



**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ,
ОБЛІКУ ТА АУДИТУ**

**КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА
СТРАХУВАННЯ**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
ДЛЯ ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНИХ, СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ
з навчальної дисципліни
«БІХЕВІОРИСТИЧНІ ФІНАНСИ»**

для здобувачів
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр і назва спеціальності)

освітньо-професійної
програми 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр і назва програми)

факультету фінансово-економічного
(назва факультету)

**Київ
2023 рік**

Федина В. В. Методичні рекомендації для виконання практичних, семінарських занять з дисципліни «Біхевіористичні фінанси» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»: методичні рекомендації. Київ: НАСОА, 2023. 65 с.

Рецензенти:

Бондарук Т. Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національної академії статистики, обліку та аудиту;

Онишко С. В., доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансових ринків та технологій Державного податкового університету.

Затверджено на засіданні кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Протокол від «12» вересня 2023 року №2

Схвалено Вченою радою фінансово-економічного факультету НАСОА
Протокол від «22» вересня 2023 року № 2

Викладено методичні рекомендації з підготовки практичних, семінарських занять з дисципліни «Біхевіористичні фінанси» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Методичні рекомендації призначені для використання при підготовці до практичних, семінарських занять здобувачів. Містять теоретичний коментар до вивчення тем навчальної дисципліни, питання для самоконтролю знань; теми семінарських і практичних занять; ситуаційні завдання, задачі, вправи та тести за кожною темою, які розглядаються на семінарських (практичних) заняттях; методи навчання та критерії оцінки стану виконання здобувачами семінарських (практичних) занять з навчальної дисципліни; питання для підсумкового контролю знань; рекомендовану літературу.

©Федина В. В.
Київ: НАСОА, 2023

ЗМІСТ

Передмова	4
Теоретичний коментар до вивчення тем навчальної дисципліни, питання для самоконтролю знань	5
Теми семінарських і практичних занять	44
Ситуаційні завдання, задачі, вправи та тести за кожною темою, які розглядаються на семінарських (практичних) заняттях	46
Методи навчання та критерії оцінки стану виконання здобувачами семінарських (практичних) занять з навчальної дисципліни	58
Питання для підсумкового контролю знань	61
Список рекомендованої літератури	63

ПЕРЕДМОВА

Вивчення дисципліни «Біхевіористичні фінанси» сприяє формуванню у майбутніх фахівців з фінансів, банківської справи та страхування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо процесів прийняття фінансових рішень з урахуванням психологічних і ментальних особливостей учасників фінансових відносин.

При підготовці до практичного, семінарського заняття здобувачі вищої освіти мають самостійно ознайомитись з матеріалом, що було викладено під час лекцій; літературними джерелами (підручники, навчальні посібники, конспекти лекцій, періодичні видання тощо), статистичною інформацією, що подається державними органами та експертними організаціями.

Основна мета проведення практичних, семінарських занять – сприяння поглибленому засвоєнню здобувачами вищої освіти найбільш складних питань навчальної дисципліни «Біхевіористичні фінанси», спонукання здобувачів вищої освіти до колективного творчого обговорення, оволодіння науковими методами аналізу явищ і проблем, активізування до самостійного вивчення наукової та методичної літератури, формування навичок самоосвіти.

Проведення практичних, семінарських занять дозволяє вирішувати такі дидактичні цілі:

- оптимально поєднувати лекційні заняття із систематичною самостійною навчально-пізнавальною діяльністю здобувачів вищої освіти, їх теоретичну підготовку з практичною;
- забезпечувати системне повторення, поглиблення і закріплення знань здобувачів вищої освіти за певною темою;
- розвивати уміння, навички розумової праці, творчого мислення, уміння використовувати теоретичні знання для вирішення практичних завдань;
- формувати уміння і навички здійснення різних видів майбутньої професійної діяльності;
- здійснювати діагностику і контроль знань здобувачів вищої освіти з окремих розділів і тем, формувати уміння і навички виконання різних видів майбутньої професійної діяльності.

В процесі навчання у здобувачів вищої освіти формується системне мислення на основі глибокого розуміння поведінкових ефектів, що виникають у процесі прийняття рішень економічними агентами.

**ТЕОРЕТИЧНИЙ КОМЕНТАР
ДО ВИВЧЕННЯ ТЕМ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ,
ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ЗНАТЬ**

**ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ
БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ**

ТЕМА 1. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо теоретичних основ теорії біхевіористичних фінансів

Ключові слова: поведінка, ірраціональна економічна поведінки людини, біхевіористичні фінанси, поведінкова економіка, ірраціональність, раціональність, економічний агент, новий патерналізм.

Короткий опис теми:

Класична та неокласична теорії ґрунтуються на тому, що всі люди, учасники економічних відносин, раціональні. Тобто всі їхні вчинки, рішення обумовлюються наявністю чи відсутністю вигоди (користі для них). Проте, у повсякденному житті ми не порівнюємо альтернативні варіанти прийняття рішень та не проводимо аналіз можливих вигід-втрат від кожної такої альтернативи. У більшості випадків при прийнятті рішень ми схильні керуватись поточним настроєм та емоціями. Очевидно, *ірраціонального* в нас більше, ніж *раціонального*. На цьому положенні й ґрунтується теорія **біхевіористичних фінансів**. Враховуючи, що теорії біхевіористичних (англ. *behaviorism, behaviourism*, від англ. *behavior* — «поведінка») фінансів у близькому майбутньому проорокують основоположну роль в концептуальному осмисленні суспільно-економічного розвитку, дослідження розвитку її еволюційного контексту видається особливо важливим та складає вагомий науковий інтерес.

Раціональна поведінка може розглядатися:

1. як метод — вчинки, що здійснюються на підставі міркування більше, ніж на підставі звичок, забобонів чи емоцій;
2. як результат — дії, спрямовані на досягнення певної мети.

Ірраціонально – це з філософської точки заперечливо людське начало, на протигагу здоровому функціонуванню розуму в осягненні світу. Воно допускає існування областей світогляду, незрозумілих для розуму, але зовсім допустимих через таких якостей, як інтуїція, почуття, віра. Тому воно характеризує особливий характер дійсності.

Очевидно, що теорія біхевіористичних фінансів змушує подивитись на економічну історію, сучасні економічні тенденції під іншим кутом зору. Звичайно, уявлення про те, що економічні кризи викликані у більшості змінами в нашому мисленні, суперечить загальноприйнятим економічним

теоріям.

Біхевіористичні фінанси – це новий напрям фінансової науки, головне завдання якого пояснити специфічні особливості прийняття фінансових рішень, на основі поєднання теоретичних основ психології, а також економічної і фінансової теорії.

Біхевіористичні фінанси – це напрям, що використовує напрацювання психології для підвищення та удосконалення пояснювальних та прогностичних можливостей фінансової теорії шляхом дослідження впливу ірраціональних факторів на прийняття фінансових рішень індивідами та наслідків цього впливу на фінансові ринки.

В результаті аналізу праць науковців в історичній ретроспективі доцільним виділити три етапи розвитку теорії біхевіористичних фінансів (табл.1). Кожний етап характеризується певним ідейним спрямуванням, різним набором інструментарію для емпіричних досліджень та обґрунтувань, а також відрізняються рівнем практичного застосування та успішністю апробації, орієнтацією на взаємодію з іншими науками (психологією, соціологією, медициною тощо).

Таблиця 1

Етапи ретроспективного розвитку теорії біхевіористичних фінансів

Етап	Характеристика
I зародження	Ідейне зародження. Теоретичне осмислення.
II експериментальний	Теорія перспектив, спростування теорії очікуваної корисності, альтернативна модель раціональності. Проведення експериментальних досліджень для підтвердження теоретичних формулювань.
III сучасність	Поява нейроеконіміки. Активне впровадження результатів досліджень у сферудержавного управління та бізнесу.

З самого початку свого розвитку економічна наука була пов'язана з психологією. Класики економічної науки (Е. Бем-Баверк, Ф. Єджуорт, А. Маршал, К. Менгер, А. Сміт, Дж. Кейнс, І. Фішер) приділяли особливу увагу психологічним характеристикам людської поведінки. Їх роботи містять велику кількість міркувань про те, яким чином населення поводить себе на ринку та оцінює здійснювані ним економічні дії. Ще А. Сміт 1759 р. психологічно обґрунтовував поведінку індивідів за допомогою таких понять, як «справедливість», «честолюбство», «марнославство».

Зародження ж теорії біхевіористичних фінансів відбулось на базі досягнень психології, а саме когнітивної психології. Так, засновником теорії поведінкових фінансів вважають Гербрейта Саймона, американського вченого у сфері психології. Г. Саймон виклав свої ідеї у статті «*Поведінкова модель раціонального вибору*» (1951 р.), за яку у 1978 р. отримав Нобелівську премію. (Це перший вчений – не економіст, який отримав нагороду у сфері економіки).

Таким чином, вчений виходив з обмеженості когнітивних можливостей людини. Розроблена вченим модель процесу прийняття рішень мала назву «обмежена раціональність». Відповідно до моделі пошук та прийняття задовільного рішення (слід звернути увагу, не найкращого, а задовільного (satisficing decision) характеризувався наступною етапністю:

- Всі можливі варіанти порівнюються не між собою, а з певною планкою (певним встановленим людиною рівнем потреб);
- При знаходженні задовольняючого варіанту пошук припиняється;
- Рівень потреб може змінюватись, тобто періодично людиною переглядатись.

Продовжили працювати в даному напрямі Р. Сайерт та Дж. Марч, основним предметом їх досліджень стала фірма. Результати досліджень викладені у праці «Поведінкова теорія фірми» (1963 р.).

Вагомий внесок у розвиток теорії біхевіористичних фінансів зробив Джон Катона (1901–1981 рр.). Слід відмітити, що Джон Катона є основоположником у формуванні окремого та самостійного напрямку в економіці – *психологічна економіка*. Даний напрям базується на зосередженні уваги на впливу подій, що відбуваються в масштабах однієї країни, на довіру, очікування, плани населення та кінцеву поведінку його більшості.

Учений вважав, що те, як люди інтерпретують реальне навколишнє середовище та як формують свої очікування на майбутнє, може суттєво впливати на їх поведінку, а отже провокувати глибокі зміни в макроекономічній ситуації держави. А враховуючи той факт, що люди спроможні вчитися та коригувати свої цілі, їхня поведінка є набагато складнішим явищем, аніж певною реакцією у відповідь на стимули. Таким чином, людська поведінка набуває рис екзогенності, що актуалізує необхідність її наукового дослідження.

II етап розвитку теорії біхевіористичних фінансів пов'язаний з вченими Амосом Тверскі, Даніелем Канеманом, Вероном Смітом. Науковою спільнотою вважається, що фундаментальні ідеї теорії біхевіористичних фінансів та поведінкової економіки в цілому, закладені саме працями А. Тверскі, Д. Канемана. Так, їхня праця «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішення в умовах ризику» (1979 р.) спровокувала кардинальні зміни у сприйнятті раціональності людської поведінки. Вчені так назвали свою теорію, враховуючи той факт, що людина приймає рішення з огляду на власні перспективи, а перспективи завжди пов'язані з невизначеністю.

Ідеї та висновки теорії базуються на результатах проведених вченими експериментів. Так, відповідно до даної теорії:

- 1) люди схильні по-різному реагувати в ситуаціях, залежно від того, втрачають вони чи виграють;
- 2) маючи навіть кращі математичні здібності, люди помилково оцінюють імовірності настання подій, приймаючи до уваги загальноприйняті стереотипи та власні відчуття.

Вернон Сміт проводив свої експериментальні дослідження у дещо іншій площині. Так, вчений прийшов до висновку, що умови досконалої інформації та великого обсягу експериментальної вибірки не гарантують ефективність встановлення конкурентної рівноваги на ринку. Адже, згідно результатів експериментів, при недостатньому обсягу інформації та незначній кількості учасників експерименту, учасники досить швидко встановлювали конкурентну рівновагу гри. Дослідження В. Сміта відкрили нові особливості функціонування ринків, ціноутворення та прийняття рішень економічними агентами.

Особливостями III етапу розвитку теорії біхевіористичних фінансів є підтвердження теоретичних формулювань експериментальними доказами у сфері медицини, що зумовило появу нейроекономіки. Так, на основі томографічних досліджень головного мозку людини було визначено:

1. мозок лобової частини голови відповідає за прийняття раціональних рішень, верхня та задня частина - за звичні, стереотипні рішення (нераціональні);
2. фінансисти, економісти-практики найчастіше приймають рішення нераціональні. Лише у випадку нестандартних ситуацій спостерігається висока мозкова активність у лобовій частині.

Крім цього, сучасний етап розвитку теорії носить більш прикладний характер. Адже, спостерігається активне впровадження результатів досліджень у вирішенні проблематики як на макрорівні, так на мікрорівні. Більше того, соціально-економічна проблематика суспільного життя часто виступає каталізатором до проведення біхевіористичних досліджень за новими напрямками.

1. *Використання напрацювань теорії біхевіористичних фінансів в макроекономіці та в макроекономічній політиці* (наукові праці Джорджа Акерлофа, Роберт Джеймс Шиллер – Нобелівський лауреат, досліджував аномалії на фінансовому ринку).

Дж. Акерлоф і Р. Шиллер запропонували новий варіант устрою економіки, що базується на людській ірраціональності, яка виявляється у:

- довірі (більшість рішень приймаються людьми виходячи із суб'єктивного відчуття їх правильності);
- справедливості (уявлення про правильну власну поведінку та оточуючих; є важливим мотивуючим чинником економічних рішень, від якого залежить утворення цін і заробітних плат);
- зловживанні та несумлінності (корупція, можливі схеми ухиляння від сплати податків, фінансові махінації, які здійснюють прямий вплив на економічну діяльність); – грошовій ілюзії (недооцінка чинників інфляції та дефляції);
- сприйнятливості історій (безпосередній вплив на процес прийняття рішень відомих історій про видатних людей, які створюють національний або світовий сюжет).

2. *«Новий патерналізм»: держава підштовхує громадян приймати раціональні рішення* (Р. Таллер, К. Санстайн, «Nudge», 2008). Виникнення

даного напрямку обумовлюється двома підставами:

1) Люди настільки нераціональні, не бачать свою особисту вигоду, лінять думати й шукати найкращий варіант-раціональне рішення. Тому необхідно щоб, хтось це зробив замість них, таким чином підштовхнув до прийняття раціонального рішення;

2) Емоційним та імпульсивним економічним агентам, що діють в умовах асиметрії інформації, для прийняття рішень необхідний «дороговказ», яким має стати держава.

Емоційним та імпульсивним економічним агентам, що діють в умовах асиметрії інформації, для прийняття рішень необхідний «дороговказ», яким має стати держава.

Питання для самоконтролю знань:

1. Дайте визначення сутності поняття «біхевіористичні фінанси».
2. Які цілі реалізує вивчення біхевіористичних фінансів?
3. Що є метою та завданням біхевіористичних фінансів?
4. Визначте об'єкти і суб'єкти біхевіористичних фінансів.
5. Назвіть основоположників теорії біхевіористичних фінансів
6. Які Ви знаєте етапи розвитку теорії біхевіористичних фінансів?
7. Що Ви розумієте під поняттям «раціональна поведінка»?
8. Що таке ірраціональна поведінка?
9. Охарактеризуйте раціональне та ірраціональне у поведінці економічних агентів.
10. Охарактеризуйте взаємозв'язок біхевіористичних фінансів з іншими науками.

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10]

Допоміжна: [7, 11, 12, 13, 16, 17, 26, 24, 28]

Інформаційні ресурси: [7,9]

ТЕМА 2. МІСЦЕ ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ У РОЗРОБЦІ ПРОГРАМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо місця теорії біхевіористичних фінансів у системі економічних відносин в умовах трансформаційних процесів.

Ключові слова: економічний розвиток, інвестиційні процеси, міжнародні фінансові організації, стимули, поведінкова економічна теорія, поведінкові фактори.

Короткий опис теми:

Успішний розвиток як окремих підприємств, так і економіки загалом можливий лише за умов господарювання, що сприяють інвестиціям, інноваціям і реалізації конкурентних переваг та забезпечують збалансованість інтересів власників бізнесу, трудових колективів і суспільства. На жаль, практика свідчить, що домінуюча сьогодні корпоративна політика і комплекс інституціональних факторів не відповідають зазначеним критеріям. Не в останню чергу це обумовлюється певними прогалинами в теорії формування економічних стимулів.

Нині стимули є однією з ключових економічних категорій, що визначена Національною радою з економічної освіти США. Професор Стівен Левітт навіть висловив думку, що «стимули є наріжним каменем сучасного життя» і що «економіка по суті займається вивченням стимулів».

Термін «стимул» походить від латинського слова «stimulus», що перекладається як «батіг». Так у Стародавньому Римі називали загострений прут або палицю, якими підганяли рогату худобу. У теперішньому розумінні стимул – це спонукання до дії та спонукальна причина поведінки, що може бути внутрішньою і зовнішньою, подразник, який викликає реакцію, а також зацікавленість у чому-небудь.

Існують три основні різновиди стимулів: економічні, соціальні, моральні. При цьому дуже часто одна схема стимулювання може включати в себе всі три різновиди одночасно. Подумайте про антинікотинової кампанії останніх років. Введення так званого "податку на пороки" в розмірі трьох доларів з пачки стало сильним *економічним стимулом* для відмови від покупки сигарет. Заборона куріння в ресторанах і барах є досить значним *соціальним стимулом*. А підрозділу поліції уряд США заявляє, що гроші з продажу сигарет на чорному ринку йдуть терористам, це діє на людей як дуже потужний *моральний стимул*.

