

ПОВЕДІНКОВІ ЗАСАДИ РОЗГОРТАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

©2021 СОБОЛЄВ В. М., СОБОЛЄВА М. В.

УДК 338.12:338.24
JEL Classification: O10

Соболев В. М., Соболева М. В.

Поведінкові засади розгортання кризових явищ у сучасній світовій економіці

Мета статті – розкриття можливостей теорії поведінкової економіки для задовільного наукового пояснення причин виникнення та шляхів подолання кризових явищ, породжених зростаючою невизначеністю сучасного економічного розвитку у глобальному економічному середовищі, на прикладі світової фінансової кризи 2007–2008 рр. та пандемії коронавірусу у 2019–2021 рр. У процесі написання статті було використано такі загальнонаукові методи дослідження, як спостереження, єдність кількісного та якісного аналізу, експертне оцінювання, логічне моделювання, аналіз і синтез. Виходячи з авторського розуміння глибинних витоків світової фінансової кризи було обгрунтовано висновок, що серед ключових запобіжників її повторення у майбутньому мають бути комплексні просвітницькі заходи щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення, включаючи модифікацію державних стандартів середньої та вищої освіти у напрямі обов'язкового формування відповідних загальних економічних і фінансових компетентностей здобувачів певних рівнів освіти, незалежно від профілю підготовки. У результаті аналізу впливу пандемії коронавірусу на соціально-економічну стабільність в окремих країнах та у світі в цілому було зроблено два узагальнення. По-перше, економічні наслідки пандемії на початковій стадії її розгортання суттєвим чином залежать від усвідомлення її небезпеки на рівні національної свідомості. По-друге, мінімізація негативних соціально-економічних наслідків пандемії у переважній частині має покладатись на державу. Перспективними напрямками подальшого дослідження цієї проблеми є: по-перше, пошук можливості розробки системи індикаторів професіоналізму державних службовців і їх здатності ефективно діяти в сучасних складних умовах; по-друге, оцінка шкоди від некомпетентного та непрофесійного керівництва тією чи іншою сферою суспільного життя; по-третє, аналіз механізмів розповсюдження ірраціональної економічної та соціальної поведінки на мікро- та макрорівнях, враховуючи розкриття особливостей національного характеру.

Ключові слова: світова фінансова криза; пандемія коронавірусу; поведінкова економіка.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-4-157-162>

Бібл.: 34.

Соболев Володимир Михайлович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: vladimir_sobolev@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3043-0901>

Соболева Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: mariya_soboleva@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5058-2246>

UDC 338.12:338.24
JEL Classification: O10

Sobolev V. M., Soboleva M. V. Behavioral principles of Crisis Development in Modern Global Economy

The article is aimed at revealing the possibilities of the behavioral economics theory to provide satisfactory scientific explanation of the causes of crises appearing amidst growing uncertainty of modern economic development in the global economic environment, and to suggest ways to overcome them. The 2007–2008 global financial crisis and the 2019–2021 coronavirus pandemic are used as an example of such crises. Observation, the unity of quantitative and qualitative analysis, expert evaluation, logical modeling, analysis and synthesis were used as the methods of the research. Based on the author's understanding of the sweeping reasons for the global financial crisis, conclusion is made that one of the key ways of preventing its recurrence in the future is taking comprehensive educational measures to improve people's financial literacy, e.g. modification of the state standards of secondary and higher education (compulsory formation of the corresponding general economic and financial competence of education seekers at certain education levels, regardless the educational program specialization). Having analyzed the impact of the coronavirus pandemic on socio-economic stability in individual countries and in the world as a whole, the authors have made two generalizations. First, the economic consequences of a pandemic at the initial stage of its development significantly depend on the awareness of its danger at the level of national consciousness. Secondly, the minimization of the negative socio-economic consequences of a pandemic should mainly lie within the responsibility of the state. Promising areas for further research on this issue are the following: a) the search for opportunities to develop a system of indicators showing the civil servant's professionalism and their ability to work efficiently in current complex environment; b) the assessment of damage made by incompetent and unprofessional leadership in a particular area of public life; c) the analysis of mechanisms of spreading irrational economic and social behavior at the micro- and macro-levels, taking into account the national character peculiarities.

Keywords: global financial crisis; coronavirus pandemic; behavioral economics.

