

УДК 339.9(100):316.334.2
JEL Classification: A13

*Король М.М.,
канд. екон. наук, доц., доц. кафедри
міжнародних економічних відносин,
Говда В.-Є.В.,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

ВПЛИВ ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСАД ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

Постановка проблеми. Поведінкова економічна теорія займає свою нішу серед інших напрямків економічної теорії протягом тривалого періоду часу, проте світового визнання дана наука досягла лише за останні роки з початку свого існування.

Однією із переваг поведінкової економіки є те, що дослідження даної сфери можна застосовувати не лише індивідуально, але й у масштабах окремих країн. Тобто теорія поведінкової економіки, у такому форматі, зосереджуватиме увагу не на парадоксальності поведінки багатомільйонної кількості людей, а на ірраціональності підходів урядів країн до впровадження основних методів прогресивного функціонування економіки держави.

З огляду на те, що дослідження у сфері поведінкової економіки почали впроваджуватись країнами менше десятка років тому і поведінкова економіка у своєму практичному застосуванні є

молодою наукою, оцінити вплив застосування її основних засад у великих масштабах майже неможливо. Саме тому, на основі локальних досліджень, розроблених поведінковими урядовими інституціями, можна привести як приклад застосування засад поведінкової теорії в певних галузях. Даний аналіз дасть можливість спрогнозувати широкомасштабні наслідки застосування ефекту поведінкового впливу на економіку провідних країн світу у найближчому десятилітті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив застосування основних засад поведінкової економічної теорії на економічний розвиток провідних країн світу вивчали такі науковці, як Річард Талер [15], Амос Тверські [8], Даніел Канеман [7], Річард Петерсон [12], Чарльз Плотт [13], Роберт Шиллер [1], Вернон Сміт [14] та ін.

Зокрема, у 2017 році Шведська Королівська академія наук присудила премію Банку Швеції з економічних наук пам'яті Альфреда Нобеля Річарду Талеру «за внесок у розвиток біхевіористичної економіки» [18]. Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено практичному застосуванню основних засад поведінкової економічної теорії. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є комплексний аналіз впливу застосування основних засад поведінкової економічної теорії на економічний розвиток провідних країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поведінкова економіка, як наука, за останні роки отримала світове визнання, проте лише виняткові країни стали використовувати здобутки у сфері дослідження фінансової та економічної поведінки людей задля стимулювання власного розвитку. Серед провідних країн, які почали впроваджувати поведінкову економіку у сферу своєї державної політики, варто виокремити Великобританію, США та Сінгапур. Дані країни є представниками різних регіонів, що уможлиблює порівняння національних відмінностей населення у відповідності до їх економічної поведінки.

Найвідомішим застосуванням поведінкової економіки в останній час є «підштовхування» – спосіб зміни середовища, за допомогою якого особа вибирає з доступних варіантів той, який приведе до запланованого результату без обмеження свободи вибору. Як правило, такі методи не вимагають додаткових витрат, на відміну від «традиційних» інструментів, до яких належать такі, як: податкові пільги, субсидії, різні види фінансової допомоги.

Згідно з аналізом поведінкових економістів, гроші, витрачені на підштовхування, можуть в деяких випадках бути більш ніж у 40 разів ефективнішими, ніж найбільш ефективний стандартний метод, який використовують уряди за наявності обмежених ресурсів.

Протягом останніх декількох років The Behavioural Insights Team (BIT) розширилась до міжнародних розмірів та відкрила власні підрозділи в США, Австралії та Сінгапурі [16].

У той час, як діяльність BIT яскраво висвітлюється у реалізованих ними проектах, які базуються на чотирьох простих принципах, неформальна група вчених поведінкової економіки визначила три сектори, у яких поведінкова економіка найяскравіше проявляє свій вплив.

На основі напрацювань обох вищезгаданих дослідницьких команд у даній науковій публікації здійснено аналіз ефективності впливу основних засад (принципів) поведінкової економічної теорії на основні окремі сектори економіки провідних країн світу.

Перший принцип полягає у спростуванні складних схем та наданні можливості населенню усвідомити важливість їх індивідуальної приналежності до глобального фінансового, економічного чи політичного механізму. Реалізація даного принципу є доречною у сфері оподаткування, яка, станом на сьогодні, стала центром досліджень поведінкової економіки.

Для того, аби відтворити реакцію людей на податки, які часто сприймаються як обтяжливий елемент фінансової політики, за допомогою польового експерименту проаналізуємо попит на один і той самий товар у США та у Великій Британії (ВБ).