Інвестиційний процес – це ряд циклів фінансування різних проектів, які повторюються через певний час. Інвестиційний процес передбачає наявність зв'язку між своїми учасниками і певним середовищем інвестування, в якому здійснюється вся їх діяльність.

Учасниками інвестиційного процесу вважаються всі фізичні і юридичні особи, які беруть безпосередню участь в проекті інвестування: біржа інвестицій; страховики; інвестори; об'єкти інвестування; посередники; постачальники; підрядники; замовники.

Структура інвестиційного процесу складається з п'яти основних етапів:

- 1) Вибір інвестиційної політики;
- 2) Проведення моніторингу на ринку цінних паперів;
- 3) Формування інвестиційного портфеля;
- 4) Робота з портфелем цінних паперів;
- 5) Оцінка ефективності інвестиційної діяльності.

Висока ефективність впливу інвестицій на параметри економічного зростання дає змогу охарактеризувати їх як засіб подолання кризових явищ в економічному житті суспільства.

Інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро - і макрорівнях.

Крім того інвестиції дають змогу впроваджувати науково-технічні досягнення у виробництво і на цій основі забезпечувати зростання ВВП, продуктивності праці, реальних доходів на душу населення, а також вирішувати багато соціальних проблем.

Пожвавлення економічної, у тому числі інвестиційної та інноваційної діяльності, і поліпшення на цій основі соціальних умов можливе тільки шляхом рішучих, комплексних, прозорих і послідовних ринкових реформ, які вивільнять підприємницьку ініціативу, створять конкурентне середовище й нададуть економіці стимули ефективного розвитку.

Управління фінансовими ресурсами корпорації є складовою загального управління. Корпоративні фінанси є підрозділом фінансів, який займається питаннями фінансування, структурування капіталу та прийняття ефективних рішень. Корпоративні фінанси стосуються, насамперед, максимізації вартості акціонерів за рахунок довгострокового та короткострокового фінансового планування та впровадження різних стратегій. Кінцевою метою корпоративних фінансів є максимізація вартості бізнесу шляхом планування та впровадження ресурсів управління, одночасно врівноважуючи ризик та прибутковість.

Трансформації, що відбуваються в сучасному світі, обумовлюють якісні зміни в розумінні динаміки економічних процесів, які часто є нестационарними і, як наслідок, слабо керованими. В таких умовах неокласична економічна теорія, що базується на постулаті про раціональність економічних агентів, не дає коректного пояснення процесам, що відбуваються. Це є справедливим і для корпоративних фінансів, більшість моделей управління якими засновані на припущенні про раціональну поведінку гравців (інвесторів) на ринку. Однак, як показують дослідження провідних вчених, це не є вірним, оскільки невизначеність не тільки майбутнього, а й поточної ситуації змушує економічних агентів приймати рішення під впливом «ірраціональних» факторів (помилкового сприйняття, ілюзій як слідства неповноти інформації, а також емоцій). Це обумовлює необхідність врахування впливу цих факторів в процесі прийняття фінансових рішень в корпораціях, тобто врахування поведінкової складової в управлінні корпоративними фінансами.

Існує два наукових підходи до її розуміння, які ґрунтуються на припущенні того, у кого може виникати «ірраціональна» поведінка. Перший підхід передбачає, що така поведінка виникає у фінансових менеджерів чи підприємців, наслідком чого може бути занадто оптимістичні чи песимістичні оцінки ефективності інвестицій, вартості активів або перспектив їхнього придбання. Як механізм зменшення негативних наслідків

такої поведінки пропонується прийняття рішень, пов'язаних з інвестиціями або придбанням активів, колегіально на раді директорів або акціонерів. Другий підхід засновано на постулаті про нераціональність інвесторів і обмеженому арбітражі: нераціональні інвестори індукують неправильну оцінку претензій і, як наслідок, більш раціональні менеджери стають схильними до арбітражу. Ці підходи передбачають абсолютно різні наслідки для корпоративного управління.

При цьому особливий інтерес викликають причини появи нераціонального поведінки. В літературі описані більше 10 «ефектів», що призводять до нераціональної поведінки, а саме ефекти натовпу (стосовно фінансових ринків – інформаційний каскад), ілюзії контролю, компетентності, консервативності, капкана та ін. Вплив цих ефектів досить докладно описаний в науковій літературі, проте відкритими залишаються питання: як оцінити ступінь «адекватності» сприйняття існуючої інформації і наскільки раціональним є рішення, яке було прийнято інвестором або фінансовим менеджером. Складність вирішення цих питань пов'язана з тим, що у економічних агентів формується ілюзія правильності рішень як своєрідна реакція на існуючу невизначеність і неможливість обробки великого масиву інформації. Наслідком цього є прояв феномена Аллі, що представляє собою порушення принципів теорії корисності.

Також як поведінкову складову корпоративних фінансів слід враховувати і значну суб'єктивність процесу прийняття управлінських рішень в цій сфері.

Поведінкова економічна теорія є продовженням інституціонального аналізу соціально-психологічного напрямку, сформульованого на початку ХХ століття. До того, як поведінкова економіка сформувалась як система поглядів, роль альтернативи неокласичному аналізу відігравали інституціональні теорії. Дослідження сфери соціально-трудова відносин наприкінці ХХ століття все більше переходили на методологічні засади інституціоналізму. Синтез методологічних підходів інституціональної та поведінкової теорій може створити достатньо потужну дослідницьку парадигму в дослідженні суспільних та соціально-трудова відносин.

Загалом, методологічні засади поведінкової економіки та інституціоналізму вже сформували широке аналітичне поле для розвитку досліджень соціально-трудова відносин, поведінкових реакцій суб'єктів цієї сфери життя суспільства.

На національному рівні формуються інституції – законодавчі обмеження, пов'язані з рухом робочої сили. Тут визначаються основні вимоги до режиму і умов праці, враховуються наслідки включення в глобальну світову систему і створюється механізм пом'якшення цих наслідків. До того ж, на макрорівні визначаються параметри державної підтримки розвитку культури, які впливають на загальний рівень якості сучасної робочої сили.

Можливості, які відкриває поведінкова економіка для дослідження соціально-трудова сфери на її трьох рівнях: макро-, мезо-, мікро-, є різними.

Домінує, насамперед, останній – мікрорівень.

Стосовно макрорівня, дослідники-біхевіористи не обмежилися позитивним аналізом, а розробили нормативні рекомендації для держави, корпорацій. Ця нормативна програма отримала назву «нового патерналізму». Програма була подана в книзі Р. Талера і К. Санштейна «Підштовхування: як поліпшити рішення, що стосуються здоров'я, достатку і щастя». Дослідження вчених дозволили, у порівнянні з традиційною неокласичною моделлю, розширити межі втручання держави в економіку в цілому, і в прийнятті рішень кожною людиною.

Концептуальні засади теорій поведінкової економіки суттєво доповнюють дослідницький потенціал класично-неокласичного напрямку та якісно поліпшують інституціональний аналіз. У поєднанні з методами інституціонального аналізу, методи поведінкової економічної теорії розкривають нові, нетипові, ірраціональні характеристики поведінки суб'єктів соціально-трудова відносин. Їх необхідно врахувати як на макрорівні, при вирішенні проблеми державного патерналізму, формуванні відносин «держава-найманий працівник», а також і на мікрорівні – під час аналізу взаємин між працедавцем та найманим працівником.

Питання для самоконтролю знань:

1. Розкрийте сутність стимулювання для забезпечення економічного зростання держави.
2. Назвіть види стимулів в економіці.
3. Сформууйте поняття інвестування.
4. Назвіть та охарактеризуйте види інвестицій.
5. Охарактеризуйте психологічні аспекти фінансової політики підприємства: в ціноутворенні на фінансові активи, в корпоративних фінансах, в деривативах.
6. Охарактеризуйте ефект компромісу в теорії біхевіористичних фінансів.
7. Дайте характеристику «Ефект едаументу».
8. Охарактеризуйте світові моделі та інвестиційну поведінку населення в різних країнах.
9. Розкрити системні помилки в процесі схвалення фінансових рішень економічними агентами

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10]

Допоміжна: [1, 3, 4, 5, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 18, 22, 25, 29, 30]

Інформаційні ресурси: [2, 3, 4, 7, 9]

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 БІХЕВІОРИСТИКА У ПОВЕДІНЦІ ТА ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ ЕКОНОМІЧНИМИ АГЕНТАМИ

ТЕМА 3. ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ: ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ НЕВІРНИХ РІШЕНЬ, АБО СПОТВОРЕНЬ В ПЕРЕДБАЧЕННЯХ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо процесу прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику.

Ключові слова: біхевіористичні фінанси, поведінкова економіка, когнітивна психологія, мислення, раціональність, ірраціональні рішення, евристика, стратегія, евристика доступності, евристика репрезентативності, евристика прив'язки та пристосування.

Короткий опис теми:

Процес прийняття рішень є одним з основних видів діяльності живих істот. І якщо тваринами рухають інстинкти, у випадку з людиною все не так просто. Зокрема цим фактом пояснюється той інтерес з боку соціальних і поведінкових наук, який сьогодні існує по відношенню до даної тематики. Виділенням зерна істини займаються вчені з багатьох сфер – психології, соціології, політології, економічної теорії, маркетингу.

Основну частину помилок люди роблять за певними шаблонами. Такі систематичні помилки, названі спотвореннями, передбачувано виникають в одних і тих же обставинах.

Дослідження в цьому напрямку ще на початку 1970-х рр. зібрали разом двох видатних вчених: Даніеля Канемана і Амоса Тверські. Перший спеціалізувався на експериментальній і соціальній психології, другий був психологом-когнітивістом і економістом, який першим описав когнітивні спотворення. Вони були переконані, що намагатися пояснити поведінку людини з точки зору одного тільки раціоналізму – це неправильно. Так і зародилася мета їхньої спільної роботи: визначити і вивчити основні евристичні риси імовірного мислення.

У 1979 з'явилася знаменита стаття Даніеля Канемана «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику» в співавторстві з професором психології Амосом Тверські. Автори цієї статті, що поклала початок так званої поведінкової економіки (behavioral economics), представили результати величезної кількості дослідів, в ході яких людям пропонувалося здійснювати вибір між різними альтернативами.

Ці експерименти довели, що люди не можуть раціонально оцінювати ні величини очікуваних вигод або втрат, ні їх ймовірності.

По-перше, виявилось, що люди по-різному реагують на еквівалентні (з точки зору співвідношення вигод і втрат) ситуації в залежності від того, втрачають вони або виграють. Це явище називають асиметричною реакцією

на зміну добробуту.

Людина боїться втрати, тобто його відчуття від втрат і придбань несиметричні: ступінь задоволення людини від придбання, наприклад, 100 доларів набагато нижче ступеня розлади від втрати тієї ж суми. Тому люди готові ризикувати, щоб уникнути втрат, але не схильні до ризику, щоб отримати вигоду.

По-друге, експерименти показали, що люди схильні помилятися при оцінці ймовірності: вони недооцінюють ймовірність подій, які, швидше за все, відбудуться, і переоцінюють набагато менш ймовірні події. Вчені виявили цікаву закономірність – навіть студенти-математики, які добре знають теорію ймовірності, в реальних життєвих ситуаціях не використовують свої знання, а виходять зі сформованих у них стереотипів, забобонів і емоцій.

Замість теорій прийняття рішень, що ґрунтуються на теорії ймовірностей, Д.Канеман і А.Тверські запропонували нову теорію – **теорію перспектив** (prospect theory). Відповідно до цієї теорії, нормальна людина не здатна правильно оцінювати майбутні вигоди в абсолютному вираженні, насправді вона оцінює їх у порівнянні з деяким загальноприйнятим стандартом, прагнучи, насамперед, уникнути погіршення свого становища.

Даніел Канеман впродовж кількох десятиліть активно цікавився двома режимами мислення й відповідно **розділив їх на два типи**:

«швидке» (Система 1 – спрацьовує автоматично і дуже швидко, не вимагаючи або майже не вимагаючи зусиль і не даючи відчуття навмисного контролю) і «повільне» (Система 2 – зосереджує увагу на розумовій діяльності, що потребує розумових зусиль, в тому числі для складних обчислень).

Особливості Системи 1:

- Спрацьовує автоматично та миттєво, не вимагаючи прикладення зусиль;
- Відповідає не на задані, а на більш легкі питання;
- Погано розбирається в логіці та в статистиці;
- Може бути запрограмована Системою №2 на мобілізацію уваги для певного пошуку;
- Формує враження, відчуття й схильності. Після обробки Системою №2 вони трансформуються у переконання, позиції та наміри;
- Нівелює неоднозначність і сумніви;
- Реагує на втрати сильніше, ніж на виграші.

Особливості Системи 2:

- Може дотримуватись правил;
- Порівнює об'єкти по різним параметрам та основі порівняння здатна робити вибір;
- Програмує пам'ять на слідування певним інструкціям;
- Обережна та схильна до роздумів;
- Успішне функціонування вимагає витрати розумових зусиль;

- Передбачає більші витрати часу;
- ЛІНЬ.

Евристика – це ментальні стратегії, що використовуються людиною для розв’язання проблем. Такі стратегії називають «емпіричним методом». Вони дозволяють людині швидко ухвалювати рішення, не зволікаючи і не обмірковуючи подальшої схеми дій. 1974 р. Д. Канеман та А. Тверські визначили три основні форми евристики, а саме: евристика *доступності*; евристика *репрезентативності*; евристика *прив’язки та пристосування*.

Евристика доступності

Термін «евристика доступності» був введений в науковий обіг Канеманом та Тверські. Автори описали психологічну особливість – схильність людини судити про ймовірність чого-небудь, спираючись на легкість знаходження прикладів, які підтвердили б або спростували те, про що йде мова. Іншими словами, *евристика доступності* – це побудова судження на основі зіставлення частоти якогось явища з тим, наскільки легко на думку спадають відповідні приклади.

Евристика доступності допомагає людям оцінити ймовірність або допустимість події на основі прикладів, збережених у пам’яті. Цей процес нерідко призводить до упереджень, тому що, замість враховувати повну інформацію для оцінки ймовірності події, людина покладається виключно на спогади.

Евристика репрезентативності

Це властивість людини робити інтуїтивні оцінки на підставі сформованих стереотипів, нехтуючи при цьому іншою важливою інформацією, даних в умові завдання. Люди користуються ще одним ментальним спрощенням, коли намагаються класифікувати щось: вони визначають, наскільки це «щось» відповідає їх уявленням про типовому прикладі.

Евристика репрезентативності — визначення людиною імовірності або результату події на основі відомої попередньої події, з якою можна порівняти нинішню, і припустити подібність імовірності або результату. Найбільшою помилкою евристики репрезентативності є припущення, що одна подібність веде до інших.

Евристика прив’язки та пристосування

Це ментальне спрощення, за допомогою якого люди використовують числа або значення в якості відправної точки, а потім коригують свою відповідь, відштовхуючись від цієї прив’язки. Проблема з ефектом прив’язки і пристосування в тому, що люди часто схильні до впливу абсолютно випадкових значень, які вони використовують для відправних точок. У багатьох інших дослідженнях було виявлено, що абсолютно випадкові точки відліку діють на судження людей.

Питання для самоконтролю знань:

1. У чому полягає сутність процесу прийняття рішень?
2. Визначте об’єкти і суб’єкти управління фінансами.

3. Охарактеризуйте основних суб'єктів управління фінансами.
4. Назвіть працю Д. Канемана та А. Тверські щодо процесу мислення та прийняття рішень.
5. Розкрийте основні положення теорії перспектив.
6. Сутність когнітивних та ситуаційних чинників.
7. Що представляє собою Система 1?
8. Сутність та функціональне призначення Системи 2.
9. Поясніть сутність евристичних стратегій прийняття рішень.
10. Сутність та особливості евристики доступності.
11. Особливості евристики репрезентативності.
12. Значення та особливості евристики прив'язки та пристосування.

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10]

Допоміжна: [11, 12, 13, 16, 17, 20, 27, 28, 31]

ТЕМА 4. ПОВЕДІНКОВІ ЕФЕКТИ ІНДИВІДУУМА В ЕКОНОМІЦІ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо поведінкових ефектів індивідуума в економіці

Ключові слова: поведінковий ефект, ірраціональність, ефект «безкоштовного», ціна володіння, ілюзія контролю, висока вартість володіння, вартість соціальних норм, ефект цінового якоря, ефект очікування.

Короткий опис теми:

Класична економічна теорія присвоює людині основну і єдину рису – раціональність, що означає, що з-поміж певної кількості альтернативних варіантів вони обирають один, найкращий. Однак, що відбувається, коли люди скоюють помилку. Класична економічна теорія говорить, що на нас впливає «непомітна ринкова рука», яка спрямовує нас знову на шлях раціональності. Однак, у повсякденному, простому житті ми більш віддалені від раціональності, ніж це допускає економічна теорія. Більше того, ірраціональна поведінка не є випадковою, і беззмістовною. Наша ірраціональність є систематичною і передбаченою.

Поведінкова економіка вважає, що люди схильні до різних видів відволікаючого впливу з боку їх безпосереднього оточення, недоречним емоціям, недалекоглядності і іншим формам ірраціональності. Які позитивні висновки ми можемо зробити з такого погляду на людину?