Bibl.: 34.

Soboliev Volodymyr M. – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: vladimir_sobolev@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3043-0901>

Sobolieva Mariia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Business and Economic Theory, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: mariya_soboleva@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5058-2246>

Вступ. Останні десятиріччя розвитку світової економічної науки збагатились багатьма видатними досягненнями провідних учених, причому діапазон цих досягнень охоплює практично весь спектр проблематики наукових досліджень. Але напрям поведінкової економіки особливо вражає – як рівнем активності дослідників, так і все новими й новими аспектами застосування її базових постулатів для прояснення внутрішньої логіки розвитку поки що не до кінця пізної цифрової ери, в якій вже реально перебуває людство. Вічні питання, що стосуються глибинних механізмів ухвалення економічних рішень суб'єктами господарювання, в міру усвідомлення надзвичайної складності та багатофакторності внутрішнього та зовнішнього впливу на самі процеси виникнення, подальшого оформлення та наступної реалізації цих рішень, постійно оновлюються, доповнюються і поки що не дають остаточної картини, в якій все поставлено на свої місця.

Про сильну присутність психологічного компонента в економічному аналізі свідчить, окрім іншого, і той факт, що близько однієї чверті Нобелівських лауреатів з економіки отримали цю нагороду саме за дослідження психолого-поведінкового складника.

Виходячи з вищезазначеного актуальність дослідження поведінкових засад економічної діяльності продовжує залишатись очевидною, незважаючи на величезну кількість теоретичних і прикладних досліджень у цій сфері. Особливий інтерес викликає той аспект цієї проблеми, який пов'язаний із розкриттям ролі, яку відіграють поведінкові механізми у виникненні та розповсюдженні економічних криз. Цифровізація життєдіяльності людства значно розширила коло чинників поведінкового впливу на посилення невизначеності та нерівноважності економічного розвитку – як усередині окремих держав, так і у глобальній економіці в цілому.

Аналіз останніх публікацій. Аналіз наукових публікацій з питань поведінкової економіки за останні п'ять років свідчить про пильну увагу, яку дослідники присвячують цій галузі сучасних наукових пошуків. Величезний масив наукової літератури можна умовно розділити на такі підмасиви. Перший, який є найчисленнішим, представлений узагальненими працями з поведінкової економіки. Серед цих джерел слід зазначити праці таких авторів, як Нобелівський лауреат Р. Талер [1; 2], колективна монографія, присвячена внеску Ф. Хайека у теорію поведінкової економіки [3], узагальнені праці про цю теорію Б. Бернхейма зі співавторами [4; 5], Ф. Гізелліні та Б. Чанга [6], Е. Енгнера

[7], Е. Картрайта [8], Ф. Корра та А. Планіоля [9] та інших авторів [10].

Другий масив представлений працями, в яких досліджуються зв'язки теорії поведінкової економіки з психологією [11], а також з іншими економічними концепціями: з загальною економічною теорією у роботі М. Огаки та С. Танаки [12], із маржиналізмом у книзі І. Москаті [13], з концепцією трансакційних витрат у праці Дж. Пенга [14].

Третій масив представлений дослідженнями поведінкових фінансів у працях Дж. Чена [15], Т. Хенса і М. Рігера [16], Дж. Пашундера [17] та ін.

Нарешті, четвертий блок досліджень стосується окремих аспектів прикладного характеру теорії поведінкової економіки: вплив на економічну динаміку у колективній монографії [18], ціноутворення у книзі Д. Сміта [19], менеджмент у роботі К. Монехена [20], публічне управління у книзі М. Ріццо [21], споживання у працях М. Міттельштедта [22] та М. Пелмера [23], прогнозування та моделювання у книзі С. Срібончітта зі співавторами [24], охорона здоров'я у книзі Й. Ханокча зі співавторами [25], біоетика у монографії Лі Вея [26]. Окремо слід зазначити дослідження проблеми нечесності у системі складових поведінкової економіки [27], а також зв'язок поведінкової економіки із проблематикою щастя [28].

На тлі потужного розвитку теорії поведінкової економіки у зарубіжній економічній науці набагато скромнішою виглядає ситуація у вітчизняній науці. Серед узагальнюючих праць слід зазначити статтю А. Тельнова та С. Решміділової [29] та статтю Х. Передало зі співавторами [30]; поведінковим фінансам присвячено статті П. Ілляшенка [31] та О. Кваші [32]; управлінські аспекти висвітлено у статтях В. Ушкальова [33] та М. Мартіянова [34].

