

**Різак Д. В.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

Економічна теорія, як і будь-яка інша соціальна наука, така як соціологія, психологія чи політологія, аналізує людську поведінку як об'єкт дослідження. Людина завжди була і залишається ключовою фігурою в економічній науці, незалежно від типу економічних відносин, що досліджуються. Щоб врахувати людську поведінку, економісти протягом століть намагалися створити певний формальний опис, що описує основні характеристики та поведінку економічних суб'єктів у процесі взаємодії з іншими економічними суб'єктами.

Поведінкова економічна теорія виникла як альтернатива класичній економічній теорії, яка домінувала до кінця ХХ століття. Класична теорія стверджувала, що суб'єкти економіки в прийнятті фінансових рішень керуються лише своїми індивідуальними інтересами і приймають раціональні рішення. Однак з часом стало очевидним, що на поведінку раціональних суб'єктів впливає багато різних факторів, і вони можуть приймати рішення, які не завжди є раціональними. Класичні фінансові теорії не можуть пояснити всіх випадків не раціонального прийняття фінансових рішень, оскільки реальна поведінка індивідів часто відрізняється від того, що передбачає теорія.

Отже, поведінкова економіка почала аналізувати причини, чому люди приймають нераціональні фінансові рішення, і вплив різних психологічних факторів (емоцій, ментальних моделей, упереджень і т. д.) на цей процес. У 1895 році французький соціолог Г. Лебон описав ознаки нераціональної поведінки індивідів у контексті прийняття рішень. За словами вченого, люди у натовпі піддаються зовнішньому впливу і починають виявляти поведінку, яка суттєво відрізняється від їхньої індивідуальної поведінки [1].

У 1953 році лауреат Нобелівської премії з економіки М. Алле зазначив, що відсутність інформаційно-оцінювальних рамок ускладнює раціональний вибір індивідів, особливо в умовах можливої альтернативи [2]. Основоположник аналізу рішень, переговорів і теорії ігор Г. Райфф в своїй науковій праці «Вибір в умовах невизначеності» зазначав, що при прийнятті значущих рішень, включаючи фінансові, роль відіграє ряд факторів, серед яких можна відзначити і випадковість [3].

Поведінкова модель прийняття фінансових рішень ґрунтується на основних теоріях поведінки, серед яких важливі: «теорія перспективи», «теорія поведінки інвестора», «теорія транзакційного шуму» та «теорія ефективності транзакцій».

«Теорія перспективи» Д. Канемана та А. Тверскі, що виникла як результат переосмислення теорії раціональних очікувань, підкреслює значення «неприйняття втрат» в поведінці людей. Автори цієї теорії, базуючись на результатах емпіричних досліджень, стверджують, що люди завжди сприймають втрати значно сильніше, ніж отриманий прибуток. Цей феномен неприйняття втрат пояснюється рядом поведінкових ефектів, таких як «ефект статус-кво» (збереження стану речей без змін), «ефект одержимості» (надмірна прихильність до власної власності), «ефект страуса» (ігнорування потенційних загроз), «ефект безпеки» (віддача переваги гарантованому, а не найбільш вигідному), «ефект уникнення втрат» (спроба уникнути втрат, навіть за ціною ненадмірного ризикуванню) і «ефект пастки» (продовження інвестування в проект, незважаючи на його несприятливі перспективи, через початкові вкладення) [4].

В основі «теорії поведінки інвестора» лежить «ефект консерватизму», який проявляється в тому, що людина ігнорує нову інформацію, яка суперечить її усталеним уявленням, і реагує з запізненими або обмеженими реакціями навіть на позитивну інформацію.

Отже, для уникнення втрат капіталу домогосподарствам важливо усвідомлювати ці ефекти поведінкової економіки. Аналізуючи ці ефекти, можна визначити, що домогосподарства прагнуть до двох основних цілей: розширення капіталу або зменшення ризику втрати його до мінімуму. Проте ці дві мети часто ведуть до банкрутства, оскільки це основні пастки для втрати коштів. Для збереження капіталу необхідно визначити чіткий рівень втрат, який задовольнить особу для прийняття певного ризику. Встановлення такого фіксованого рівня втрат допоможе зменшити вплив вищезгаданих ефектів на психологічному рівні, що сприятиме збереженню капіталу домогосподарства.

### **Список використаних джерел:**

- 1 Le Bon, G. (1977). *The Crowd* New York: Penguin Books.
- 2 Allais, M. (1953). *Le comportement de l'homme rationel*. *Econometrica*, 21, 503-546.
- 3 Raiffa, H. (1968). *Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty*. Mass: Reading.
- 4 Kahneman, D., Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. *Econometrica*, 47, 263-291.