По-перше, помилки дають нам можливість щось поліпшити. Якщо ми допускаємо один і той же систематичний прорахунок, то чому б не розвинути

нові стратегії, інструменти і методи, здатні поліпшити процес прийняття нами рішень і зробити наше життя кращим? З точки зору поведінкової економіки - ми вважаємо, що існують способи, що допомагають усім нам приймати більш обґрунтовані рішення і, як наслідок, досягати того, що ми хочемо.

Другий важливий урок полягає в тому, що, хоча ірраціональність і є розповсюдженим явищем, це не означає, що ми безпорадні. Як тільки ми зрозуміємо, де і коли приймаємо хибні рішення, ми станемо більш пильними. Ми зможемо змусити себе думати про те чи інше рішення по-іншому або використовувати спеціальні технології для подолання наших природних недоліків. Точно так же могли б змінити своє бачення бізнесмени і політики. У них з'явилася б можливість задуматися над тим, як змінити свої політичні рішення або продукти.

Відповідно до Великого тлумачного словника **ефект** – це результат, наслідок яких-небудь причин, сил, дій. Відтак, **поведінковий ефект** – це результат, наслідок впливу багатогранного навколишнього світу (все різноманіття ситуацій, що можливі в нашій реальності), що проявляється у поведінці людей, прийнятих ними рішеннях.

Велике різноманіття поведінкових ефектів пояснюється 2 факторами:

- складністю та різноманітністю навколишнього світу (неможливо уявити весь спектр варіацій можливих ситуацій);
- мірою та характером нашого сприйняття.

Враховуючи вище наведені фактори, і той факт, що ми народжені в різні роки дні, місяці, маємо різні імена, характери, що змушує вірити свою індивідуальність. Але при розгляді нас в колективному контексті, виявляється загального в нас більше. Таким чином, все різноманіття поведінкових ефектів є тим, що нас об'єднує.

Для спрощеного вами розуміння та осмислення складної сукупності поведінкових ефектів, їх було систематизовано у три групи. Основним критерієм групування було взято одні з основних функцій індивідуума в економіці, а саме: володіння, порівняння (аналіз) та передбачення (прогноз).

- 1) Поведінкові ефекти групи володіння:
 - Вартість соціальних норм.
 - Вартість безкоштовного.
 - Висока вартість володіння.
- 2) Поведінкові ефекти групи порівняння (аналізу):
 - Відносність та порівняння при прийнятті фінансових рішень.
 - Ефект цінового якоря.
- 3) Поведінкові ефекти групи передбачення (прогнозу):
 - Ефект очікування.
 - Ілюзія контролю.

Вартість соціальних норм.

Ми одночасно живемо в двох світах: в одному з них переважає

громадська думка, а в іншому – **ринкові норми**. Соціальні норми включають в себе дружні послуги, які одні люди надають іншим. *Чи не могли б ви допомогти мені пересунути цю ліжку? Чи не допоможете поміняти колесо?* Соціальні норми є частиною нашої соціальної природи і відображають нашу потребу в суспільстві. Зазвичай вони виглядають теплими і комфортними. При цьому типі відносин не потрібна аналогічна віддача: ви можете допомогти своєму сусідові пересунути ліжку, але це не означає, що він повинен відразу ж після цього піти до вас додому і допомогти вам пересунути ваше. Це те саме що відкриванню дверей для іншого: ви обидва відчуваєте задоволення, а негайне відповідь дія абсолютно не потрібно.

Інший світ, керований *ринковими нормами*, має зовсім інший вигляд. У ньому немає нічого теплового або комфортного. Угоди носять абсолютно конкретний характер: зарплати, ціни, орендні платежі, банківські відсотки, аналізування витрат і вигод. Коли нам вдається розділяти соціальні та ринкові норми, наше життя вибудовується досить добре. У момент зіткнення соціальних і ринкових норм виникає проблема.

Вартість безкоштовного.

Ми відчуваємо приємне відчуття, отримуючи щось **безкоштовно**. Однак насправді нуль грошових одиниць, які ми (не) платимо, означає не тільки ціну. Нуль є **емоційною кнопкою** – джерело ірраціонального збудження.

Що ж такого чарівного є в «нульовій» ціні? Чому безкоштовне робить нас настільки щасливими? По суті, безкоштовне може привести нас до проблеми: речі, які ми ніколи б не стали купувати, стають для нас абсолютно чарівними, як тільки стають **безкоштовними**. Наприклад, ви коли-небудь збирали безкоштовні ручки, олівці, брелки та блокноти на конференціях тільки для того, щоб принести їх додому й викинути? Ви коли-небудь стояли дуже довго і черзі, просто щоб отримати безкоштовну порцію морозива? Або купували два товари, які б ніколи не обрали, просто щоб отримати третій безкоштовно?

В багатьох випадках вибір безкоштовного видається цілком розумним. Якщо ви, наприклад, побачите величезну корзину з шкарпетками для занять спортом, які роздаються безкоштовно, немає нічого поганого в тому, щоб схопити їх стільки, скільки зможете забрати. Проблема виникає тоді, коли нам потрібно обирати між одним та **безкоштовним** предметом. І тут часто **безкоштовно** веде нас до неправильного рішення.

Висока вартість володіння.

Відчуття володіння пронизує наше життя і певним чином впливає на багато речей, які ми робимо. Свого часу Адам Сміт писав: «Кожна людина ... живе обміном або стає певною мірою торговцем, а саме суспільство перетворюється, так би мовити, в торговий союз». Це чудова думка. Багато що в нашій життєвій історії може бути розказано при описі історій, пов'язаних з конкретними об'єктами нашої власності – того, що ми отримуємо і від чого відмовляємося. Наприклад, ми купуємо одяг і продукти харчування, автомобілі та будинки. Але в той же самий час ми продаємо

будинки і автомобілі, а кажучи про кар'єру, ми продаємо наш час.

Оскільки велика частина нашого життя присвячена володінню, було б непогано приймати найкращі рішення щодо цього. Наприклад, корисно було б знати, скільки задоволення принесе нам володіння новим будинком, автомобілем, диваном або костюмом від Армани, – і ми могли б робити більш логічні висновки щодо того, чи варто нам придбати їх. На жаль, це трапляється вкрай рідко. Ми переважно блукаємо у темряві. Чому? Це відбувається через наявність трьох ірраціональних примх (**поведінкових ефектів володіння**) нашої людської природи.

Перша примха-ефект, полягає в тому, що ми закохуємося в те, чим володіємо. Припустимо, ви вирішили продати свій старий мікроавтобус

«Фольксваген». З чого ви починаєте? Ще до того, як ви розміщуєте оголошення про продаж, ви починаєте згадувати поїздки, які здійснювали на ньому. Зрозуміло, ви були набагато молодше; ваші діти ще не були підлітками. Тепло цих спогадів огортає вас і машину. Це стосується не тільки мікроавтобусів «Фольксваген», звичайно, але й усього іншого. І це стається дуже швидко.

Друга примха-ефект полягає в тому, що ми схильні фокусуватися на тому, що можемо втратити, а не на тому, що можемо отримати. Тому коли ми намагаємося оцінити наш улюблений «Фольксваген», ми думаємо більше про те, що ми втратимо (можливість його використання), ніж про те, що отримаємо (гроші для покупки чогось ще). Наше небажання втратити – це сильна емоція й іноді примушує нас ухвалювати ірраціональні рішення.

Третя примха-ефект полягає в тому, що ми думаємо, що інші люди бачать угоду під тим же кутом зору, що й ми самі. Ми чомусь сподіваємося, що покупець нашого «Фольксвагена» матиме ті самі почуття, емоції та спогади. Або ми очікуємо, що покупець нашого будинку також захопитися тим, як сонячне світло проникає через вікна кімнати. На жаль, покупець «Фольксвагена» швидше зауважить дим, який випускається при перемиканні з першої на другу передачу; а покупець вашого будинку помітить цвіль в кутку. Нам непросто усвідомити, що людина з іншого боку, покупець чи продавець, не бачить світу таким, яким бачимо його ми.

Відносність та порівняння при прийнятті фінансових рішень.

Люди рідко роблять свій вибір, керуючись абсолютними категоріями. Всередині нас немає вбудованого інструменту, що вимірює абсолютну цінність тієї чи іншої речі. Ми концентруємося на перевагах одного варіанта над іншим і відповідно до них порівнюємо цінність кожного з варіантів (наприклад, ми не знаємо справжньої цінності шестициліндрового мотора, проте можемо припустити, що він коштує дорожче чотирициліндрового).

1. Більшість людей не знають, що їм потрібно насправді, поки не побачать речі в певному контексті. Ми не знаємо, який велосипед вибрати,

– але лише поки не побачимо чемпіона Tour de France, що крутить педалі певної моделі. Ми не знаємо, які навушники варто придбати, - поки не помітимо, що якісь навушники звучать краще, ніж попередні. Часто ми навіть не знаємо, яким шляхом піти в життя, – але тільки поки не побачимо, що наш

родич або друг робить щось, що, на нашу думку, варто зайнятися і нам самим. Все відносно, і в цьому вся суть.

2. Мислення - складний і не завжди приємний процес. Наш мозок дуже ледачий. Тому ми можемо покладатися, при виборі, на думку маркетингового фахівця, який запропонував би нам вибрати певний варіант, що дозволяє не замислюватися.

Ефект цінового якоря.

Перші ціни є найчастіше довільними, і вони можуть сформуватися внаслідок нашої відповіді на будь-який випадковий питання. Однак як тільки ці ціни встановилися в нашій свідомості, вони починають визначати суму, яку ми готові заплатити не тільки за певний продукт, але і за продукт, схожий з ним (що і робить ці продукти узгодженими).

Кожен день ми піддаємося ціновому бомбардуванню. Ми постійно бачимо ціни, рекомендовані виробниками, - на автомобілі, газонокосарки і кавоварки. Агент з продажу нерухомості ділиться з нами своїми думками щодо цін в тому чи іншому районі. Однак цінники самі по собі не обов'язково є «якорями». Вони стають ними лише тоді, коли ми починаємо міркувати про покупку товару або послуги з даної конкретну ціну. Ось тоді і виникає імпринтинг. З цього моменту ми готові прийняти будь-які діапазони цін, але, подібно до прив'язаного до канату, ми завжди повертаємося до спочатку встановленому «якоря». Таким чином, перший «якір» стане впливати не тільки на рішення, пов'язані безпосередньо з покупкою, але і на багато інших наступні рішення.

Ефект очікування.

Коли ми апріорі вважаємо щось хорошим, то воно зазвичай таким і виявляється, а коли ми нічого доброго не чекаємо, результат буде поганим. Але наскільки сильним є подібний вплив? Чи здатне воно змінити нашу точку зору, або воно модифікує фізіологічну частину нашого досвіду? Іншими словами, чи може отримане задалегідь знання змінити нейтральне ставлення до смаку кави? Якщо ми очікуємо, що щось буде смачним (або несмачним), то чи стане воно таким насправді?

Очевидно, що очікування можуть вплинути практично на будь-який аспект нашого життя.

Очікування, зрозуміло, не обмежуються їжею. Запрошуючи кого-то в кіно, ви можете підвищити задоволення вашого партнера від перегляду фільму, згадавши, що фільм отримав безліч відмінних рецензій. Це також необхідно для створення репутації бренду або продукту. Суть, маркетингу як раз і полягає в наданні інформації, здатної підвищити передбачуване і реальне задоволення. Але чи дійсно надії, створювані маркетингом, змінюють ступінь нашого задоволення?

Очікування також формує стереотипи. По суті, стереотип є спосіб категоризації інформації, спрямований на прогнозування майбутнього досвіду. Мозок не може працювати з нуля в кожній новій ситуації. Його діяльність будується на бачене раніше. З цієї причини стереотипи не є за своєю суттю чимось нехорошим. Вони забезпечують короткий шлях нашим

нескінченим спробам розібратися в складній обстановці.

Ілюзія контролю.

Ілюзія контролю – це тенденція людей вірити, що вони можуть контролювати або, принаймні, впливати на результати подій, на які вони насправді впливати не можуть.

Людина схильна брати на себе значно більший ризик, якщо у неї виникає впевненість у тому, що кінцевий результат залежить саме від її здібностей

«Ілюзія контролю» може вплинути на рішення інвестора брати або не брати участь у тій чи іншій фінансовій операції, а також на обсяг коштів, якими він готовий ризикнути при цьому.

Питання для самоконтролю знань:

1. Дайте визначення поняття «поведінкові ефекти».
2. Які класифікаційні ознаки поведінкових ефектів Ви знаєте?
3. Охарактеризуйте ірраціональність у поведінці індивідуума.
4. Визначте економічну сутність поведінкових ефектів групи володіння.
5. Назвіть поведінкові ефекти групи порівняння.
6. Які Ви знаєте поведінкові ефекти групи передбачення?
7. Розкрийте сутність мультिवаріантності.

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10]

Допоміжна: [13, 14, 16, 17, 23]

Інформаційні ресурси: [3, 9]

ТЕМА 5. БІХЕВІОРИСТИКА У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ: ТЕОРІЯ ПОКОЛІНЬ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо теорії поколінь й ролі біхевіористичного аспекту

Ключові слова: поведінка, покоління, теорія поколінь, покоління G1, мовчазне покоління, покоління Бебі-Бумерів, покоління X, покоління Міленіум або Y, покоління Z.

Короткий опис теми:

Одне з найголовніших питань, яке вирішує *теорія поколінь* – розвиток умінь розмовляти з іншими поколіннями так, щоб вони краще чули і розуміли нас. Наприклад, як краще зрозуміти дітей, які представляють інші покоління, як їм допомогти краще зрозуміти нас як батьків, як краще взаємодіяти нам разом, щоб швидше і ефективніше вирішувати

найрізноманітніші питання.

Перші спроби дослідження власне закономірностей поколінь динаміки в контексті соціально-історичного розвитку мали місце ще в XVIII в. (*Девід Юм* – шотландський філософ-емпірист, історик та економіст, діяч епохи Просвітництва), але основні зусилля по виявленню законів поколінь динаміки і їх зв'язку з розвитком суспільств були зроблені вченими другої половини XIX і початку XX століття - Г.Адамсом, Дж.Дромелем, А.Курно, Ф.Мантре, О.Лоренцем, В.Піндером, Л.фон Ранке, Н. Г. Чернишевським і ін; дослідниками було сформульовано два варіанти закону зміни поколінь (з 15-річною і 30 річної середньої тривалістю поколінь).

Найбільш помітний внесок в соціологічне дослідження регулярної динаміки належить *Карлу Мангейму і Хосе Ортега-і-Гассету*. *К.Мангейм* виконав понятійний аналіз проблеми поколінь і прийшов до висновку про відсутність регулярної динаміки (внаслідок чого відмовився від емпіричного аналізу проблеми), а *Ортега-і-Гассет* провів концептуальний аналіз саме регулярної динаміки, зв'язав її з процесами соціалізації, але не зміг коректно перевірити свої побудови.

Згідно *Х.Ортега-і-Гассету* покоління «являє собою найважливіше історичне поняття і є, так би мовити, тієї траєкторією, по якій рухається історія», він розглядав покоління в якості свого роду стрижня соціально-історичної динаміки людських спільнот.

На початку 90-х років XX століття *Нейл Хоув і Вільям Штраус* - незалежно один від одного вивчали такий соціальний феномен, як конфлікт поколінь. І одночасно прийшли до однакових висновків. Їм здалося дивним, що моделі поведінки людей, що належать до одного покоління, зовсім не схожі на моделі поведінки представників іншого покоління у тому ж віці. Вільям Штраус (William Strauss), Каліфорнія, США Ніл Хоув (Neil Howe), Каліфорнія, США Співпраця Вільяма Штрауса та Ніла Хоува розпочалася з кінця 1980-х років роботою над книгою "Покоління" ("Generations"), яка розглядає історію США як послідовність біографій поколінь, починаючи з 1584 року. Про Теорію Поколінь вперше заговорили в 1991 році, коли їх спільну роботу було опубліковано.

Теорія поколінь — теорія, розроблена Вільямом Штраусом (William Strauss) та Нілом Хоувом (Neil Howe), яка описує цикли поколінь, що повторюються в історії США.

Штраус і Хоув визначають покоління як сукупність усіх людей, народжених в проміжок часу, що становить приблизно 20 років, або одну фазу життя: дитинство, молодість, середній вік і старість. Покоління можна ідентифікувати, якщо воно відповідає **трьом критеріям**.

По-перше, представники одного покоління розділяють одну історичну епоху: вони стикаються з однаковими ключовими історичними подіями і соціальними віяннями, знаходячись на тих же життєвих фазах.

По-друге, вони розділяють певні загальні переконання і моделі поведінки.

По-третє, знаючи про досвід і особливості, які вони розділяють зі

своїми ровесниками, представники одного покоління також розділятимуть і почуття приналежності до цього покоління.

Покоління – це група людей, народжених у певний віковий період, які зазнавали впливу одних і тих же подій у суспільстві, вихованих в рамках певної сімейної моделі (у них схожі поняття про те, що добре і погано, що можна робити і чого не можна). Приблизний часовий проміжок покоління – 20 років. Кожні чотири поколіннячотири покоління послідовно стикуються формують цикл. Тривалість кожного такого циклу становить близько 80 років.