Отже, огляд останніх наукових публікацій показує, що, незважаючи на значну кількість досліджень, далеко не всі важливі аспекти її застосування для аналізу прикладних проблем знайшли належне висвітлення. Одним із таких аспектів і є виявлення можливого впливу поведінкового чинника на розгортання кризових явищ у сучасній економіці, чим і обумовлено цю статтю.

Мета статті – розкриття можливостей теорії поведінкової економіки для задовільного наукового пояснення причин виникнення та шляхів подолання кризових явищ, породжених зростаючою невизначеністю сучасного економічного розвитку у глобальному економічному середовищі. У процесі написання статті було використано такі загальнонаукові методи дослідження, як спостереження, єдність

кількісного та якісного аналізу, експертне оцінювання, логічне моделювання, аналіз і синтез.

Викладення результатів дослідження. Враховуючи багатогранність самої проблеми поведінкових засад розгортання кризових явищ у сучасній економіці, ми зосередимося лише на аналізі двох ситуацій, які яскраво ілюструють цю роль, а саме на світовій фінансовій кризі 2007–2008 рр. та на економічній складовій сучасної кризи, обумовленої пандемією коронавірусу. Обидва ці кейси об'єднує те, що при їх аналізі у більшості досліджень поведінкові аспекти явним чином не виведені на свої дійсні місця.

Якщо розглядати світову фінансову кризу 2007–2008 рр., то маємо визнати, що зазвичай дослідники головну увагу зосереджують на суто технологічних і регуляторних аспектах проблеми, акцентуючи увагу або на недостатній готовності учасників фондового ринку вчасно й ефективно опанувати так звані гібридні фінансові інструменти, або на послабленні державного регулювання обігу цих інструментів. За такого бачення витоків кризи цілком природними і достатніми видаються заходи, що обмежуються, з одного боку, стимулюванням професіоналізації дій учасників фондового ринку, а з іншого боку, посиленням регуляторних обмежень відповідних видів активності на ньому. Зовні це здається цілком достатнім для успішного подолання руйнівних наслідків кризи. Але з точки зору недопущення або принаймні реального зниження ризиків її повторення у майбутньому подібні заходи абсолютно не забезпечують від такого повторення, і ось чому.

Справжні причини кризи, на нашу думку, лежать не на боці нових фінансових інструментів чи технологій або недостатнього державного контролю, а у прихованій мотивації гравців цього ринку (і, перш за все, фізичних осіб-інвесторів, які користуються послугами фінансових посередників), яка цілком описується постулатами поведінкової економіки. На фінансових ринках, як ніде, в силу більш сприятливих можливостей швидкого збагачення на зростанні курсів цінних паперів, поведінка інвесторів часто обумовлюється ірраціональними мотивами, а не тверезими розрахунками.

На відміну від моделі «економічної людини», яку запровадила класична політекономія, в поведінковій теорії діє інший типовий учасник, для якого, окрім традиційного раціонального компонента у мисленні, властивий також весь набір не найкращих людських якостей, які обумовлюють його логіку ухвалення економічних рішень, засновану не на раціональному виборі, а на жадібності, егоїзмі, задрощах тощо. Саме завдяки цим якостям, наявність яких у кожної людини слугує реальним підґрунтям швидкого масового розповсюдження ірраціональних інвестиційних рішень, майже стовідсотково призводить фінансові ринки до сумних результатів. Недостатня далекоглядність професійних учасників фондового ринку або низька ефективність державного регулювання впливають лише на конкретний момент початку обвалу, і принципово є нездатними запобігти йому. Втім, заради справедливості слід зазначити, що симптоми насування фінансової кризи 2007–2008 рр. у вигляді явного перегріву ринку нерухомості та аномального зростання іпотечної заборгованості не сховались від пильного ока найбільш кваліфікованих аналітиків. Але так само

слід визнати, що вони не змогли належним чином вплинути на масову руйнівну поведінку учасників ринку, а також, що держава в особі регуляторних органів недооцінила ризики, що несли з собою нові фінансові інструменти.