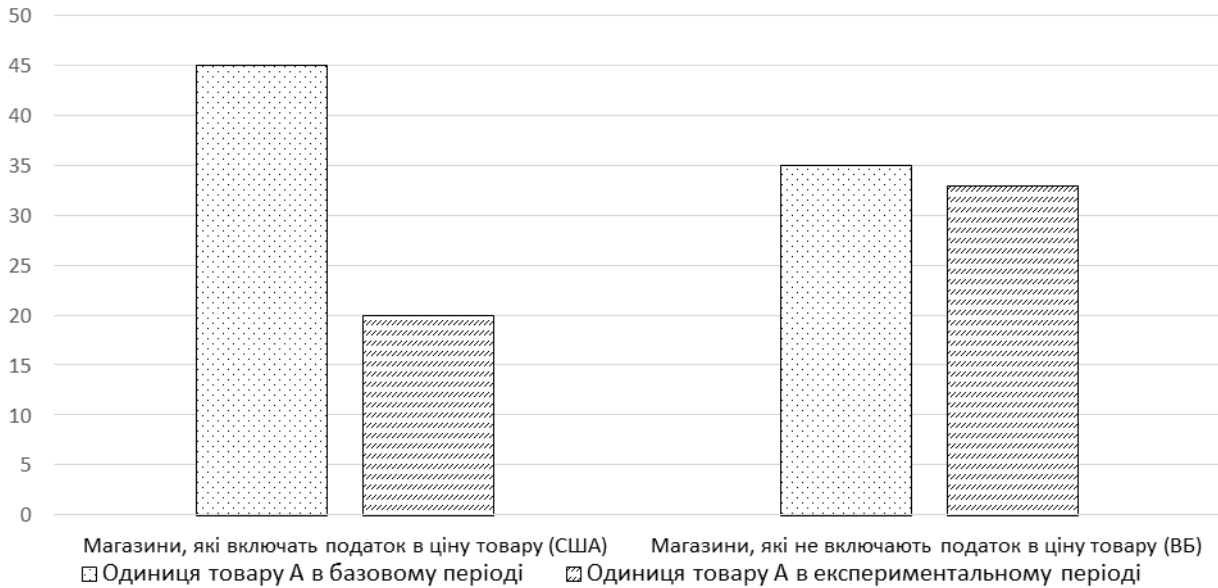
До прикладу, податки з продажу в США переважно включаються в ціну товару і не відображаються на цінниках. У той час, у Великобританії первинна ціна товару та податок з продажу, зазвичай, відображаються окремо.

У даному випадку, позиція США по відношенню до оформлення цінників є більш раціональною, ніж у Великобританії, що підтверджує рис. 1.

Дані рис. 1 відображають експеримент із магазинами, які включають податок від продажів до ціни товару (США), та магазинами, які вчиняють навпаки (ВБ) у періоди, коли на певну одиницю товару А змінюється політика цінового оформлення, а на інші товари в країні не змінюються.

Як видно на рисунку, один і той самий товар А у США та у Великій Британії має різну величину попиту (за умови абстрагування від інших факторів впливу). Ті країни, які використовують дане відокремлення податку від натуральної ціни, змушують людей усвідомлювати факт переплати, в той час як ціна, яка вже вмістила в собі податкову вартість, для покупців виступає стандартом, який не потребує додаткових роздумів. Якщо протягом експериментального періоду в Сполучених Штатах ціна на даний продукт буде подаватись у форматі цін Великобританії і навпаки, то можна спостерігати нерівноцінний ефект зміни попиту. У випадку США, попит на товар знизиться майже у два рази, в той час як у Великобританії зміни будуть мінімальними. Беручи до уваги те, що і в США, і у Великій

Британії ціна на товар А є рівноцінною, економічний агент не зважав би на спосіб її подання та оформлення, проте для ірраціональної людини, ця інформація має відштовхувальний ефект.



*Ціна на товар А у США та Великобританії однакова

Рис. 1. Вплив цінового оформлення на попит

Джерело: [10]

Даний експеримент свідчить про дієвість першого принципу спрощення складних схем, які не сприймаються ірраціональною людиною як належне, і про вплив непомітних факторів (цінове оформлення) на загальний стан споживчої активності в країні.

Також у податковій системі Великобританії були впроваджені й інші засади поведінкової економіки, які засновані на усвідомленні індивідом своєї конкурентоспроможності як економічного агента в соціумі. Прикладом даного принципу є розсилка урядом повідомлень, які містили інформацію про те, що 9 з 10 людей у районі отримувача листа вчасно сплачують податки, що призвело до зменшення прострочених платежів на 5% [2].

Другий принцип роботи ВІТ полягає в приверненні уваги населення до процесу залучення коштів для поповнення бюджету держави, який чудово застосовується при вирішенні проблем зміни клімату.

Загалом, уряд виконує багато функцій, включаючи регулювання електростанцій, заохочення розробки та використання чистих джерел енергії, а також збір та розповсюдження інформації для споживачів [3]. Завдання ж поведінкового економіста полягає в тому, щоб зрозуміти, як енергетичні ринки можуть працювати за певних умов і які наслідки можна очікувати при запровадженні таких інструментів, як податок на опалення або субсидії на ізоляцію.