Цінності, які важливі для всіх поколінь: сім'я, любов, професійний та особистий розвиток, здоров'я, матеріальне благополуччя, успіх, свобода.

Основні аспекти сучасної теорії поколінь

- ✓ покоління G1 (1900-1923 р.н.);
- ✓ мовчазне покоління (1923-1943 р.н.);
- ✓ покоління Бебі-Бумерів (1943-1963 р.н.);
- ✓ покоління X (1963-1983 р.н.);
- ✓ покоління Міленіум або Y (1983-2003 р.н.);
- ✓ покоління Z (з 2003 р.н.).

Герої (умовна назва «покоління G1» або «покоління переможців»). народжені в період 1900 по 1923 рр. Їхні цінності формувалися до початку тридцятих років ХХ ст., а це означає, що на них наклали свої відбитки цілих три революції, 1905-го і Лютнева і Жовтнева 1917, Громадянська війна, дві пандемії (холера і «іспанка»), НЕП, перші п'ятирічки, стаханівський рух, колективізація, голодомор, електрифікація. До своєї глибокої старості, незважаючи ні на що, вони майже беззастережно вірять у світле майбутнє і в соціалістичну ідеологію, відрізняючись завидною працьовитістю, оптимізмом і високою відповідальністю. Для «переможців» життя – це безперервна боротьба, поза якою вони себе відчують дискомфортно і невпевнено. Зате воювати вони вміють добре. При цьому вони - невинуваті оптимісти, свято вірять в ідеали світлого майбутнього, в те, що «через чотири роки тут буде місто-сад». «Переможці» – кращий вибір для тих, хто хоче організувати пікет, демонстрацію або хід. Вони готові стояти на смерть не за гроші, а «за правду».

Покоління, що народилося в період з 1923 по 1943 рік («зима»), отримало назву «**мовчазне покоління**». «Мовчазні» – майже повна протилежність народившим їх «переможцям». Виховані в умовах найжорстокіших сталінських репресій, колективізації, індустріалізації, Другої світової війни, післявоєнної розрухи, голоду, вони мовчазні, старанні і надзвичайно терплячі. Повагу до закону у них зведено в фетиш, як і повага до посади і статусу людини. Начальник, з їхньої точки зору, просто не може бути не правий. Повне і беззаперечне підпорядкування стоячим вище по кар'єрних сходах для них - це зовсім не ознака боягузтва чи лицемірства, це непорушна життєва установка. Для нього всяка влада - від Бога. Те, що саме в їх «період росту» були винайдені антибіотики, які дозволили лікувати раніше смертельні захворювання, вселило їм беззастережне повагу до

лікарів.. «Мовчазні» по своїй натурі - споглядачі. Їх погляд більше спрямований у внутрішній світ, світ власних уявлень. Не випадково переважна більшість діячів культури і науки, якими саме в цей, «мовчазний» період.

Покоління бебі-бумерів («весна» 1943-1963 років, «пророки») названо так на честь післявоєнного буму народжуваності. В основі їх характеру лежить психологія переможців. Але їх «переможний» настрій сильно відрізняється від настрою покоління G1 і корінним чином - від настрою

«мовчазних». Вони росли в справжній супердержаві, яку «боявся і поважав весь світ, яка перемогла в найстрашнішій війні, яка підкорила космос». І до всіх цих подій вони причетні особисто. Гагарін летів у космос не один, разом з ним на борту космічного корабля «Восток» летіли всі дівчата і хлопці Радянського Союзу. Жаботинський піднімав штангу на Олімпіаді в Токіо не на самоті - разом з ним її піднімала ціла країна. Для цих людей немає непереборних бар'єрів, кожен бар'єр - це особистий виклик. Вони оптимісти, націлені на постійне подолання труднощів і обов'язкове досягнення результату. «Бумер»-трудоголік, найкращий подарунок для роботодавця. Для досягнення поставленої перед ним мети він не зупиниться ні перед чим. Головне для нього - перемога. При цьому «бумер» воліє працювати в команді, так як саме колектив, виконує у нього роль тієї самої супердержави, в якій він жив в дитинстві і без якої він нічого собою не представляв. Кращий спорт: футбол, хокей, баскетбол. Кращий відпочинок: туризм або дача.

Покоління X («літо», «мандрівники»), («діти з ключем на шиї»), 1963-1983 роки. Фоном для них були «холодна війна» і війна в Афганістані, застій, наркотики, СНІД, тотальний дефіцит, початок перебудови. Бум розлучень, що прокотився в їхній час по країні, зробив X-ів більш гнучкими у стосунках з людьми, а постійна зайнятість батьків- трудоголіків на роботі - більш самостійними. У «бумерів» завдання турботи про підростаюче покоління не було пріоритетним. Навпаки, з їхньої точки зору, чим більше труднощів вставало перед дитиною, тим щасливішим він повинен був бути. X-и в дитинстві могли самостійно бродити по місту, вони самі розігрівали собі обід, з дитинства вміли готувати яєчню. Все це призвело до того, що, подорослішавши, вони перетворилися на людей, для яких головними якостями стали постійна готовність до змін, розрахунок тільки на власні сили, власний досвід. До чужої допомоги X вдається вкрай рідко і неохоче. X

- індивідуаліст, противник усілякого натовпу, тусовок. Навіть вибираючись собі для занять вид спорту, він зупиняє вибір зазвичай на боротьбі і боксі для хлопчиків або на гімнастиці і фігурному катанні для дівчаток. Краща робота для нього та, яка дозволяє проявити закладені в ньому творчі здібності, широту і нестандартність мислення. А найкращий відпочинок - пансіонат, санаторій, пляж. При цьому X-и досить цинічні й прагматичні. Виховані за

«залізною завісою», вони не відчували на собі впливу інших країн, тому поняття «патріотизм» у них ослаблено. Батьківщина для X-а - це його

сім'я, близькі, діти. Ще одна цінність для X-а - час.

Покоління Y, що народилося в період «осені» 1983-2003 років («герої»), зараз лише входить у фазу активного життя. Як і належить, вони дуже схожі на покоління GI. Основні події їх становлення - це розпад СРСР, часті теракти, нові епідемії. І все це на тлі самого бурхливого розвитку нових інформаційних, комунікаційних, цифрових та біотехнологій. Y-ки наївні і схильні до роботи в команді. Вони чудово орієнтуються в комп'ютерних мережах, як наслідок - їм легше спілкуватися з однодумцем, які проживають на іншому краю планети, ніж з сусідом по під'їзду. Поділ на реальне і віртуальне для них взагалі досить умовний, вони прекрасно «живуть» в умовах віртуальної реальності, в блогах і в штучних комп'ютерних світах. Батьки балували їх, всіляко оберігали, відчували від тієї самої самостійності, якою самі користувалися практично необмежено, тому покоління вийшло добре керованим, але разом з тим впевненим у своїй цінності. Для них важлива негайна винагорода за виконану роботу, оскільки в віддалену перспективу вони не вірять. При цьому обов'язок і мораль в їхній системі цінностей займають набагато більше місця, ніж у їхніх попередників. Вони краще за інших розбираються в моді. Мода - це взагалі їх кредо, а мета життя - отримання задоволення в максимальному розмірі. Навіть спортом вони займаються не для того, щоб перемогти або розвинути тіло, а для того, щоб отримати додаткову порцію позитивних емоцій. І найкращим спортивним снарядом для них стає байк, скейт або ролики. Гроші для них – мірило свободи вибору і засіб реалізації бажань.

Покоління Z (з 2003 р.). У покоління Z не було голодного дитинства, воно росте в любові, достатку, турботі батьків. Можна припустити, що це буде покоління зі здоровими цінностями. Так, вони, на відміну від ігреків, що бачили, як їхні батьки з вищою освітою змушені були заради виживання йти торгувати на ринок, розуміють, навіщо вчитися, у них більш спокійне ставлення до грошей. Зети люблять життя, вміють розслаблятися. *Переваги Z:* Час, в який живуть зети, наділив їх рядом позитивних якостей. Це покоління з відкритим мисленням, для яких світ, завдяки ІТ-технологіям, стиснувся до розмірів мікрорайону, і, наприклад, Австралія - уже не інший кінець світу. Вони багато подорожують з батьками, тому більш терпимі до відмінностей між людьми. Порівняння цінностей представників різних поколінь: поведінковий аспект.

GI «Покоління переможців» (1900 – 1923)

Цінності, особливості: працьовитість (при цьому гроші високо не цінують); відповідальність, сімейні традиції; віра в світле майбутнє; відданість ідеології(заради якої ладні йти на жертви); оптимізм, незважаючи на те, що життя сприймають як постійну боротьбу.

Мовчазне покоління (1923 – 1943)

Цінності, особливості: дотримання правил та законів ; повага до статусу та посади (відповідно й до свого керівництва); « тихе» внутрішнє осмислення світу; відданість, терплячість, честь; сім'я – як місце, де тебе ніхто не зрадить.

Бєбі-бумєри (1943 – 1963)

Цінності, особливості: ідеалізм, оптимізм, молодість, здоров'я, робота, залученість, імідж, особиста винагорода і статус, ностальгія, сім'я, орієнтація на команду, праця, грамота, медаль.

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

- Вислухайте до кінця (розмова може бути довгою)
- Буде багато запитань
- Потрібні аргументи, щоб переконати.

Покоління X (1963 – 1983)

Цінності, особливості: самостійність, зміни, вибір, надія на себе, індивідуалізм, виживання, навчання протягом всього життя, прагматизм, рівноправність, свобода, споживання, різкі, люблять командувати, чекають від інших самостійності.

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

- Не перебивайте
- Нейтральна інтонація
- Конкретне запитання – конкретна відповідь
- При розмові з ними заборонено використовувати такі слова як «ні», «неможливо» – завжди пропонувати їм якийсь рішення.

Покоління Y (1983 – 2003)

Цінності, особливості: зміни, оптимізм, жити сьогоднішнім днем, комунікабельність, впевненість в собі, різноманітність, підпорядкування, мораль, негайна винагорода, громадянська свідомість, досягнення, наївність, профі у техніці, креативність, їм важливо бути собою разом із командою («Не важливо, скільки я коштую, важливо – скільки мені потрібно»).

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

- Зрозумійте їх
- Давайте зворотній зв'язок
- Хваліть
- Дозвольте їм швидше рости.

Покоління Z (2003 – 2023)

Цінності, особливості: відданість, дотримання правил, закон і порядок, жертвовність, честь, терпіння, економність, підприємницькі якості, тривалість уваги 8 секунд, самостійні у побуті, люблять готувати, досвідчені споживачі, економічно грамотні, зрілі та здатні до самоконтролю, хочуть отримати освіту та знання, їм не все одно, реалісти, дивляться у майбутнє.

Як з ними спілкуватися представникам інших поколінь:

- Постійно використовуйте зображення для привертання їхньої уваги(саме для них були придумані emoji та стікери)
- Говоріть як із дорослими, навіть на глобальні теми
- Враховуйте, що в них є своя думка і право впливати на сімейні рішення
- Розвивайте в них дух підприємництва
- Залучайте до вирішення соціальних проблем, благодійності
- Заохочуйте в них допитливість

Питання для самоконтролю знань:

1. Дайте визначення поняття «покоління».
2. Яка мета теорії поколінь?
3. Назвіть види поколінь.
4. Особливості покоління GI «Покоління переможців».
5. Особливості мовчазного покоління.
6. Особливості покоління Бебі-Бумерів.
7. Назвіть особливості покоління X.
8. Особливості покоління Міленіумів.
9. Розкрийте особливості покоління Z.
10. Теорія поколінь і управління персоналом організації.

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10]

Допоміжна: [1, 4, 5, 8, 18, 22, 24, 29, 30]

Інформаційні ресурси: [3, 4, 9]

ТЕМА 6. БІХЕВІОРИСТИКА У ПОВЕДІНЦІ НАТОВПУ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо системи знань щодо біхевіористики у поведінці натовпу.

Ключові слова: натовп, ірраціональність натовпу, експресивний натовп, конвенційний натовп, агресивний натовп, поведінковий ефект, інформаційний простір.

Короткий опис теми:

Натовп – це безструктурне скупчення людей, позбавлених ясно усвідомлюваної спільності цілей, але взаємно пов'язаних подібністю емоційного стану і спільним об'єктом уваги.

Сьогодні поняття — натовп трактується досить широко. Часто поведінка натовпу характеризується поняттями колективні безчинства, бунти, повстання, рухи за реформи, революційні виступи. Таке змішування політико-оцінних моментів і специфічних властивостей натовпу ускладнює психологічне його пізнання.

Натовп має такі соціально-психологічні *ознаки та особливості*:

- висока контактність, індивіди перебувають на близькій відстані, внаслідок чого вторгаються в персональні просторові зони;
- підвищена групова навіюваність, знижена ефективність дії механізмівконтрनावіюваності (опору впливу навіювання);
- емоційна збудливість, підвищене хвилювання людей та емоційне сприймання дійсності;

- пригнічене відчуття відповідальності за власні вчинки і дії;
- у натовпі людина здатна на акти насильства, жорстокості, вандалізму, до яких за інших умов не вдалася б;
- зрівняння всіх;
- зведення людей до одного рівня психічних проявів та поведінки, наслідком чого є однорідність натовпу;
- за інтелектом натовп значно нижчий, ніж індивіди, що його утворюють.

У натовпу розвинена здатність до уяви, він дуже сприйнятливий до вражень. Образи, що вражають уяву натовпу, завжди бувають простими і ясними. Натовп мислить образами, і образ, що виник в його уяві, у свою чергу, викликає інші, що не мають ніякого логічного зв'язку з першим. Натовп не виділяє суб'єктивного від об'єктивного, вважає реальними образи, що виникли в думці і мають лише дуже віддалений зв'язок із фактом, що спостерігається. Міркування натовпу ґрунтуються на асоціаціях, але вони пов'язані між собою лише уявною аналогією і послідовністю, натовп здатний сприймати лише спрощені ідеї.

За загальним характером поведінки людей можна виділити такі типи натовпу – пасивний та активний.

Характерною ознакою *пасивного* натовпу є відсутність або приховування емоційного збудження. За таких умов люди слабо пов'язані інформацією між собою, тому не можуть спільно діяти. Вони спокійно чекають чогось і відносно незалежно один від одного пересуваються, наприклад, натовп людей на вокзалі.

Характеризуючи *активний* натовп, відзначимо, що там люди перебувають у стані емоційного збудження, яке породжує психологічну готовність людей діяти спільно. У них формуються подібні соціальні установки на певні форми поведінки. В активному натовпі міцнішають зв'язки між людьми, стає інтенсивнішим обмін інформацією та ін. У стані внутрішньої активності натовп психологічно готовий до спільної дії, але ще не діє; реально діючий виявляє активність внутрішньо і зовнішньо. Для нього властивий рух без чіткої спрямованості, некритичне сприйняття дійсності, високий рівень навіювання.

Загальна риса концепцій полягає в тому, що поведінка натовпу пояснюється лише за допомогою одного **механізму - механізму зараження**. Під **зараженням** розуміється поширення настрою або поведінки одного учасника натовпу на інших. Велика увага цьому механізму приділили не лише Лебон, але і багато інших західних дослідників.

Ф. Олпорт (F. Allport) запропонував ідею «кільцевої реакції», згідно з якою індивід, стимулюючи своєю поведінкою іншу особу в натовпі, бачить або чує реакцію іншого, в результаті сам стимулюється від нього до ще більш високого рівня активності. Таким чином, порушення натовпу безупинно наростає.

До розряду приватних концепцій можна віднести також протилежні за

своїми вихідних позицій **теорії конвергенції** і емерджентних норм.

Якщо теорії зараження будуються на тому, що в натовпі нормальні, звичайні люди піддаються трансформації за єдиним зразком і завдяки цьому забезпечується однорідність натовпу і її поведінки, то теорії конвергенції виходять з протилежного тези, а саме: в натовп збираються люди, які вже мають якісь загальні якості і риси. Наприклад, агресивний натовп збирається з людей, що володіють схильністю до агресивної поведінки, і саме для реалізації цих схильностей вони і збираються в натовп.

Механізм формування і склад натовпу

Основним механізмом розвитку натовпу є масове спілкування, яке психологічно впливає на поведінку і вчинки людей. Цю властивість свідомо використовують організатори політичних акцій, масових гулянь, видовищ. За надзвичайних ситуацій (стихійні лиха, епідемії) масове спілкування розгортається стихійно, мимовільно. Типовими психологічними способами впливу у натовпі є навіювання, зараження, наслідування.

Основні механізми формування натовпу і розвитку його специфічних якостей - циркулярна реакція (наростаюче взаємоспрямоване емоційне зараження), а також чутки.

Визначені також основні етапи формування натовпу:

- утворення ядра натовпу;
- циркулярна реакція;
- процес кружіння;
- поява нового спільного об'єкта уваги;
- активізація індивідів через збудження.

Таким чином, чітко визначається склад натовпу.

Ядро натовпу, або зачинщики, - суб'єкти, завдання яких сформувати натовп і використати його руйнівну енергію у поставлених цілях.

Учасники натовпу - суб'єкти, що приєдналися до нього внаслідок ідентифікації своїх ціннісних орієнтацій з напрямком дій натовпу. Особливу небезпеку несуть агресивні особистості, які приєднуються до натовпу виключно через виникнення нагоди дати розрядку своїм невротичним, нерідко садистським, схильностям.