Виходячи з такого розуміння глибинних витоків світової фінансової кризи ми вважаємо, що серед ключових запобіжників її повторення у майбутньому мають бути комплексні просвітницькі заходи щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення, включаючи модифікацію державних стандартів середньої та вищої освіти у напрямі обов'язкового формування відповідних загальних економічних і фінансових компетентностей здобувачів певних рівнів освіти, незалежно від профілю підготовки.

Необхідність подібних заходів саме в українських умовах обумовлена тим, що вітчизняні фінансові ринки (особливо фондовий) є нерозвиненими. Тому досвіду фінансового інвестування переважної більшості потенційних учасників цього ринку явно бракує. А, з урахуванням слабкої інтегрованості українського ринку до світового фінансового простору, цими кроками створюються сприятливі умови для завчасної підготовки до більшої відкритості національного фінансового ринку, а отже, до адекватного реагування на ризики та виклики, що нестиме ця зростаюча відкритість.

Водночас слід визнати, що державні регуляторні органи західних країн винесли необхідні уроки із помилок, пов'язаних із недостатньо ефективним моніторингом стану фінансових ринків у докризовий період, що є ознакою більш адекватного сприйняття ситуації та здатності влади цих країн належним чином реагувати на нові проблеми та виклики.

На жаль, в українських умовах такої зрілості у проведенні регуляторної політики щодо фінансових ринків не спостерігається, тому що поки переважають політичні, а не професійні критерії призначення на ключові посади в державних регуляторах. Більш того, критерії лояльності застосовуються з негативним суспільним забарвленням, коли слідом за призначенням відповідних посадових осіб починається проведення регуляторної політики виключно у лобістських корупційних інтересах впливових осіб з вищих ешелонів влади або олігархічного бізнесу, які долучились до цих призначень (зокрема, виписавши відповідним чином умови проведення кадрових конкурсів під конкретних осіб або взагалі скасувавши конкурсний порядок призначення; більш завуальованою формою приховування корисливих мотивів призначення конкурсанти на відповідні посади є підбір «правильних» членів відбіркових комісій; доволі оригінальними прийомами блокування проведення реформ відповідних секторів економіки стали за останні роки призначення виконуючих обов'язки керівників відповідних відомств замість затвердження повноцінних керівників з повним набором функцій та повноважень або просто «тупе» затягування призначення переможців конкурсу на відповідну посаду лише тому, що дотримання справедливих умов проведення конкурсу призвело до чесної перемоги «не того» кандидата).

Новий поштовх для застосування теорії поведінкової економіки надала пандемія коронавірусу. На жаль, поки

що в сучасній науковій літературі практично відсутні відповідні дослідження. Проте необхідність в них є очевидною, з огляду на те, що пандемія має не тільки медичну складову, але й сильну економічну, й обидві ці складові є взаємопов'язаними. В порядку постановки проблеми вважаємо за доцільне зазначити таке.

Розгортання пандемії на початковому етапі показало існування двох різних моделей організації боротьби з нею, що спираються на різні економічні можливості держави. Перша модель сформувалась у розвинених країнах, друга – у тих, що розвиваються. Перша група країн набагато успішніше справлялась з викликами, що їх продемонструвала пандемія, в той час як друга група потерпала від нестачі як вакцин, так і економічних можливостей для організації лікування та скорішого подолання економічних втрат від запровадження карантину. Міжнародна допомога цим країнам не дуже допомогла.

Важливо зазначити, що у розвинених країнах спочатку сформувались протилежні стратегії реагування на пандемію. Частина країн спробувала відпустити ситуацію на самоплив, але у кінцевому рахунку відмовилась від такого шляху у зв'язку із небезпечними темпами зростання захворюваності, що свідчить про достатню гнучкість ментальних моделей регуляторної поведінки у відповідних країнах.

Узагальнюючи досвід, який вже накопичений за два роки боротьби з пандемією, можна зробити такі спостереження.

Перше. Економічні наслідки пандемії на початковій стадії її розгортання суттєвим чином залежать від усвідомлення її небезпеки на рівні національної свідомості. В Україні найбільші темпи розповсюдження хвороби спостерігались у регіонах зі значною часткою сільського населення, з традиціями тісного спілкування на рівні родин. Крім того, у регіонах з високою часткою міського населення важливим чинником прискореного розповсюдження хвороби стали хибні уявлення щодо її тяжкості, що спирались на фейкову інформацію про світовий заколот і таємні задуми загального чипування в інтересах тотального контролю свідомості з боку міфічних ворогів, тобто абсолютно ірраціональні міркування, які витіснили раціонально-критичне мислення і погіршили загальну ситуацію.

