовою формування цього принципу є упередження соціальних норм як колективних переконань щодо питання, яка поведінка є доречною в тому чи іншому випадку. Людина як соціальна істота має потребу в причетності до певної соціальної групи, яка сьогодні визначена як її основна мотивація [5]. Щодо цього питання Р. Талер зауважив: «підхід до соціальних норм показує, що на нашу поведінку впливає неправильне сприйняття того, як думають і діють інші члени соціальних груп, учасниками яких ми є» [2]. У цьому контексті важливо зазначити, що соціальні норми як поведінкове упередження застосовуються до того, що помічають люди в поведінці інших, а не до того, що, на їхню думку, мають робити інші.

5) *У процесі ринкового обміну нівелюється вплив багатьох психологічних чинників, утім навіть на ринку психологічні чинники вливають на прийняття рішень Нитанс.* Цей принцип ілюструють такі упередження: ефект неоднозначності, ефект ілюзорної кореляції, постановка прийняття рішень, теорія перспектив і відвернення від втрат, ефект самостійного обмеження; при цьому суть принципу полягає в тому, що чим більше учасників ринку піддаються впливу певного психологічного чинника, тим більший ефект на розвиток ринку він має.

6) *Обмеження вибору може частково захистити Нитанс від низки поведінкових упереджень, проте*

на практиці жорсткий патерналізм є непопулярним і результується неоднозначними наслідками. Управління та контроль поведінкових упереджень суб'єктів економіки є ефективним напрямом функціонування органів самоврядування та органів державної влади в контексті забезпечення економічного зростання території. Однак жорсткий патерналізм веде до появи нових проблем і виникнення нових ризиків, адже особам і групам осіб, які здійснюють управління, притаманні ті ж когнітивні упередження та евристичні, як і всім Humans, тому надання їм розширених повноважень може результуватися посиленням авторитаризму та надмірним втручанням у життєдіяльність населення, а також неефективним веденням політики розвитку території. Тому вчені, які проводять свої дослідження в контексті поведінкової економіки, акцентують на необхідності обережного використання принципів і теоретичних висновків біхевіоризму в системі публічного управління.

ВИСНОВКИ

Поведінкова економіка на макрорівні, ґрунтуючись на теоретичних засадах вивчення поведінкових закономірностей окремого індивіда як соціальної істоти, спрямована на дослідження впливу поведінки людини на прийняття рішень у сфері публічного управління та публічних фінансів. З цього приводу проведено чимало досліджень та експериментів, які привели до визначення поведінкових закономірностей прийняття управлінських рішень на рівні територіальних громад.

Водночас приклади застосування теоретичних засад поведінкової економіки на практиці засвідчують ефективність їх запровадження при формуванні та реалізації політики місцевого розвитку. Втім, говорити про їх актуальність для вітчизняних умов недоречно, що пов'язано як з різними внутрішніми умовами розвитку, так і з впливом різних зовнішніх чинників, їх плінністю та взаємодією. При цьому, акцентувати на особливостях проведення та отриманих результатах окремих досліджень важливо для розуміння обраних методів і можливості їх адаптації до умов цього дослідження, а в окремих випадках вони корисні з огляду на їх загальну актуальність. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного Банку України*. Березень 2017. С. 30–57.
2. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на поведінкові рішення. Київ : Наш формат, 2018. 464 с.
3. Augenblick N., Niederle M., Sprenger Ch. Working Over Time: Dynamic Inconsistency in Real Effort Tasks. *The Quarterly Journal of Economics*. 2015. Vol. 130. Is. 3. P. 1067–1115.
DOI: <https://doi.org/10.1093/qje/qjv020>