В середовище учасників натовпу потрапляють і ті, хто *сумлінно помиляються*. Ці суб'єкти приєднуються до натовпу через помилкове сприйняття обстановки.

До натовпу пристають *пересічні громадяни*. Їх приваблює ексцес у якості хвилюючого видовища, яке урізноманітнить їх нудне існування.

У натовпі знаходять собі місце *люди, які схильні до навіювання*, які піддаються загальному заражуючому настрою. Вони без опору віддаються під владу стихійним явищам.

Учасниками натовпу виявляються і просто *допитливі*, які спостерігають зі сторони. Вони не втручаються в хід подій, проте їх присутність збільшує масовість і підсилює вплив стихії натовпу на поведінку його учасників.

Поведінка натовпу визначається наявністю або відсутністю в ньому лідера. Лідери – це особи, хто натовп організує й спонукає до певних дій. Постать лідера вже від початку процесу самоорганізації натовпу може виділятися на загальному фоні – за наявності певних умов, у потрібний ключовий момент він відіграє свою роль. Часто лідер у натовпі може виявитися внаслідок стихійного вибору або у порядку самопризначення.

У літописах та історичних рукописах міститься чимало описів «народних заворушень», проте наукові спроби підійти до проблеми натовпу були зроблені лише в кінці XIX ст. і пов'язуються перш за все з ім'ям французького соціолога Г. Ле Бона (G. Le Bon).

Особливістю теорій, які отримали назву «психологія народів і мас», була загальна їх проблематика: масовидні явища, великі соціальні групи людей, масові рухи, механізми масового впливу. Ці теорії виникли в результаті потреб суспільства у дослідженні масових явищ психіки, що супроводжували бурхливість соціальних відносин того часу. Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є роботи французьких дослідників Густава Ле Бона і Г. Тарда.

Теорія Лебона. Густав Ле Бон у 1896 році запропонував теорію зараження, сутність якої полягає у тому, що у натовпі народжується колективна свідомість, яка підживлюється індивідуальною. Індивідуальність та культурні відмінності з часом зникають, залишається колективний розум:

«Кожна людина у натовпі діє як варвар, опираючись не на розум, а на інстинкти». Для того, щоб ідея дійшла до натовпу, вона повинна бути висловлена максимально доступно і категорично, мати простий характер. У натовпі індивіди втрачають почуття відповідальності й опиняються у полоні ірраціональних почуттів, догматизму, нетерпимості, відчуття всемогутності. Переконавання натовпу, на думку Г. Ле Бона, подібні на релігійні почуття – нетерпимість і фанатизм, поклоніння лідеру як істоті вищого порядку, страх перед приписаною йому магічною силою, неможливість піддавати сумніву його ідеї і бажання поширювати їх.

На цих засадах ґрунтуються міркування автора щодо природи натовпу:

- натовп – не скупчення людей на одному просторі, а специфічна їх сукупність, що має психічну подібність;
- індивід діє свідомо, а маса, натовп – несвідомо, оскільки свідомість є індивідуальна, а несвідоме – колективне;
- натовп – консервативний феномен, результатом його революційних домагань є реставрація того, що він спочатку намагався зруйнувати, адже для тих, хто перебуває у гіпнотичному стані, минуле значущіше, ніж сучасність;
- масам необхідна підтримка вождя, який їх полонить своїм гіпнотичним авторитетом, а не аргументи розуму чи сила;
- пропаганда (або комунікація) має ірраціональну основу;
- у звичайних умовах люди діють внаслідок своїх переконань, наявність критичного розуму, непереконаність використання гіпнотичного пропагандистського навіювання можуть зупинити або не допустити ці дії.

Тому адресована масам пропаганда повинна базуватися на принципах навіювання (використання енергійної, образної мови, алегорій, прості та владні формулювання);

– для ефективного управління масами, натовпами політика повинна спиратися на вищу ідею, яку вселяють у свідомість людей, результатом такого навіювання є перетворення ідей на колективні образи, які їй спрямовуватимуть колективні дії.

У центрі уваги Г. Ле Бона констатація очевидного факту, що поведінка людини на самоті або у звичайних умовах суттєво відрізняється від її поведінки в групі людей, у натовпі, де діють сили гіпнозу й навіювання. Він трактує натовп як групу людей, охоплених спільними настроями, прагненнями й почуттями і виділяє такі характерні риси натовпу:

а) зрівняння всіх – зведення людей до одного рівня психічних проявів та поведінки, наслідком цього є однорідність натовпу, що пояснюється ідеєю колективного несвідомого: у натовпі люди керуються лише несвідомими уявленнями, однаковими для всіх, а уявлення на рівні свідомості, що визначають індивідуальні розбіжності між людьми, продавлюються та зникають; Натовп характеризується цілим рядом тільки йому властивих *психологічних властивостей*:

1. У натовпі люди знаходяться в безпосередній близькості, «пліч-о-пліч», тому його можна назвати безпосередньою контактною групою, це фактична агломерація. Кількісно натовп важко визначити, він може складатися з 10, 20 і більш людей.

2. Відсутність структурної організації і, відповідно, зачатків організованої єдності. Зазвичай натовп - це неорганізована група людей, вона може виникати з організованої групи або покласти начало такій, але як окрема соціальна спільність не існує. Ця обставина робить поведінку натовпу практично непередбачуваною. До натовпу може приєднатися будь-хто, тобто натовп «не має меж».

3. Короткий час його існування. Натовп не є постійною групою, він існує протягом короткого терміну, після чого розпадається.

4. Емоційна взаємопов'язаність учасників. Особи, які створюють натовп, повинні бути об'єднані об'єктом загальної уваги, взаємодіяти один з одним або впливати один на одного, якщо елемент взаємодії відсутній, то особи, що знаходяться в одному місці, утворюють просте скупчення людей, але не натовп.

5. Нездатність до усвідомлення. Людський натовп існує виключно почуттями, логіка часто відсутня. Вступає в дію некерований стадний інстинкт, особливо, коли немає лідера. Загальні риси характеру, керовані несвідомим, об'єднують разом у натовпі.

Соціально-психологічна основа натовпу така, що він набуває здатності робити сильний вплив на душевне життя людини, яка знаходиться в ньому.

б) за інтелектом натовп значно нижчий, ніж індивіди, що його утворюють. Він схильний до швидких переключень уваги, легко та некритично сприймає будь-які чутки, піддається впливу гасел, закликів

лідерів; в) у натовпі людина здатна на акти насильства, жорстокості, вандалізму, до яких за інших умов не вдалася б;

г) висока емоційність та імпульсивність натовпу.

Теорія наслідування Тарда. Габріель Тард в основу своєї концепції поклав розробку механізму наслідування, яким він пояснював людські взаємовідносини. Г. Тард підкреслював, що чим численнішим є натовп, тим нижчим є його рівень раціональності. Критикувати натовп не можна, звертатися до його розуму безглуздо. Великий натовп, з якого б він не складався – з професорів чи з кочегарів, перш за все, втрачає здатність володіти собою, бо він не мислить, а відчуває, а емоції є однаковими і в професорів, і в кочегарів. Натовп перетворює людину в автомат, ослаблюючи або знищуючи її індивідуальність. Теорія наслідування наголошує на швидко і некритично засвоюваних емоціях, тобто на високій навіюваності натовпу. Завдання науки полягає у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існування в якості цілісності, з іншого, розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів.

Психоаналітичні концепції натовпу. Ідеї Лебона про роль ірраціонального, несвідомого в поведінці натовпу привернули особливу увагу **З. Фрейда** і надали на нього значний вплив. Правда, Фрейд вважав, що аналіз Лебоном несвідомого недостатній і має потребу в подальшому розвитку з позицій психоаналітичної теорії, що і було зроблено в книзі «Групова психологія і аналіз его», написаної в 1921 р. Велику роль відіграють тут також концепції нарцисизму і групового нарцисизму.

Біхевіористська концепція натовпу. Свій внесок в теорію натовпу біхевіоризм зробив у вигляді концепції фрустрації – агресивності, розробленої в 30-х роках **Дж. Доллардом** (J. Dollard) і **Н. Міллером** (N. Miller). Основна теза цієї концепції полягає в тому, що фрустрація (неможливість задовольнити якусь потребу або бажання) завжди веде до агресивності. І навпаки, за будь-яким актом агресивності ховається фрустрація. На базі цього положення був розроблений цілий ряд закономірностей, що дозволяють, на думку авторів, прогнозувати ступінь агресивності поведінки людей в різних умовах і спрямованість їх агресивних дій.

Питання для самоконтролю знань:

1. Дайте визначення поняття «натовп».
2. Назвіть особливості натовпу.
3. Натовп з психологічної точки зору.
4. Натовп з політичної точки зору.
5. Співвідношення індивідуального та загального у поведінці натовпу.
6. Психологічний портрет натовпу.
7. Вплив на поведінку натовпу засобів масової інформації.
8. Роль ілюзії контролю.

9. Гендерні особливості у поведінці економічних агентів.
10. Фінансова поведінка натовпу

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [7, 12, 14, 17, 19, 21, 22]

Інформаційні ресурси: [3, 4, 9]

ТЕМА 7. БІХЕВІОРИСТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо біхевіористичних аспектів економічних тенденцій.

Ключові слова: синергія, синергетичний ефект, оптимістичні відхилення, довіра, мультиплікатор довіри, справедливість, зловживання, недобросовісність, грошова ілюзія.

Короткий опис теми:

Щоб зрозуміти, як функціонує економіка і як нею ефективно управляти, слід звернути увагу на *іраціональний початок*, що стоїть за нашими думками і почуттями. Ми ніколи не навчимося розуміти значні економічні події та економічні тенденції, якщо не усвідомимо, що їх причини певним чином знаходяться в наших головах.

Більшість фахівців з економіки і бізнесу явно не схильні надавати значення цьому фактору і тому часто вдаються до неприродних інтерпретацій того, що відбувається. Вони виходять з того, що зміни в почуттях і настрої людей в цілому ні на що не впливають, а в економіці все визначають загадкові технічні фактори або дії уряду. Насправді причини економічних подій всім добре знайомі: їх можна виявити в тому, як ми звикли думати. Події, що відбулися в економіці, інакше як дією *іраціонального початку* не пояснити.

Спочатку в словосполученні *spiritus animalis*, що вживали в класичній і середньовічній латині, слово *animalis* мало значення «животворящий» або «властивий душі», а все поєднання означало духовну енергію і життєву силу. Але в сучасній економічній науці це поняття набуло дещо інший сенс. Воно використовується для позначення всього невпорядкованого і нелогічного в економіці і водночас характеризує те, як ми поведимося в неоднозначних або невизначених умовах: впадаємо в ступор або енергійно долаємо свій страх і нерішучість.

Уявлення про те, що, подібні сьогодні, економічні кризи викликані переважно змінами в нашому мисленні, суперечить загальноприйнятим економічним теоріям. Але що відбувається зараз спад в галузі фінансів і

нерухомості виразно пов'язаний з такими зрушеннями. Він трапився саме через те, що у нас змінилося ставлення до майбутнього, з'явилися нові спокуси, об'єкти заздрості або образи, а також ілюзії - і перш за все уявлення про стан справ в економіці.

Є п'ять проявів ірраціонального початку: довіра, уявлення про справедливість, зловживання і недобросовісність, грошова ілюзія і сприйнятливості до історій.

Довіра є невід'ємною частиною суспільного життя, запорукою стабільного розвитку та необхідною умовою існування суспільства в цілому. У економічному житті суспільства довіра найбільш яскраво проявляється через синергетичний ефект спільності інтересів суб'єктів господарської діяльності. Як показує досвід Японії, де існує високий рівень національної довіри, спостерігається висока консолідація суспільного капіталу, забезпечується мобілізація суспільного ресурсу, що в результаті призводить до економічного процвітання нації.

У сучасному суспільстві довіра є одним з головних ресурсів економічного розвитку та механізмів комунікації. При цьому важливо враховувати, що довіра є важливим чинником ефективного функціонування будь-яких соціально-економічних систем, що визначає актуальність її дослідження та значний інтерес до даного питання в сучасній економічній науці

Довіра — соціологічна та психологічна категорія для позначення відкритих, позитивних взаємовідносин між людьми (сторонами довіри), що відображають впевненість у порядності й доброзичливості іншої сторони, з котрою довіряючий знаходиться в тих чи інших відносинах, що базується на його досвіді.

Довіра є всього лише *передбачення* покладання на якусь дію, яке базується на тому, що знає одна сторона про іншу. Наприклад, тому, що подія відбувається десь далеко і не може бути підтвердженою, або подія відбудеться тільки в майбутньому. З цієї точки зору довіра має певні межі, що базуються на знанні про іншу сторону, якій довіряють. Довіра — це твердження про те, що поки що невідоме, але має якусь вірогідність статися. Повну довіру часто ототожнюють з вірою, бо механізм такої довіри вже не базується на раціональних засадах тобто на досвіді й на передбаченні, та на попередньому знанні однієї сторони другою і включає ірраціональні мотиви взаємовідносин.

Слово **довіра** (*confidence*) походить від латинського слова "*fido*", що означає "я довіряю". Сучасну кризу ототожнюють з втратою кредиту довіри до інститутів влади, а слово кредит походить від латинського "*credo*", що також означає "я вірю". Економісти лише частково усвідомили, що розуміється під вірою і довірою. Вони стверджують, що довіра раціональна, оскільки люди використовують доступну їм інформацію, щоб скласти прогноз, а потім на його основі приймати рішення. Але довірлива людина часто ігнорує частину певної інформації, а керується тільки тим, що вірить в те, що є правдою, а що ні.

Ключовим для економічної теорії Кейнса стало поняття мультиплікатора. Першим його запропонував Річард Кан як свого роду показник зворотного зв'язку, потім Кейнс його підхопив і поставив на перше місце своєї економічної теорії. Через рік після виходу в світ «Загальної теорії» математичну інтерпретацію концепції Кейнса опублікував Джон Хікс, зробивши наголос на фіксований мультиплікатор і його взаємозв'язок з процентними ставками. Версія Хікса незабаром замінила собою оригінал і стала загальноприйнятим втіленням теорії Кейнса. Кейнс був багатослівний, незв'язний, непослідовний, малозрозумілий, але при цьому вельми цікавий і спонукав читача мислити і заперечувати; Хікс же, навпаки, чіткий, лаконічний, послідовний і бездоганно логічний. Хікс не такий знаменитий, як Кейнс, нерідко його вважають просто інтерпретатором геніальних ідей Кейнса. Але в історії науки «кейнсіанську революцію» можна з не меншими підставами вважати «хіксовскою».

Однак Хікс занадто збузив ідеї Кейнса. Замість простого мультиплікатора, на якому будував свою модель Хікс, ми пропонуємо частково родинне поняття, яке назвемо *мультиплікатором довіри*.

Мультиплікатор Кейнса в тому вигляді, в якому його підносили мільйонам студентів протягом декількох поколінь, виглядає наступним чином: будь-яке державне стимулювання, припустимо, програма зі збільшення бюджетних витрат, залишає на руках у населення певну кількість грошей, яке воно згодом витрачає. Початкове державне стимулювання - це перше коло. Кожен долар, витрачений державою, в кінцевому підсумку стає доходом для групи громадян, які частину його витратять. Ця частина називається «граничною схильністю до споживання».

Кейнсіанська теорія мультиплікаторів завоювала велику популярність і серед економетристів, оскільки добре піддавалася математичному моделюванню і чисельній оцінці. Приблизно в той же час, коли вийшли в світ «Загальна теорія» Кейнса і її хіксівська інтерпретація, стала доступна офіційна статистика за національною споживання і доходів, яка дозволила проводити економетричний аналіз. Перші оцінки даних за національною споживання були опубліковані Інститутом Брукінгса у 1934 році. На початку 1940-х Мілтон Гілберт розробив «Рахунок національного доходу і продукту США», надавши йому структуру, сумісну з теорією Кейнса-Хікса.

Ірраціональному початку подібні моделі приділяють мінімальну увагу, та й сам Кейнс ставився до них більш ніж скептично.

Дж. Акерлоф і Р. Шиллер вважають, що поряд зі звичайним кейнсіанським мультиплікатором, в економіці має місце так званий *мультиплікатор довіри*.

Наукові дані вказують на те, що міркування справедливості в підсумку з великою ймовірністю візьмуть гору над раціональними економічними мотивами.

Теорії справедливості

Основа основ економічної науки – теорія обміну: вона описує, хто, з

ким, чим і де обмінюється. Але існує також і соціологічна теорія обміну. Від економічної вона відрізняється головним чином тим, що центральне місце відводить справедливості.

Соціально-психологічна теорія обміну називається теорією рівності. Відповідно до неї, у обох учасників обміну витрати повинні бути еквівалентні винагороді. На перший погляд, це дуже схоже на те, що відбувається на ринку. Наприклад, в супермаркеті ви отримуєте продукти та натомість віддаєте їх грошовий еквівалент. Тому соціологи і кажуть, що їх теорія мотивована економістами.

Між двома цими теоріями існує принципова різниця: економісти і соціологи під витратами учасників обміну мають на увазі різні речі. У останніх в гру вступають в тому числі і суб'єктивні оцінки, наприклад статус персон, які беруть участь в обміні.