На жаль, спрощені уявлення щодо пандемії, її економічних наслідків і засобів і шляхів їх подолання є панівними не тільки серед пересічних громадян, але й серед владних кіл. Негативні економічні наслідки відсутності професійного підходу до вирішення проблеми з боку уряду були суттєво посилені не тільки через приховування реальної картини розповсюдження хвороби, але й через свідому політику примусу чесних професіоналів до мовчання у їх спробах донести до суспільства цю картину у її істинному вигляді.

Друге. Мінімізація негативних соціально-економічних наслідків пандемії у переважній частині має покладатись на державу. Однією з важливих передумов успішності відповідних заходів державного реагування є системний підхід до вирішення проблеми. Перш за все, очевидно є необхідність потужної санітарно-епідеміологічної служби в країні. На жаль, Україна так і не відродила цю службу, яка була ліквідована у 2016 р. на хвилі захоплення децентралізацією управління та лібералізацією умов для підпри-

ємницької діяльності, що також можна розглядати як приклад недалекоглядності владних кіл та явного браку стратегічного мислення на користь поточних кон'юнктурних міркувань.

Поведінкова складова продемонструвала себе і при вирішенні проблеми створення ефективної системи закупівель медичних препаратів та кисню для лікування ковіду. Фактично в Україні переміг суто комерційний, а не державницький підхід, коли масові закупівлі відбувалися за непрозорими «сірими» схемами в обхід офіційних каналів, внаслідок чого доступ до лікування став залежати від фінансових можливостей хворої людини, оскільки офіційно придбати необхідні препарати у багатьох випадках було неможливо.

На окремий аналіз заслуговує такий складник механізму боротьби з пандемією та її наслідками, як система соціально-економічного захисту лікарів та медичного персоналу. Узагальнюючим показником повної недієздатності цієї системи стали масові звільнення за власним бажанням лікарів, особливо середнього медичного персоналу, з одночасним масовим виїздом цих фахівців за кордон. Цілоком зрозуміло, що, наприклад, штучні складності, що були створені для виплат доплат лікарям за роботу з ковідними хворими, прогнозовано призвели саме до зазначених результатів. Більш того, є достатні підстави вважати, що навіть цей механізм набув ознак корупційної схеми за участю частини головних лікарів медичних закладів у змові з чиновниками підрозділів охорони здоров'я місцевих органів влади або обласних державних адміністрацій з метою розкрадання ковідних доплат.

Криза держави у боротьбі з пандемією в Україні знайшла свій прояв і у неадекватній системі статистичного спостереження за перебігом хвороби. Система показників була побудована таким чином, що вона не надавала об'єктивної картини рівня розповсюдження ковіду. Більш того, задля приховування реально поганої картини ступеня готовності до чергових спалахів системного характеру набула фальсифікація стану матеріальної бази (кількість ліжок, забезпеченість киснем тощо).

Негативні економічні наслідки були спричинені непослідовністю та неадекватністю дій уряду щодо періодичного запровадження та, відповідно, послаблення карантинних обмежень у різних регіонах. Це, зокрема, знайшло свій прояв у тому, що тимчасове припинення роботи багатьох комерційних структур дрібного та середнього бізнесу далеко не завжди було виправданим, з огляду на те, що в цих закладах було цілком можливим продовження роботи із реальною спроможністю забезпечення необхідного захисту відвідувачів та клієнтів. Крім того, виявилась неефективною (внаслідок низького рівня виплат та бюрократизованої системи їх надання) система матеріальної компенсації державою втрат бізнесу від вимушеного припинення роботи.