4. Ashraf N., Karlan D., Yin W. Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines. *Quarterly Journal of Economics*. 2006. Vol. 121. Is. 2. P. 635–672.
DOI: <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.635>
5. Baumeister R. F., Leary M. R. The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation. *Psychological Bulletin*. 1995. Vol. 117. No. 3. P. 497–529.
DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
6. Cormier W. What Is Behavioral Finance – And Why Do We Need It? ASPPA, 2014. URL: <https://www.asppa-net.org/news-resources/browse-topics/what-behavioral-finance-%E2%80%94-and-why-do-we-need-it>
7. Duflo E., Banerjee A. Good Economics for Hard Times. PublicAffairs, 2019. 432 p.
8. Heshmat S. What Is Behavioral Economics? Helping people lead healthier and happier lives. Psychology Today. 2017. URL: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/science-choice/201705/what-is-behavioral-economics>
9. How to Use Behavioral Economics for Social Impact. Movingworlds. URL: <https://movingworlds.org/behavioral-economics-for-social-impact#section-iv-eight-steps-to-applying-behavioral-economics-to-social-impact> (дата доступу: листопад 2020 р.).
10. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263–292.
DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185>
11. Kaur S., Kremer M., Mullainathan S. Self-Control at Work. *Journal of Political Economy*. 2015. Vol. 123. No. 6. P. 1227–1277.
DOI: <https://doi.org/10.1086/683822>
12. Laibson D., List J. A. Principles of (Behavioral) Economics. *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. Is. 5. P. 385–390.
DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.p20151047>
13. Miller M. H. The History of Finance: An Eyewitness Account. *Journal of Applied Corporate Finance*. 2000. Vol. 13. No. 2. P. 8–14.
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.2000.tb00050.x>
14. Pompian M. Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions. John Wiley & Sons, Hoboken, 2012, 256 p.
15. Riley G. Herd Behaviour (Behavioural Economics). Tutor2u. URL: <https://www.tutor2u.net/economics/reference/behavioural-economics-herd-behaviour>
16. Rossi S. Behavioral finance revolution and the financial regulations and policies. Rome : Herbert Simon Society. Workshop, 2017. URL: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2017/Rossi_Behavioral_Finance_Revolution_06122017.pdf?language_id=1
17. Soman D. The Last Mile: Creating Social and Economic Value from Behavioral Insights. Rotman-UTP Publishing, 2015. 296 p.
18. Why do we support opinions as they become more popular? The Decision LAB. URL: <https://thedecisionlab.com/biases/bandwagon-effect/>

REFERENCES

- Ashraf, N., Karlan, D., and Yin, W. "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, no. 2 (2006): 635-672.
DOI: <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.635>
- Augenblick, N., Niederle, M., and Sprenger, Ch. "Working Over Time: Dynamic Inconsistency in Real Effort Tasks". *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 130, no. 3 (2015): 1067-1115.
DOI: <https://doi.org/10.1093/qje/qjv020>
- Baumeister, R. F., and Leary, M. R. "The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation". *Psychological Bulletin*, vol. 117, no. 3 (1995): 497-529.
DOI: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
- Cormier, W. "What Is Behavioral Finance - And Why Do We Need It?" ASPPA, 2014. <https://www.asppa-net.org/news-resources/browse-topics/what-behavioral-finance-%E2%80%94-and-why-do-we-need-it>
- Dufló, E., and Banerjee, A. *Good Economics for Hard Times*. PublicAffairs, 2019.
- "How to Use Behavioral Economics for Social Impact". Movingworlds. <https://movingworlds.org/behavioral-economics-for-social-impact#section-iv-eight-steps-to-applying-behavioral-economics-to-social-impact>
- Heshmat, S. "What Is Behavioral Economics? Helping people lead healthier and happier lives". Psychology Today. 2017. <https://www.psychologytoday.com/us/blog/science-choice/201705/what-is-behavioral-economics>
- Illiashenko, P. "Povedinkovi finansy: istorychnyi ohliad i osnovni zasady" [Behavioral Finance: A Historical Overview and Basic Principles]. *Visnyk Natsionalnoho Banku Ukrainy*, March (2017): 30-57.
- Kahneman, D., and Tversky, A. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, vol. 47, no. 2 (1979): 263-292.
DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kaur, S., Kremer, M., and Mullainathan, S. "Self-Control at Work". *Journal of Political Economy*, vol. 123, no. 6 (2015): 1227-1277.
DOI: <https://doi.org/10.1086/683822>
- Laibson, D., and List, J. A. "Principles of (Behavioral) Economics". *American Economic Review*, vol. 105, no. 5 (2015): 385-390.
DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.p20151047>
- Miller, M. H. "The History of Finance: An Eyewitness Account". *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 13, no. 2 (2000): 8-14.
DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.2000.tb00050.x>
- Pompian, M. *Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions*. Hoboken: John Wiley & Sons, 2012.
- Riley, G. "Herd Behaviour (Behavioural Economics)". Tutor2u. <https://www.tutor2u.net/economics/reference/behavioural-economics-herd-behaviour>
- Rossi, S. "Behavioral finance revolution and the financial regulations and policies". Rome : Herbert Simon Society. Workshop, 2017. https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2017/Rossi_Behavioral_Finance_Revolution_06122017.pdf?language_id=1
- Soman, D. *The Last Mile: Creating Social and Economic Value from Behavioral Insights*. Rotman-UTP Publishing, 2015.
- Taler, R. *Povedinkova ekonomika. Yak emotsii vplyvaiut na povedinkovi rishennia* [Behavioral Economics. How Emotions Affect Behavioral Decisions]. Kyiv: Nash format, 2018.
- "Why do we support opinions as they become more popular?" The Decision LAB. <https://thedecisionlab.com/biases/bandwagon-effect/>