Справедливість і економіка

Міркування справедливості – важливий мотиваційний чинник для багатьох економічних рішень, вони пов'язані з тим, як ми розуміємо довіру і наскільки добре вміємо співпрацювати. Сучасні економісти дивляться на справедливість двояко: з одного боку, цьому питанню присвячено досить багато літератури, але, з іншого – при аналізі економічних подій – їй приділяється другорядна роль.

Справедливість допомагає нам в економіці пояснити явище вимушеного безробіття, співвідношення між інфляцією і валовим національним доходом. Справедливість допомагає нам при купівлі бізнесу, під час розподілу компанії та ін. Наприклад, як радять поділити компанію між двома партнерами? Один ділить компанію на дві частини і пропонує другому вибрати одну з них. У результаті мета поділу компанії – не поділити на дві рівні частини, а зробити так, щоб обидва партнери залишилися щасливими і відчували, що операція пройшла справедливо.

Грошова ілюзія виникає, коли ми приймаємо рішення під враженням номінальної суми, а не реальної купівельної спроможності грошей. Коли грошової ілюзії немає, рівень цін і зарплат визначається виключно відносною вартістю або ціною, а не номінальним значенням цих величин.

Оскільки бухгалтерський облік ведеться в номінальних, а не в реальних одиницях, то і рішення, що приймаються на його основі, будуть спиратися на номінальні величини. Це знову нас приводить до поняття грошової ілюзії.

Грошова ілюзія – це ще один інгредієнт, якого бракує в сучасній економіці: грошова ілюзія виникає тоді, коли ми приймаємо рішення під враженням номінальної суми, а не реальної купівельної спроможності грошей. Багато економістів вважають, що грошової ілюзії немає, тобто рівень цін і зарплат визначається відносною вартістю, а не номінальним значенням цих величин.

Зловживання і несумлінність

Щоб зрозуміти, як працює економіка і як в ній проявляється ірраціональне початок, слід звернути увагу на її «погану» сторону, тобто на схильність економічних суб'єктів до антигромадської поведінки і ті збої, які

іноді з нею несподівано відбуваються. Деякі економічні коливання, і це можна простежити, пов'язані з тим, як змінюються масштаби (і допустимість) відкритих зловживань. Більш того, несумлінність, тобто економічна діяльність, формально не виходить за рамки закону, однак вона має погані мотиви, – також в різний час може бути більш-менш поширеною.

Скандали, пов'язані з фінансовими зловживаннями, завжди неймовірно заплутані і водночас дуже прості. Вони пов'язані з порушенням бухгалтерських принципів, що стосуються кількості грошей, які можна взяти на законній підставі. А заплутані тому, що учасники намагаються огорнути порушення цих принципів туманом із величезних складнощів.

Зловживання породжує ще більше зловживання. На розповсюдження зловживань впливає і поява інновацій у фінансовій сфері, і закони, що дозволяють їх застосовувати, хоча суспільство може і не відразу зрозуміти, в чому їх суть. З часом змінюється і культура, заохочуючи або караючи нечесну поведінку. Оскільки такі культурні зміни важко піддаються кількісним вимірам і знаходяться поза галузями економіки, економісти дуже рідко пов'язують з ними коливання в економіці.

Питання для самоконтролю знань:

1. Дайте визначення поняття «ірраціональний початок».
2. Назвіть основні прояви ірраціонального початку.
3. Назвіть підходи до реалізації економічної політики держави.
4. Роль довіри в розвитку економіки країни.
5. Поясніть співвідношення довіри та справедливості в економіці.
6. Способи вимірювання довіри.
7. Грошова ілюзія як відхилення від раціонального.
8. Зловживання і недобросовісність.
9. Сприйнятливість до історій як прояв ірраціонального.
10. Біхевіористичні особливості в кризових ситуаціях

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10]

Допоміжна: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 15, 17, 18, 22, 23, 27, 28]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 9]

ТЕМА 8. ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕОРІЇ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Мета: формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо впливу поведінкової теорії на розвиток фінансових ринків.

Ключові слова: ефективність фінансового ринку, відносна ефективність фінансового ринку, капітал, м'яка і жорстка інформація, інсайдерська інформація, шумова торгівля.

Короткий опис теми:

У широкому сенсі слова під **інформаційною ефективністю ринку** розуміються швидкість і повнота відображення інформації в цінах активів. Іншими словами, теорія ефективного ринку намагається відповісти на питання: яким чином поточна ціна фондового активу відображає інформацію щодо цього активу інформацію і як ця ціна змінюється в часі під впливом нової інформації? Крім того, теорія ефективного ринку пояснює процес отримання та обробки операторами ринку інформації, що відноситься до ходу торгів.

Ю. Фама виокремив *три форми інформаційної ефективності ринку*.

– **слабка форма ефективності (Weak Form Efficiency)** – передбачає, що жоден інвестор не зможе отримати надприбутки, якщо для прийняття своїх рішень він буде використовувати лише історичні дані щодо рівня цін на активи та їх рентабельності. Це пояснюється тим, що ринкова ціна активу автоматично відображає усю релевантну ретроспективну інформацію щодо нього. Відтак, результати технічного аналізу не представляють ніякої цінності у контексті можливості отримати надприбутки;

Якщо ринок перебуває в слабкій формі, учасники ринку не можуть використовувати історичну інформацію для отримання постійних високих доходів на ринку. Вищі доходи можуть отримати лише ті учасники фінансового ринку, які:

- або швидко аналізують суспільно доступну інформацію та діють, використовуючи результати аналізу;
- або володіють особливою інформацією (інсайдерською).

– **помірна (напівсильна) форма ефективності (Semi-Strong Form Efficiency)** – передбачає, що жоден інвестор не зможе отримати надприбутки, якщо його інвестиційні рішення ґрунтуватимуться виключно на історичній та актуальній публічній інформації. Йдеться, зокрема, про інформацію, що міститься у річній звітності емітентів та про традиційні методи її аналізу. Зазначена інформація автоматично знаходить свій вираз у ринкових цінах активів, а отже, не придатна для отримання надприбутків;

Якщо ринок перебуває в такій формі, то ціни повною мірою відображають всю історичну та всю суспільно доступну інформацію. Жоден з учасників ринку не може отримати додаткових доходів, якщо він користується результатами аналізу цієї інформації. Вищі доходи можуть отримати лише особи, які володіють інсайдерською інформацією.

сильна форма ефективності (Strong Form Efficiency) – стан ринку за якого жоден інвестор не зможе отримати надприбутки, незалежно від того, чи публічною інформацією він оперує чи ні. У цьому разі ціна активу (ринковий курс цінних паперів) автоматично реагує на будь-яку інформацію

у тому числі *інсайдерську*. Таким чином, навіть інсайдери, які мають монопольний доступ до інформації не мають можливості отримати надприбутки.

За сильної форми ефективності фінансового ринку в поточних ринкових цінах відображається повністю вся інформація. Вищих доходів не можуть отримати навіть ті особи, які володіють інсайдерською інформацією. Усі учасники ринку, який перебуває в сильній формі ефективності, отримують доходи, що відповідають ризику інвестування коштів у конкретні фінансові інструменти.

Ефективний фінансовий (фондовий) ринок – це такий ринок, на якому люди, що не мають інсайдерської інформації про компанії, не можуть отримати прибуток, відмінну від нормальної, і на якому навіть людям, які мають інсайдерської інформацією, важко отримати цей прибуток, так як ціни на ефективному ринку миттєво реагують на прибуття інформації.

«Миттєво» означає, що ціни реагують на нову інформацію так швидко, як швидко вона приходить на ринок.

Для того щоб *фінансовий ринок був ефективним фінансовим ринком*, необхідно, щоб виконувалися наступні три умови:

1) щоб на ринку були відсутні будь-які транзакційні витрати, пов'язані з проведенням операцій з цінними паперами;

2) щоб вся доступна інформація без витрат була доступна всім операторам ринку;

3) щоб всі оператори були згодні в тому, як поточні ціни відображають поточну інформацію, і однаково прогнозували майбутні ціни кожного цінного паперу.

При виконанні цих трьох умов ціни фінансового ринку повністю відображають всю доступну інформацію, тобто фінансовий ринок інформаційно ефективний.

Очевидно, що на практиці жодна з трьох умов не виконується. На всіх існуючих фінансових ринках ми спостерігаємо транзакційні витрати, отримання інформації завжди пов'язане з витратами, а виконання на практиці умови гомогенності прогнозів цін фондових активів виглядає ще більш проблематичним.

Таким чином, на сьогоднішній день жоден з існуючих фінансових ринків не може бути повністю інформаційно ефективним ринком в тому сенсі, що ціни активів, що обертаються на ньому, не завжди будуть відображати всю інформацію.

Термін шумова торгівля набув широкого поширення у фінансовій літературі після роботи Фішера Блека, опублікованій в 1986 р. Ідея проста: більшість операторів фондового ринку використовує при торгівлі цінними паперами не реальну інформацію, а чутки, свої почуття і емоції, тобто

«Шум». Блек визначив шумову торгівлю наступним чином: **«Шумова торгівля** – це торгівля на шумі, що вживається так, як якщо б цей шум був інформацією. Люди, які торгують на шумі, будуть торгувати навіть тоді, коли об'єктивно вони повинні були б утримуватися від цього. Можливо, вони

вважають, що шум, на основі якого вони торгують, є інформацією. Або, можливо, їм просто подобається торгувати». Перше припущення: чіткий розподіл всіх операторів ринку на два типи: *на раціональних операторів і ірраціональних операторів*. Вплив на попит на цінні папери з боку раціональних інвесторів надають тільки новини фундаментального характеру.

Основна функція раціональних інвесторів (ефективний ринок має на увазі, що переважна більшість операторів раціонально) полягає в наступному. Як тільки поточні ринкові ціни якийсь цінного паперу не співпадають з її істинної, фундаментальної вартістю (в результаті асиметричного розподілу інформації або просто її неправильного використання якоюсь частиною операторів), так відразу ж раціональні інвестори виправляють цю помилку ринку і призводять поточні ціни до їх істинним значенням. Для «виправлення» цих помилок ринку раціональні інвестори проводять арбітражні операції (тому раціональних інвесторів називають арбітражери).

Раціональні інвестори прагнуть використовувати прибуткові можливості, які з'являються в результаті розбіжності поточних і фундаментальних цін цінного паперу. Так як теорія ефективного ринку передбачає, що число арбітражерів досить велике і арбітраж є безризиковою операцією, то ці прибуткові можливості швидко зникають або взагалі не з'являються на ефективному ринку.

Обмеженість арбітражу і ірраціональність частини інвесторів (які впливають на процес ціноутворення на зразок шуму – звідси і назва теорії) призводять до того, що процес вирівнювання цін на фондовому ринку все менше відповідає теорії ефективного ринку.

Багато емпіричні дослідження стверджують, що інвестори на фондовому ринку оверреагують на одні класи інформації та андерреагують на інші. До самого останнього часу не існувало теорії, яка могла б пояснити існування подібних реакцій фондового ринку на прибуття інформації, звести їх в єдину систему і передбачити, коли ми можемо очікувати виникнення оверреакції, а коли – андерреакції. Лише недавно побачила світ робота Даніеля, Хіршляйфера і Сабраманіама, в якій була приведена подібна теорія.

Теорія оверреакції та андерреакції, запропонована цими авторами, ґрунтується на двох припущеннях:

- 1) значна частина інвесторів фондового ринку є надміру самовпевненими в собі інвесторами;
- 2) значна частина інвесторів фондового ринку схильна до ефекту упередженого ставлення до своїх прогнозів.

Надмірна самовпевненість. Оператори фондового ринку переоцінюють свої аналітичні здібності. Через це вони систематично недооцінюють ймовірність помилок, які можуть допустити в прогнозі.

Упереджене ставлення. Впевненість оператора в собі зростає в міру того, як загальнодоступна інформація підтверджує його власні прогнози.

Однак на практиці спостерігається ефект упередженого ставлення до

своїх прогнозах, який полягає в тому, що впевненість в собі оператора далеко не завжди знижується в міру того, як загальнодоступна інформація починає спростовувати його власні розрахунки і прогнози. Емпіричні роботи в області психології стверджують, що люди мають тенденцію до того, щоб відносити на свій рахунок минулі успіхи, а за провали звинувачувати зовнішні фактори (незалежно від того, як була справа в дійсності).

Побудована на цих двох припущеннях теорія стверджує, що фондовий ринок, на якому присутня достатня кількість подібних операторів, буде оверреагировать на прибуття інсайдерської (закритою, службовою) інформації і андерреагировать на прибуття загальнодоступної інформації.

Іншими стратегіями є стратегія зупинки втрат і стратегія страхування портфеля. **Стратегія зупинки втрат** полягає в продажу акцій після настання граничного рівня втрат, без оглядки на подальші перспективи цих акцій. **Стратегія страхування портфеля** полягає в збільшенні кількості акцій в портфелі (для збільшення ризику) в моменти, коли ціни ростуть, і в продажу акцій з портфеля (для зменшення ризику) в моменти, коли ціни падають.

Коли деякі оператори ринку використовують стратегії позитивної реакції - купують, коли ціни ростуть, і продають, коли ціни падають, - для арбітражерів стратегія приведення поточних цін фондових активів до їх фундаментальним значенням вже не є оптимальною. Навпаки, для них тепер оптимальна стратегія - приєднатися до шумових трейдерів.

Теорія *інформаційних каскадів*, розроблена С. Біхчандані, Д. Хіршляйфером та І. Уелчем, є ще однією оригінальною альтернативою процесу ціноутворення на фондових ринках, в основі якої лежить імітаційна поведінка економічних агентів. Дана теорія припускає, що з метою економії витрат і уникнення помилок структура капіталу може формуватися, виходячи не з розрахунків оптимальної структури або залежно від доступних в різні періоди життя компанії джерел фінансування, а шляхом запозичення досвіду інших компаній, що мають успішних, авторитетних менеджерів, а також з використанням найбільш популярних методів управління структурою капіталу.

Інформаційний каскад – це ситуація, коли індивідуум спостерігає дії великої кількості інших людей і бачить, що всі ці люди зробили однаковий вибір. Після цього він робить дію, яке в точності імітує рішення його попередників. Проблема полягає в тому, що він буде готовий прийняти рішення, аналогічне рішенням його попередників, навіть не дивлячись на те, що доступна йому приватна інформація рекомендує утриматися від цього.

Питання для самоконтролю знань:

1. Дайте визначення поняття «ефективний фінансовий ринок».
2. Назвіть суб'єктів фінансового ринку та умови ефективності фінансового ринку.
3. Сутність інсайдерської інформації.
4. Розкрийте основні функції раціональних операторів.
5. Функції шумових трейдерів.

6. Стратегія страхування портфеля.
7. Теорія інформаційних каскадів.
8. Основні шляхи удосконалення інформаційної ефективності у розвитку економіки.

Рекомендована література:

Базова: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]

Допоміжна: [3, 5, 7, 9, 11, 21, 25, 31]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 9]

ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ І ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ТЕМА 1. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ

1. Зміст і значення біхевіористичних фінансів.
2. Значимість теорії біхевіористичних фінансів для професійної підготовки фінансиста.
3. Ретроспективний аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів.
4. Основоположники теорії біхевіористичних фінансів.
5. Співвідношення раціонального та ірраціонального у поведінці економічних агентів.
6. Чинники, які визначають ірраціональну поведінку економічних агентів у сучасному суспільстві.

ТЕМА 2. МІСЦЕ ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ У РОЗРОБЦІ ПРОГРАМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1. Теоретико-методологічні основи стимулювання у системі економічних відносин.
2. Фактори економічного зростання та роль біхевіористичних фінансів у його досягненні на сучасному етапі.
3. Моделі вибору інвесторів в умовах невизначеності ринку. Проспектна теорія (теорія вибору).
4. Біхевіористичні фінанси та їх значення у підвищенні капіталізації компанії.
5. Поведінкові помилки підприємств-інвесторів: активна торгівля; ефект планування; зосередження уваги на минулих результатах і ігнорування зборів; знайомство з переміщенням; паніка; наївна диверсифікація; неадекватна диверсифікація.

ТЕМА 3. ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ: ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ НЕВІРНИХ РІШЕНЬ, АБО СПОТВОРЕНЬ В ПЕРЕДБАЧЕННЯХ

1. Науковці, що досліджували процес прийняття рішень.
2. Процес мислення та прийняття рішень у дослідженнях Д. Канемана та А. Тверскі.
3. Особливості та функціональне призначення Системи 1.
4. Особливості та функціональне призначення Системи 2.
5. Сутність та особливості евристики доступності.
6. Сутність та особливості евристики репрезентативності.
7. Сутність та особливості евристики прив'язки та пристосування.

ТЕМА 4. ПОВЕДІНКОВІ ЕФЕКТИ ІНДИВІДУУМА В ЕКОНОМІЦІ

1. Суть поведінкових ефектів економічних агентів
2. Значення та основні риси поведінкових ефектів групи володіння:
 - вартість безкоштовного;

- вартість соціальних норм;
 - висока вартість володіння.
3. Особливості прояву поведінкових ефектів групи порівняння:
 - відносність та порівняння при прийнятті фінансових рішень;
 - ефект цінового якоря.
 4. Властивості та дія поведінкових ефектів групи передбачення:
 - ефект очікування;
 - ілюзія контролю.
 5. Мультиваріантність як необхідність для економічного агента.