Висновки. Таким чином, навіть найбільш загальний аналіз впливу поведінкових чинників на розгортання кризових явищ у сучасній економіці дозволяє встановити явну присутність цих засад, а отже, надає можливість враховувати відповідні поведінкові впливи для розробки заходів управлінського змісту. Оскільки саме держава (а не ме-

режеві структури, попри їх небачений сьогодні розвиток) відіграє провідну роль у забезпеченні сталого та стабільного розвитку національної економіки у сучасному нестабільному та непередбачуваному світі, мають бути значно підвищені вимоги до кадрового складу державних службовців усіх рівнів. Практика наочно показує, що шкода від некомпетентного чиновника на високій державній посаді, обумовлена його низьким професіоналізмом, відсутністю стратегічного мислення, моральним зuboжінням та соціальною безвідповідальністю, що посилюється клановістю та круговою порукою, здатна ставати (а в українських умовах, на жаль, стала) самостійним потужним чинником посилення кризових явищ.

З цього випливають і напрями подальшого дослідження цієї проблеми. Перший пов'язаний із пошуком можливості розробки системи індикаторів професіоналізму державних службовців та їх здатності ефективно діяти в сучасних складних умовах. Йдеться саме про науково обгрунтовану систему, яка була б позбавлена ознак можливої маніпулятивності або корупційної складової. Вона могла б бути використана для оперативної оцінки ефективності роботи такого фахівця та своєчасної його заміни у випадку незадовільних результатів, без можливості для нього скористатися тінговою підтримкою осіб, які забезпечили його призначення на посаду. Підкреслимо, що вона може бути дієвою лише за умови нейтралізації чинників впливу на призначення та звільнення, обумовлених тінговими та корупційними домовленостями.

Другий напрям є логічним продовженням першого і пов'язаний із оцінкою шкоди від некомпетентного та непрофесійного керівництва тією чи іншою сферою суспільного життя.

Окрім цих двох напрямів, що є дотичними до сфери державного управління, перспективним напрямом поглиблення досліджень поведінкового впливу на порушення економічної рівноваги є аналіз механізмів розповсюдження ірраціональної економічної та соціальної поведінки на мікро- та макрорівнях, враховуючи розкриття особливостей національного характеру. Такий аналіз здатний краще пояснити різні (часто діаметрально різні) результати схожих кроків урядів різних країн щодо подолання кризових явищ, тому що обсяг та інтенсивність останніх, на нашу думку, у найближчому майбутньому лише наростатиме.