ТЕМА 5. БІХЕВІОРИСТИКА У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ: ТЕОРІЯ ПОКОЛІНЬ

1. Теорія поколінь та її розвиток.
2. Характеристика покоління G1 «Покоління переможців».
3. Особливості мовчазного покоління.
4. Покоління Бебі-Бумерів: загальна характеристика.
5. Характеристика покоління X.
6. Особливості покоління Міленіум або Y.
7. Розвиток покоління Z та їх особливості.

ТЕМА 6. БІХЕВІОРИСТИКА У ПОВЕДІНЦІ НАТОВПУ

1. Поведінка і психологія натовпу.
2. Індивідуум та натовп.
3. Поведінкові характеристики натовпу: приклади з історії.
4. Вплив на поведінку натовпу засобів масової інформації.
5. Основи фінансової поведінки індивідуума у натовпі.

ТЕМА 7. БІХЕВІОРИСТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

1. Поведінкові передумови економічних тенденцій.
2. Роль довіри в економіці. Мультиплікатор довіри.
3. Справедливість у розвитку економіки.
4. Сприйнятливість до історій як відхилення від раціональності у прийнятті економічних рішень.
5. Поведінкові аспекти фінансово-економічних криз

ТЕМА 8. ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕОРІЇ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

1. Особливості ціноутворення на фінансовому ринку.
2. Підходи до розуміння сутності ефективного фінансового ринку.
3. Умови ефективності фінансового ринку.
4. Форми та механізми ефективності фінансового ринку.
5. Модель інформаційної структури фінансового ринку та способи зниження її невизначеності.

СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ, ЗАДАЧІ, ВПРАВИ ТА ТЕСТИ ЗА КОЖНОЮ ТЕМОЮ, ЯКІ РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ НА СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТТЯХ

Загальні рекомендації

Вирішення ситуаційних завдань є сполучною ланкою між лекційними заняттями та самостійною роботою і мають на меті поглиблене засвоєння теоретичних понять і термінів з дисципліни та набуття практичних навиків.

В процесі вирішення ситуаційних завдань з'ясовується ступінь засвоєння понятійно-термінологічного апарату та основних положень предмету, вміння розкривати конкретну тему, аналізувати і узагальнювати ключові питання курсу, розв'язувати конкретні ситуаційні завдання.

Одним з важливих завдань проведення практичних занять є отримання здобувачами навиків публічних виступів і дискусій, а також аналітичного та обґрунтованого підходу до розв'язання складних питань та відпрацювання можливих рішень у майбутній професійній діяльності.

Вирішення ситуаційних завдань - це форма аудиторної роботи, яка передбачає:

- розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком контрольних питань за відповідними темами лекційних занять;
- розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами занять;
- проведення семінарів з публічними виступами та доповідями по рефератах, підготовлених здобувачами самостійно за рекомендованою тематикою;
- розв'язання тестів відповідно до тематики практичного завдання;

Цей вид роботи присвячується розкриттю сутності об'єкта дослідження, характеристиці основ організації управління ним. Він виконується переважно на основі критичної оцінки й аналізу досліджуваної проблеми, а також з урахуванням положень законодавства.

Викладаючи текст, здобувач має проявити вміння систематизувати першоджерела, проводити порівняння, узагальнення, логічно викладати результати своїх досліджень.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ

ТЕМА 1. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Роль біхевіористичних фінансів у сучасному світі.
2. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів

Завдання 2. Вирішення тестових завдань:

1. *Зародження ідеї біхевіористичних фінансів спостерігається в основній праці Дж. М. Кейнса:*

- а) «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей»;
- б) «Економічні наслідки Версальського мирного договору»; в) «Трактат про грошову реформу»;
- г) «Трактат про гроші».

2. *Яким чином характеризують другий етап ретроспективного розвитку теорії біхевіористичних фінансів?*

- а) поява нейроекономіки;
- б) активне впровадження результатів досліджень у сферу державного управління та бізнесу;
- в) теорія перспектив, спростування теорії очікуваної корисності, альтернативна модель раціональності. Проведення експериментальних досліджень для підтвердження теоретичних формулювань;
- г) ідейне зародження та теоретичне осмислення.

3. *Засновником теорії біхевіористичних фінансів вважають:*

- а) Г. Саймона;
- б) А. Сміта;
- в) Д. Рікардо;
- г) К. Санстайна.

4. *Значний внесок у розвиток патерналіського напрямку зробили:*

- а) Р. Талер та К. Санстайн;
- б) Г. Саймон та Густав Ле Бон;
- в) А. Сміт та Д. Рікардо;
- г) Р. Сайєрт та Дж. Марч.

5. II етап розвитку теорії біхевіористичних фінансів пов'язаний з:

- а) А. Тверскі, Д. Канеманом, В. Смітом;
- б) Г. Саймоном, В. Смітом;
- в) Р. Талером; А. Смітом;
- г) Д. Рікардо, В. Смітом.

6. Особливостями III етапу розвитку теорії біхевіористичних фінансів є:

- а) підтвердження теоретичних формулювань експериментальними доказами у сфері медицини, що зумовило появу нейроекономіки;
- б) аналіз прийняття рішення в умовах ризику спровокувала кардинальні зміни у сприйнятті раціональності людської поведінки;
- в) рівень потреб може змінюватись, тобто людиною переглядатись;
- г) даний напрям базується на зосередженні уваги на впливу подій, що відбуваються в масштабах однієї країни, на довіру, очікування, плани населення та кінцеву поведінку його більшості.

7. У якій праці А. Сміт відмітив, що люди надзвичайно люблять схвалення своїх вчинків оточуючими та прагнуть до суспільного визнання в цілому?

- а) «Система подвійного вкладення»;
- б) «Теорія моральних почуттів»;
- в) «Дослідження про природу і причини багатства народів»; г) «Теорія рівноваги на ринку».

8. Яким вченим розроблена модель процесу прийняття рішень, яка мала назву «обмежена раціональність»?

- а) Г. Саймон;
- б) Р. Талер;
- в) А. Сміт;
- г) Д. Рікардо.

9. Відповідно до «обмеженої раціональності» пошук та прийняття задовільного рішення характеризувався етапністю:

- а) всі можливі варіанти порівнюються не між собою, а з певною планкою;
- б) при знаходженні задовольняючого варіанту пошук припиняється;
- в) рівень потреб може змінюватись, тобто людиною переглядатись;
- г) всі відповіді вірні.

10. Які переваги є у моделі «обмежена раціональність»?

- а) спрощує процес прийняття рішень у складних ситуаціях;
- б) потрібно значно менше часу для задовільного рішення;
- в) є стійкою, адже при зміні однієї з умов не потрібно знову витратити

зусилля та час для пошуку нового задовільного рішення, що є очевидним при розв'язку задач на максимізацію;

г) всі відповіді вірні.

ТЕМА 2. МІСЦЕ ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ У РОЗРОБЦІ ПРОГРАМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Теоретичні основи економічного зростання.
2. Фактори економічного зростання.
3. Роль інвестицій у розвитку економіки.
4. Значення поведінкових ефектів для забезпечення економічного росту.
5. Поведінкові аспекти управління фінансовими ресурсами корпорацій
6. Системні помилки в процесі схвалення фінансових рішень економічними агентами.

Завдання 2. Надати письмову відповідь на наступні питання:

1. Сутність стимулів та їх значення в забезпеченні економічного розвитку.
2. Інвестування у програмі економічного відновлення.
3. Фінансове забезпечення розвитку освіти.
4. Демографічна політика: контроль за чисельністю населення.
5. Проведення боргової політики: видача позик.
6. Списання боргів.

Здобувачі обирають тему за бажанням із запропонованих, висвітлюють власне бачення за обраною темою.

Вимоги до відповіді: обсяг – 3-5 сторінок, редактор MS Word; аркуш формату – А4, поля – 2 см з усіх боків, шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см. Обов'язковим є наявність посилань на використані літературні джерела. Оформлення використаних літературних джерел за ДСТУ 8302:2015.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. БІХЕВІОРИСТИКА У ПОВЕДІНЦІ ТА ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ ЕКОНОМІЧНИМИ АГЕНТАМИ

ТЕМА 3. ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ: ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ НЕВІРНИХ РІШЕНЬ, АБО СПОТВОРЕНЬ В ПЕРЕДБАЧЕННЯХ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Процес прийняття рішень у дослідженнях зарубіжних учених.
2. Особливості та функціональне призначення Системи 1 та Системи 2.
3. Евристичні стратегії прийняття рішень та їх значення.

Завдання 2. Публічні виступи та доповіді з презентаціями, підготовлені здобувачами самостійно за темами (на вибір):

1. Життєвий та науковий шлях Даніеля Канемана.
2. Життєвий та науковий шлях Амоса Тверські у теорію біхевіоризму.
3. Теорія перспектив Д.Канемана та А.Тверські
4. Поняття та феномени Д.Канемана
5. Спотворення та евристика в пізнанні людини А.Тверські

Здобувачі обирають тему за бажанням із запропонованих, висвітлюють власне бачення за обраною темою.

Вимоги до відповіді: обсяг – 3-5 сторінок, редактор MS Word; аркуш формату – А4, поля – 2 см з усіх боків, шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см. Обов'язковим є наявність посилань на використані літературні джерела. Оформлення використаних літературних джерел за ДСТУ 8302:2015.

ТЕМА 4. ПОВЕДІНКОВІ ЕФЕКТИ ІНДИВІДУУМА В ЕКОНОМІЦІ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Роль стереотипів у житті людини і суспільства.
2. Феномен безкоштовного продукту.
3. Особливості прояву поведінкового ефекту «вартість соціальних норм».

4. Особливості прояву поведінкового ефекту «висока вартість володіння».

5. Суть та особливості прояву ефекту очікувань.

У ході обговорення тем здобувачам необхідно навести приклади із власного досвіду до основних форм евристики (доступності, репрезентативності, прив'язки та пристосування) та підібрати приклади до групи поведінкових ефектів:

Завдання 2. Вирішення тестових завдань:

1. Приклад використання «непотрібних цін» описав у своїй книзі «Передбачувана ірраціональність» професор психології і поведінкової економіки:

- а) А.Тверські;
- б) Д.Канеман;
- в) Ден Аріелі;
- г) Дж. Кейнс.

2. Людина виставила на продаж велосипед, на якому вона об'їздила значну частину країни, проте ніхто не погоджується його купувати за встановлену високу ціну. Це може бути пояснено поведінковим ефектом:

- а) вартістю соціальних норм;
- б) вартістю безкоштовного;
- в) високою вартістю володіння;
- г) ефектом цінового якоря.

3. Якщо індивідууму для вибору надаються варіанти А, В та –В. Який варіант обере індивідуум, і як називається даний ефект:

- а) А, ефект очікування;
- б) А, ефект порівняння;
- в) В, ефект очікування;
- г) В, ефект порівняння.

4. Психологічний феномен, що полягає в тому, що людина більше цінує ті речі, якими вже володіє, а не ті, якими може оволодіти – це:

- а) ефект порівняння;
- б) ефект передбачення;
- в) ефект володіння;
- г) ефект очікування.

5. Людина завжди купувала зубну пасту однієї торгівельної марки, проте в будучи в магазині, вона побачила іншу зубну пасту при придбанні якої дається зубна щітка у подарунок. Людина обирає придбати зубну пасту з зубною щіткою в подарунок. Це може бути пояснено поведінковим ефектом:

- а) вартістю соціальних норм;

- б) вартістю безкоштовного;
- в) високою вартістю володіння;
- г) ефектом цінового якоря.

6. Наявність чого пояснює більше бажання у індивідуума допомагати, надавати певні послуги безкоштовно, ніж за оплату:

- а) певної вигоди;
- б) соціальних норм;
- в) оптимістичного відхилення;
- г) ринкових норм.

7. Особливості поведінкового ефекту високої вартості володіння:

- а) чим більше роботи, зусиль ми вкладаємо в щось, тим відчуваємо більший ступінь приналежності цього об'єкта;
- б) цінність володіння обернено пропорційна легкості з якою отримали об'єкт;
- в) можемо відчувати почуття володіння раніше ніж фактично об'єкт починає нам належати;
- г) всі відповіді вірні.

8. Коли люди, які переїжджають з порівняно недорогих місць в місто з порівняно високими цінами, то в більшості випадків вони не схильні збільшувати суму своїх витрат на проживання в новому місці. Це прояв:

- а) ефекту цінового якоря;
- б) ефекту генерації;
- в) ефекту ринкових норм;
- г) ефекту очікування.

9. Соціальні норми перетворюються у ринкові при:

- а) якщо послуга була надана неякісно або у неповній мірі;
- б) згадуванні грошової вартості послуги, що надається;
- в) соціальні норми не можуть перетворюватись у ринкові;
- г) вірної відповіді немає.

10. Людині потрібен олівець. В магазині вона бачить олівці двох видів: з ластиком та без нього. Людина обирає з ластиком. Це поведінковий ефект:

- а) вартістю соціальних норм;
- б) вартістю безкоштовного;
- в) ефектом очікування;
- г) принципом відносності.

ТЕМА 5. БІХЕВІОРИСТИКА У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ: ТЕОРІЯ ПОКОЛІНЬ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Споживчі вподобання різних поколінь.
2. Професійна сфера різних поколінь.

Завдання 2. Серед свої знайомих, друзів чи рідних виберіть особу (із зазначенням дати народження) і охарактеризуйте її як представника одного із поколінь. Які спільні риси із характеристиками, наданими вченими даному поколінню, має вибрана Вами людина?

Вимоги до відповіді: обсяг – 1-2 сторінки, редактор MS Word; аркуш формату – А4, поля – 2 см з усіх боків, шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см.

ТЕМА 6. БІХЕВІОРИСТИКА У ПОВЕДІНЦІ НАТОВПУ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Натовп як соціально-психологічний феномен.
2. Найбільш поширені помилки і божевілля натовпу.

Завдання 2. Вирішення тестових завдань:

1. Безструктурне скупчення людей, позбавлених ясно усвідомлюваної спільності цілей, але пов'язаних між собою подібністю емоційного стану й загальним об'єктом уваги – це...

- а) натовп;
- б) повстання;
- в) рух;
- г) вірної відповіді немає.

2. Першими дослідниками натовпу як феномену є:

- а) Ч.Дарвін, Ж. Ламарк;
- б) З.Фрейд, Г. Лебон;
- в) С. Московічі;
- г) Дж.Кейнс, А. Сміт.

3. Які фактори впливають на поведінку натовпу?

- а) забобони, ілюзія, упередження;
- б) ілюзія, упередження;
- в) забобони;
- г) вірної відповіді немає.

4. Скупчення неорганізованих людей, стурбованих чинником зовнішньої провокації – це:

- а) суспільство;
- б) громада;
- в) натовп;
- г) вірної відповіді немає.

5. Його дії часто спричинені ненавистю до когось, необхідністю рятуватися від небезпеки, прагненням оволодіти якимись цінностями або станом екстазу – це натовп:

- а) випадковий;
- б) конвенційний;
- в) активний;
- г) діючий.

6. Який натовп складається з людей, що поєднані спільними інтересами та дотримуються низки правил:

- а) випадковий натовп;
- б) експресивний натовп;
- в) конвенційний натовп;
- г) здирницький натовп.

7. Г. Лебон вважав, що за інтелектом натовп:

- а) значно нижчий, ніж індивіди, що його утворюють;
- б) значно вищий, ніж індивіди, що його утворюють;
- в) не відрізняється від індивідів, що його утворюють;
- г) у натовпу немає інтелекту.

8. Сукупність людей, що відкрито виражають свої емоції: радість, горе, гнів, заперечення – це:

- а) випадковий натовп;
- б) експресивний натовп;
- в) конвенційний натовп;
- г) здирницький натовп.

9. Особливість натовпу, на думку дослідників, полягає в тому, що, збираючи в себе різнорідні та випадкові елементи, він завжди діє як:

- а) психічна цілісність;
- б) стадо;

- в) інтелектуальна група людей;
- г) вірної відповіді немає.

10. Виберіть правильне твердження конвенційного натовпу:

- а) його виникнення пов'язане з інтересом до певної події;
- б) основою його формування поведінки є визнання реальних чи уявних правил і норм;
- в) він може бути агресивним, панічним, корисливим, несамовитим;
- г) його дії часто спричинені ненавистю до когось.

ТЕМА 7. БІХЕВІОРИСТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Поведінкові аспекти економічних тенденцій.
2. Прояви ірраціонального початку

Завдання 2. Публічні виступи та доповіді з презентаціями, підготовлені здобувачами самостійно за темами:

1. Роль ірраціонального початку в умовах глобалізації.
2. Грошова ілюзія: міфи і реальність.
3. Наявність фінансових зловживань і недобросовісності в сучасному економічному середовищі.

Здобувачі обирають тему за бажанням із запропонованих, висвітлюють власне бачення за обраною темою.

Вимоги до відповіді: обсяг – 3-5 сторінок, редактор MS Word; аркуш формату – А4, поля – 2 см з усіх боків, шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см. Обов'язковим є наявність посилань на використані літературні джерела. Оформлення використаних літературних джерел за ДСТУ 8302:2015.

ТЕМА 8. ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕОРІЇ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Завдання 1. Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Теорія ефективності операцій трейдера. Кореляційний зв'язок між

психологічними якостями трейдера і успішністю його професійної діяльності.

2. Теорія впливу психологічних якостей трейдера на ефективність здійснюваних ним операцій на фінансовому ринку.

3. Підходи до розуміння сутності ефективного фінансового ринку.

4. Умови ефективності фінансового ринку.

5. Форми та механізми ефективності фінансового ринку.

Завдання 2. Вирішення тестових завдань:

1. *Ірраціональні оператори як учасники шумової торгівлі:*

а) крім фундаментальної інформації використовують псевдо-сигнали

б) надмірно самовпевнені

в) слідуєть трендам

г) всі відповіді вірні

2. *При напівсильній формі фінансового ринку вищі доходи можуть отримати лише особи, які володіють:*

а) історичною інформацією

б) суспільно доступною інформацією

в) інсайдерською інформацією

г) будь-якою інформацією

3. *Усі учасники ринку, який перебуває в сильній формі ефективності, отримують доходи:*

а) низькі

б) високі

в) що відповідають ризику

г) не отримують доходу

4. *Коли американський економіст Ю. Фама розробив гіпотезу ефективного фінансового ринку:*

а) у 40-х роках ХХ століття

б) у 60-х роках ХІХ століття

в) у 60-х роках ХХ століття

г) у 80-х роках ХХ століття

5. *Інформація, що міститься у фінансовій звітності емітентів цінних паперів, організаторів торгівлі цінними паперами, у засобах масової інформації:*

а) історична;

б) суспільно доступна;

в) інсайдерська;

г) конфіденційна.

6. *Хто є засновником теорії шумової торгівлі:*

- а) А. Тверські;
- б) Дж. Катона;
- в) У. Істерлі;
- г) Ф. Блек.

7. Дослідження ефективності фінансових ринків базується на здатності ринку реагувати на:

- а) навколишні зміни;
- б) певну інформацію;
- в) внутрішні умови ринку;
- г) чинники довіри.

8. Оператори, які діють абсолютно раціонально і формують раціональні очікування щодо доходностей цінних паперів – це:

- а) шумові трейдери;
- б) «зразкові» шумові трейдери;
- в) арбітражери;
- г) інформаційні каскад.

9. Які виділяють форми ефективності ринку:

- а) м'яка та жорстка;
- б) загальноінформована, професійно інформована, частково інформована та неінформована;
- в) слабка, напівсильна та сильна;
- г) відкрита та закрита.

10. Ринок, на якому ціни завжди повністю відображають всю доступну інформацію, називається:

- а) дійсним;
- б) ефективним;
- в) раціональним;
- г) інформаційним.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ СТАНУ ВИКОНАННЯ ЗДОБУВАЧАМИ СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

За джерелами знань використовуються такі методи навчання: словесні – розповідь, пояснення, лекція, консультація; наочні – демонстрація, ілюстрація; практичні – практична робота, ситуаційні завдання.

За характером логіки пізнання використовуються такі методи: аналітичний, синтетичний, аналітико-синтетичний, індуктивний, дедуктивний.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються методи: проблемний, частково-пошуковий, дослідницький.

За рівнем інноваційності використовуються такі методи навчання: ситуативний (кейс-метод), брейнстормінг (мозковий штурм).

Зокрема, при викладанні навчальної дисципліни для активізації навчального процесу на практичних заняттях передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких, як:

- метод мозкового штурму – в процесі узагальнення результатів аналізу;

- семінари-дискусії – передбачають обмін думками та поглядами здобувачів щодо даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди і переконання, виробляють уміння формулювати думки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.;

- ситуаційні завдання – виявлення ситуації на певний момент функціонування конкретної фінансово-економічної системи.

Оцінювання знань здобувачів з дисципліни «Біхевіористичні фінанси» здійснюється за результатами поточного, модульного і підсумкового контролю.

Метою поточного оцінювання знань здобувачів є виявлення рівня отриманих ними знань, перевірки розуміння та засвоєння програмного матеріалу з дисципліни.

Завданнями поточного оцінювання знань здобувачів є:

- оцінка активності роботи здобувача протягом семестру з вивчення програмного матеріалу дисципліни, рівня набутих знань і вмінь;

- оцінка рівня виконання модульних завдань.

До основних методів поточного контролю відносяться: усне та письмове опитування, тестування, розв'язання навчальних завдань, виконання самостійних завдань, захист або презентація творчих робіт, модульних завдань.

Об'єктами поточного контролю є: активність роботи на практичних заняттях протягом семестру; результати виконання модульних завдань; підготовка та захист самостійних та творчих завдань.

Серед методів контролю виділяють: усну перевірку і перевірку практичних робіт. Усна перевірка організовується по-різному, в залежності

від її мети та від змісту матеріалу, що перевіряється.

Усний контроль у вигляді індивідуального та фронтального опитування. Письмовий контроль у вигляді модульних контрольних робіт, самостійних письмових робіт, поточного тестування, підсумкового контролю з дисципліни.

Оцінювання навчальної роботи здобувачів вищої освіти за видами:

Вид контролю	Вид навчальної діяльності	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Робота на семінарських заняттях, у т.ч.: доповідь із створенням презентації за умови її якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді)	за кожну презентацію 0-5 балів, якщо робота виконана не вчасно – знижується на 2 бали; якщо здобувач не доповідає по виконаній роботі – її оцінка знижується на 2 бали
	захист практичного завдання розрахункового характеру за умови його якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття завдання, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості розрахунків і доповіді)	
	усне опитування, участь у навчальній дискусії, розв'язок практичних завдань	
МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ	Модульна контрольна робота 1 (розв'язання тестових завдань)	оцінка – 0–15 балів
	Модульна контрольна робота 2 (розв'язання тестових завдань)	оцінка – 0–15 балів
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	Розв'язання тестових завдань	оцінка – 0–30 балів

Оцінювання поточного і модульного контролю здобувачів відбувається за шкалою у діапазоні від 0 до 70 балів.

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Поточне тестування та самостійна робота										Залік	Сума
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2								
T1	T2	МКР	T3	T4	T5	T6	T7	T8	МКР	30	100
5	5	15	5	5	5	5	5	5	15		

По кожному семінарському заняттю робота оцінюється по 5-ти бальній шкалі за завдання, які виконуються у вигляді:

- доповіді із створенням презентації за умови її якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді);
- захисту практичного завдання за умови його якісного та вчасного

виконання (оцінка залежить від повноти розкриття завдання, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості доповіді);

- усного опитування, участі у навчальній дискусії, розв'язку практичних завдань

Якщо робота виконана не вчасно - її оцінка знижується на 1 бал. Якщо здобувач не доповідає по виконаній роботі – її оцінка знижується на 1 бал.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАТЬ

1. Зміст і значення біхевіористичних фінансів.
2. Значимість теорії біхевіористичних фінансів для професійної підготовки фінансиста.
3. Етапи розвитку теорії біхевіористичних фінансів.
4. Основоположники теорії біхевіористичних фінансів.
5. Співвідношення раціонального та ірраціонального у поведінці економічних агентів.
6. Суть економічного зростання та способи його досягнення.
7. Роль поведінкових ефектів у досягненні економічного росту країни.
8. Науковці, що досліджували процес прийняття рішень.
9. Процес прийняття рішень у дослідженнях Д. Канемана та А. Тверські.
10. Особливості та функціональне призначення Системи 1.
11. Особливості та функціональне призначення Системи 2.
12. Евристичні стратегії прийняття рішень.
13. Сутність та особливості евристики доступності.
14. Сутність та особливості евристики репрезентативності.
15. Сутність та особливості евристики прив'язки та пристосування.
16. Суть поведінкових ефектів економічних агентів.
17. Відносність та порівняння при прийнятті рішень.
18. Ціновий якір у економічних відносинах.
19. Особливості прояву поведінкового ефекту «вартість безкоштовного».
20. Особливості прояву поведінкового ефекту «вартість соціальних норм».
21. Особливості прояву поведінкового ефекту «висока вартість володіння».
22. Суть та особливості прояву ефекту очікувань.
23. Основоположники створення теорії поколінь.
24. Сутність теорії поколінь.
25. Загальна характеристика та особливості економічної поведінки покоління GI (1900-1923 р.н.).
26. Загальна характеристика та особливості економічної поведінки «мовчазного» покоління (1923-1943 р.н.).
27. Загальна характеристика та особливості економічної поведінки покоління Бебі-Бумерів (1943-1963 р.н.).
28. Загальна характеристика та особливості економічної поведінки покоління X (1963-1983 р.н.).
29. Загальна характеристика та особливості економічної поведінки покоління Міленіум або Y (1983-2003 р.н.).
30. Загальна характеристика та особливості економічної поведінки покоління Z (з 2003 р.н.).

31. Особливості формування натовпу.
32. Теорії про натовп.
33. Біхевіористика у поведінці натовпу.
34. Психологічний портрет натовпу.
35. Поведінкові характеристики натовпу: приклади з історії.
36. Поведінка і психологія натовпу.
37. Вплив на поведінку натовпу засобів масової інформації.
38. Основи фінансової поведінки індивідуума у натовпі.
39. Вплив біхевіористичних аспектів на розвиток економічних тенденцій.
40. Поведінкові передумови економічних тенденцій.
41. Роль довіри в економіці. Мультиплікатор довіри.
42. Значимість справедливості для економічного розвитку.
43. Надмірний оптимізм у прийнятті рішень економічним агентом.
44. Грошова ілюзія та зловживання в економіці.
45. Поняття ілюзії контролю та його поведінковий ефект на прийнятті рішення.
46. Врахування поведінкових ефектів у прийнятті рішень на фінансовому ринку.
47. Поведінкові ефекти та маркетингові стратегії фінансових компаній.
48. Особливості ціноутворення на фінансовому ринку.
49. Підходи до розуміння сутності ефективного фінансового ринку.
50. Умови ефективності фінансового ринку.
51. Форми та механізми ефективності фінансового ринку.
52. Модель інформаційної структури фінансового ринку та способи зниження її невизначеності.
53. Механіка ефективності: загально інформована торгівля, професійно інформована торгівля, частково інформована торгівля, неінформована торгівля
54. Новації у світовій практиці щодо застосування теорії біхевіористичних фінансів.
55. Теорія шумової торгівлі Ф. Блека.
56. Обмежений арбітраж та ірраціональність інвесторів в економічних відносинах.
57. Пояснити суть стратегії зупинки втрат.
58. Пояснити суть стратегії страхування портфеля.
59. Пояснити суть теорії оверреакції та андерреакції.
60. Пояснити суть теорії інформаційних каскадів.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Базова

1. Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність / переклад з англ. Дзвінки Завалій. Львів : Видавництво Старого Лева, 2018. 296 с.
2. Кузьмук С. Г. Досвід практичного застосування біхевіористичної концепції у фінансах та особливості його використання в Україні. Сучасні тенденції інституціональних трансформацій фінансової системи України: кол. монографія / за заг. ред. П. О. Нікіфорова. Чернівці: Технодрук, 2018. С. 168–179.
3. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.
4. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
5. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення; переклад з англ. С. Крикуненко. Київ: Наш формат, 2018. 464 с.
6. Shefrin H. Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and The Psychology of Investing. Oxford University Press. New York, 2016. 478 p.
7. Statman M. Behavioral Finance: The Second Generation : monograph. CFA Institute Research Foundation. 2019. 248 p.
8. Жолоб А. О., Нечипоренко А.В. Аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів. Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 1 грудня 2018 р.) : у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 2. С. 13–14.
9. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. Вісник Національного банку України. 2016. № 239. С.30–57.
10. Канеман Д. Мислення швидко й повільно / пер. з англ. М. Яковлев. Київ: Наш формат, 2017. 480 с.

Допоміжна

1. Бондарук Т. Г. Бюджетне регулювання та бюджетна політика *Фінансова система України: актуальні проблеми розвитку*: кол. моногр. Умань. ВПЦ «Візаві», 2009. С. 5-79.
2. Bondaruk T., Bondaruk I., Dubyna M. Methodological modes in evaluating the financial stability of local budgets under the conditions of budget decentralization. *Global problems of national economics development: collective monograph*. Kraków: Drukarnia Unidruk, 2018. P. 183-193.
3. Бондарук Т. Г., Момотюк Л. Є., Мельничук Н. Ю. Бюджетний менеджмент: навч. посібн. Київ: ТОВ «Август Трейд», 2016. 890 с.
4. Bondaruk T., Momotiuk L., Zaichko I. Budgetary policy of Ukraine in time of challenges and its impact on financial security. *Statistics in transition new series and Statistics of Ukraine. Joint Special Issue: A New Role for Statistics*. 2023. Vol. 23. № 5. Pp. 185-208. URL:

<https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57219844998> [Міжнародна наукометрична база **Scopus**].

5. Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. Економічна природа організаційно-економічного механізму соціальної відповідальності бізнесу. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2020. №1-2. С. 57-64. URL: <http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/4800>

6. Bondaruk T. H., Bondaruk I. S. Conceptual foundations of the development of business social responsibility in Ukraine. *Economies' Horizons*. 2020. № 1(12). С. 26-32. URL: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.1\(12\).2020.205285](https://doi.org/10.31499/2616-5236.1(12).2020.205285)

7. Буряк А.В., Діденко І.В. Споживачі на ринку фінансових послуг: огляд поведінкових ефектів та світові підходи до їх. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2017. №1. С. 18-26.

8. Грецька-Миргородська В. В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. *Ефективна економіка*. 2018. №5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/80.pdf

9. Гурочкіна В. В. Теорія ігор в поведінковій економіці. *Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи*: зб. матер. III міжнар. наук.-практ. конф. «Економічні перспективи підприємництва в Україні» (м. Ірпінь, 10–11 жовтня 2019 р). Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. С. 54–56.

10. Капелюш А.А. Ретроспективний аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів. *Збірник наукових праць Національного університету ДПС України*. 2016. № 2. С. 120–131.

11. Капелюш А.А. Біхевіористичні аспекти реалізації фінансових відносин на фінансовому ринку *Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів*: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 45).

12. Карпінський Б.А. Поведінкові фінанси як ефективний базис відображення раціональності й ірраціональності фінансових рішень у системі державотворчого патріотизму нації. *Бізнес Інформ*. 2020. №6. С. 282–290.

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

14. Кривий В. І. Сутність та основні теоретичні блоки поведінкових фінансів. *Наук. вісник Міжнар. гуманітар. ун-ту*. 2017. № 23. С.12–16.

15. Кужелєв М. О. Біхевіористичні фінанси як чинник розвитку національної грошової системи: глобалізаційний аспект. *Сучасні проблеми глобалізаційних процесів у світовій економіці* : матер. міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 12 листопада 2018 р.). К. : НАУ, 2018. С.109–111.

16. Кужелєв М. О., Кваша О.В. Сучасні підходи та гіпотези поведінкових фінансів. *Молодіжний податковий конгрес* : збірник тез (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. С.562–565.

17. Кужелєв М. О., Нечипоренко А.В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. *Збірник наукових праць Університету ДФС України*. 2018. № 2. С. 154–168.

18. Кузьмук С. Г. Дослідження теорій корпоративних фінансів: базові та поведінкові концепції. *Європейська інтеграція: історичний досвід та економічні перспективи*: матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 3-4 березня 2017 р.). Одеса: ОНУ ім. І.Мечникова, 2017. С. 190–193.

19. Кузьмук С.Г. Прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності: поведінковий аспект. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 26. С. 88–91.

20. Кушнір М. А., Ліпич Л. Г., Сторонянська І. З. Поведінкове ціноутворення на фондовому ринку: моногр. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. 200 с

21. Луніна І.О., Скрипниченко М.І., Бондарук Т.Г., Степанова О.В., Твердохлібова Д.В., Кваша Т.К., Назукова Н.М. Інструментарій та сценарні оцінки стійкості державних фінансів. *Макроекономічна збалансованість для забезпечення стійкості державних фінансів та економічного зростання в Україні*: кол. моногр. / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАН України М.І. Скрипниченко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2020. С. 206-273. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/327.pdf>

22. Нечипоренко А. В., Миркун Б. А. Поведінкова теорія у структурі сучасного економіко-теоретичного знання. Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 1 грудня 2018 р.) : у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 2. С. 15–16.

23. Пилипенко І. І., Бондарук Т. Г., Ігнатова І. С. Фінанси: навч. посібн. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. 467 с.

24. Пилипенко І. І., Бондарук Т. Г., Момотюк Л. Є., Ігнатова І. С. Фінанси: навч. посібн. практикум. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. 307 с.

25. Повод Т., Адвокатова Н. Поведінкова економіка: сутність та концептуалізація поняття. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. №2. С. 213–221.

26. Тельнов А. С., Решміділова С.Л. Підходи поведінкової економіки для побудови моделей рішень економічними агентами. *Сучасні тренди поведінки споживачів товарів і послуг* : тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (20-21 лютого 2020 р.). Рівне, 2020. С. 171–175.

27. Тельнов А. С. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економічний вісник*. 2020. Вип. 5. С.160–170.

28. Федина В. В. Гендерні аспекти у сфері пенсійного забезпечення України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С. 501-505.

29. Федина В. В. Демографічні та економічні передумови впровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 4. С. 115-123.

30. Кужелєв М.О., Федина В.В., Стабіас М.С. «Срібна економіка»: соціальні аспекти та сталий розвиток. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2021. № 17. Т.2. С.227-235.

31. Циганова Н. В. Взаємодія суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2019. №2. С. 174–184.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: www.kmu.gov.ua
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk>
3. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua
8. Офіційний сайт Рахункової палати України. URL: www.ac-rada.gov.ua
9. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень. URL: <http://www.ibser.org.ua/>
10. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>