ЛІТЕРАТУРА

1. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. С. Крикуненко. Київ : Наш Формат, 2018. 464 с.
2. Талер Р., Кас С. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. О. Захарченко. Київ : Наш Формат, 2017. 312 с.
3. Hayek and Behavioral Economics / R. Frantz, R. Leeson (eds.). Palgrave Macmillan UK, 2013. 367 p.
4. Bernheim B. D., Della Vigna S., Laibson D. Handbook of Behavioral Economics – Foundations and Applications 1. North-Holland, 2018. 737 p.
5. Bernheim B. D., Della Vigna S., Laibson D. Handbook of Behavioral Economics – Foundations and Applications 2. North-Holland, 2019. 515 p.
6. Ghisellini F., Chang B. Y. Behavioral Economics: Moving Forward. Springer International, 2018. 241 p.
7. Angner E. A Course in Behavioral Economics [3 ed.]. Red Globe Press, 2021. 509 p.
8. Cartwright E. Behavioral Economics [3 ed.]. Routledge, 2018. 586 p.
9. Corr Ph., Plagnol A. Behavioral Economics: The Basics. Routledge / Taylor & Francis, 2019. 261 p.
10. Behavioral economics: trends, perspectives and challenges / T. Rehman (ed.). Nova, 2018. 133 p.
11. Psychology and Behavioral Economics: Applications for Public Policy / K. Ruggeri. Routledge, 2021. 384 p.
12. Ogaki M., Tanaka S.C. Behavioral Economics: Toward a New Economics by Integration with Traditional Economics. Springer Singapore, 2017. 211 p.
13. Moscati I. Measuring Utility: From the Marginal Revolution to Behavioral Economics. Oxford University Press, USA, 2018. 344 p.
14. Peng G. Z. Toward Behavioral Transaction Cost Economics: Theoretical Extensions and an Application to the Study of MNC Subsidiary Ownership. Palgrave Macmillan, 2020. 377 p.
15. Chen J. M. Finance and the Behavioral Prospect: Risk, Exuberance, and Abnormal Markets. Palgrave Macmillan, 2016. 343 p.
16. Hens Th., Rieger M. O. Springer Solutions to Financial Economics: Exercises on Classical and Behavioral Finance. Springer Berlin Heidelberg, 2019. 213 p.
17. Puauschunder J. Behavioral Economics and Finance Leadership: Nudging and Winking to Make Better Choices. Springer, 2020. 184 p.
18. Behavioral Interactions, Markets, and Economic Dynamics: Topics in Behavioral Economics / Sh. Ikeda, H. Kiyoshi Kato, F. Ohtake, Y. Tsutsui (eds.). Springer Japan, 2016. 669 p.
19. Smith Dr. G. Getting Price Right: The Behavioral Economics of Profitable Pricing. Columbia Business School Publishing, 2021. 352 p.
20. Monahan K. How Behavioral Economics Influences Management Decision-Making: A New Paradigm. Academic Press, 2018. 278 p.
21. Rizzo M. J. Escaping Paternalism: Rationality, Behavioral Economics, and Public Policy. Cambridge University Press, 2019. 506 p.
22. Mittelstaedt M. Consumer Psychology and Consumer Behavior: Behavioral Economics and Cognitive Biases simplified – Improve your critical thinking, 2019. 224 p.
23. Palmer M. What Your Customer Wants and Can't Tell You: Unlocking Consumer Decisions with the Science of Behavioral Economics. Mango Media, 2021. 330 p.
24. Sriboonchitta S., Kreinovich V., Yamaka W. Behavioral Predictive Modeling in Economics. Springer International Publishing; Springer, 2021. 451 p.
25. Hanocch Y., Barnes A.J., Rice Th. Behavioral Economics and Healthy Behaviors: Key Concepts and Current Research. Taylor and Francis, 2017. 336 p.
26. Lee LiWay. Behavioral Economics and Bioethics. Springer International Publishing; Palgrave Pivot, 2018. 113 p.
27. Dishonesty in Behavioral Economics / Bucciol A. (ed.). Academic Press, 2019. 360 p.
28. Behavioral Economics of Preferences, Choices, and Happiness. Sh. Ikeda, H. Kiyoshi Kato, F. Ohtake, Y. Tsutsui (eds.). Springer Japan, 2016. 717 p.
29. Тельнов А. С., Решміділова С. Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економіч-*

ний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2020. Вип. 5. С. 160–170.

30. Передало Х. С., Огерчук Ю. В., Лібенко Ю. С. Поведінкова економіка та можливість застосування технік її впливу в сучасних організаціях. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7520>

31. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного Банку України*. 2017. Березень. С. 30–57.

32. Кваша О. В. Основні положення та гіпотези поведінкових фінансів. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 225–231.

33. Ушкальов В. В., Мартіянова М. П. Поведінкові аспекти управління розвитком персоналу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 13. С. 387–392.

34. Солодухін С. В., Шайтанова Є. С. Сучасні підходи до аналізу впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 15, ч. 2. С. 129–132.

REFERENCES

Angner, E. *A Course in Behavioral Economics*. Red Globe Press, 2021.

Behavioral Economics of Preferences, Choices, and Happiness. Springer Japan, 2016.

Behavioral economics: trends, perspectives and challenges. Nova, 2018.

Behavioral Interactions, Markets, and Economic Dynamics: Topics in Behavioral Economics. Springer Japan, 2016.

Bernheim, B. D., Della Vigna, S., and Laibson, D. *Handbook of Behavioral Economics - Foundations and Applications 1*. North-Holland, 2018.

Bernheim, B. D., Della Vigna, S., and Laibson, D. *Handbook of Behavioral Economics - Foundations and Applications 2*. North-Holland, 2019.

Cartwright, E. *Behavioral Economics*. Routledge, 2018.

Chen, J. M. *Finance and the Behavioral Prospect: Risk, Exuberance, and Abnormal Markets*. Palgrave Macmillan, 2016.

Corr, Ph., and Plagnol, A. *Behavioral Economics: The Basics*. Routledge / Taylor & Francis, 2019.

Dishonesty in Behavioral Economics. Academic Press, 2019.

Ghisellini, F., and Chang, B. Y. *Behavioral Economics: Moving Forward*. Springer International, 2018.

Hanocch, Y., Barnes, A.J., and Rice, Th. *Behavioral Economics and Healthy Behaviors: Key Concepts and Current Research*. Taylor and Francis, 2017.

Hayek and Behavioral Economics. Palgrave Macmillan UK, 2013.

Hens, Th., and Rieger, M. O. *Springer Solutions to Financial Economics: Exercises on Classical and Behavioral Finance*. Springer Berlin Heidelberg, 2019.

Ilyashenko, P. "Povedinkovi finansy: istorychni ohliad i osnovni zasady" [Behavioral Finance: A Historical Overview and Basic Principles]. *Visnyk Natsionalnoho Banku Ukrainy*, March (2017): 30-57.

Kvasha, O. V. "Osnovni polozhennia ta hipotezy povedinkovykh finansiv" [Basic Provisions and Hypotheses of Behavioral Finance]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5 (2020): 225-231.

Lee, Li Way. *Behavioral Economics and Bioethics*. Springer International Publishing; Palgrave Pivot, 2018.

Mittelstaedt, M. *Consumer Psychology and Consumer Behavior: Behavioral Economics and Cognitive Biases simplified - Improve your critical thinking*, 2019.

Monahan, K. *How Behavioral Economics Influences Management Decision-Making: A New Paradigm*. Academic Press, 2018.

Moscato, I. *Measuring Utility: From the Marginal Revolution to Behavioral Economics*. Oxford University Press, USA, 2018.

Ogaki, M., and Tanaka, S.C. *Behavioral Economics: Toward a New Economics by Integration with Traditional Economics*. Springer Singapore, 2017.

Palmer, M. *What Your Customer Wants and Can't Tell You: Unlocking Consumer Decisions with the Science of Behavioral Economics*. Mango Media, 2021.

Peng, G. Z. *Toward Behavioral Transaction Cost Economics: Theoretical Extensions and an Application to the Study of MNC Subsidiary Ownership*. Palgrave Macmillan, 2020.

Peredalo, Kh. S., Oherchuk, Yu. V., and Libenko, Yu. S. "Povedinkova ekonomika ta mozhlyvosti zastosuvannia tekhniki yii vplyvu v suchasnykh orhanizatsiakh" [Behavioral Economics and the Possibility of Applying Techniques of Its Influence in Modern Organizations]. *Efektivna ekonomika*. 2019. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7520>

Puaschunder, J. *Behavioral Economics and Finance Leadership: Nudging and Winking to Make Better Choices*. Springer, 2020.

Rizzo, M. J. *Escaping Paternalism: Rationality, Behavioral Economics, and Public Policy*. Cambridge University Press, 2019.

Ruggeri, K. *Psychology and Behavioral Economics: Applications for Public Policy*. Routledge, 2021.

Smith, Dr. G. *Getting Price Right: The Behavioral Economics of Profitable Pricing*. Columbia Business School Publishing, 2021.

Solodukhin, S. V., and Shaitanova, Ye. S. "Suchasni pidkhody do analizu vplyvu povedinkovykh faktoriv v upravlinni ekonomichnyimi ob'ektamy" [Modern Approaches to the Analysis of the Influence of Behavioral Factors in the Management of Economic Objects]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 15 (2017): 129-132.

Sriboonchitta, S., Kreinovich, V., and Yamaka, W. *Behavioral Predictive Modeling in Economics*. Springer International Publishing; Springer, 2021.

Taler, R. *Povedinkova ekonomika. Yak emotsii vplyvaiut na ekonomichni rishennia* [Behavioral Economics. How Emotions Affect Economic Decisions]. Kyiv: Nash Format, 2018.

Taler, R., and Kas, S. *Poshtovkh. Yak dopomohty liudiam zrobyty pravylnyi vybir* [Impetus. How to Help People Make the Right Choice]. Kyiv: Nash Format, 2017.

Telnov, A. S., and Reshmidilova, S. L. "Rozvytok povedinkovoi ekonomiky u pryiniatti ekonomichnykh rishen" [Development of Behavioral Economics in Economic Decision Making]. *Ekonomichni visnyk. Serii: finansy, oblik, opodatкування*, no. 5 (2020): 160-170.

Ushkalyov, V. V., and Martiianova, M. P. "Povedinkovi aspekty upravlinnia rozvytkom personalu pidpriemstva" [Behavioral Aspects of Enterprise Personnel Development Management]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 13 (2016): 387-392.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2021 р.