Наприклад, дослідження показують, що люди зменшують енергоспоживання на житло, якщо їм надають інформацію про те, як їх власне споживання порівнюється зі споживанням їх сусідів (рис. 2).

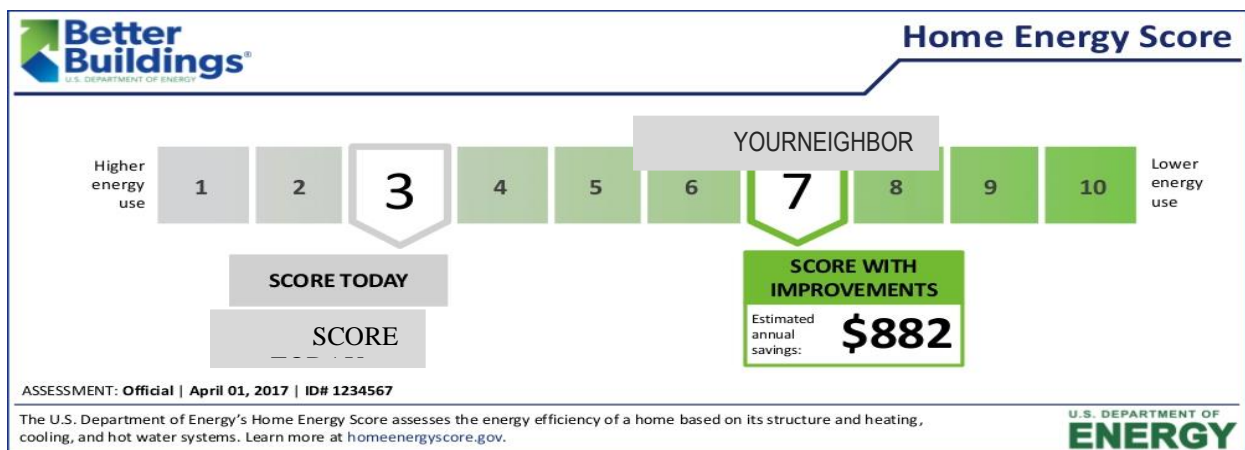


Рис. 2. Приклад індивідуального сповіщення щодо енергоспоживання в США

Джерело: [5]

Даний підхід розсилання листів з такого роду інформацією призвів до скорочення енергоспоживання 27,3 кіловат-годин на долар, витрачений на розсилку [5]. Якщо брати до уваги традиційні втручання, такі, як надання споживачам знижок, то у випадку скорочення споживання енергії, підштовхування виявилось у вісім разів більш рентабельним.

Також прикладом даного принципу є проект, в основу якого було закладено привернення уваги тих, хто не платить акцизний збір. Команда поведінкових досліджень здійснила судовий розгляд, який включав додавання зображення порушника в листи, надіслані неплатникам акцизного збору, що призвело до збільшення ставок платежів з 40% до 49% [4].

Основою третього принципу є підвищення рівня усвідомленості громадян у їхній приналежності до суспільства. Прикладом є Швейцарія, яка провела референдум на тему розміщення звалищ ядерних відходів. Унаслідок того, що люди відчували на собі відповідальність як швейцарські громадяни, 50% з опитуваних погодились на розміщення звалищ у свої громадах. Проте, за умови отримання щорічного відшкодування з боку уряду в розмірі середньої заробітної плати за шість тижнів, лише близько 25% респондентів дали позитивну відповідь [6]. Пропозиція готівки підірвала мотив бути хорошим громадянином, що є характерною рисою суспільства у високорозвинених державах. Даний принцип є доречним у своєму застосуванні у провідних країнах світу і може бути використаним для вирішення нагальних проблем на користь країни без підірвання її репутації в очах суспільства.

Четвертий принцип характеризується своєчасністю та взаємовигідністю. До прикладу, своєчасність проявила себе в експерименті щодо збільшення тарифів за допомогою текстових повідомлень. Судові служби надсилають повідомлення, у якому міститься попередження про сплату штрафу протягом 10 днів. У випадку прострочення даного терміну, до платника додому надсилають службовця для усного попередження. Для того, щоб уникнути необхідності подальшого втручання судових органів у приватне життя платників, більшість з них сплачують штраф протягом двох наступних днів з моменту отримання текстового попередження [4].

Взаємовигідність, в свою чергу, найкраще проявляється в банківському секторі. Найголовнішою метою кожної держави є забезпечення добробуту населення в усіх можливих аспектах. За допомогою принципу взаємовигідності можна поєднати такі важливі складові, як фінансова сфера та сфера охорони здоров'я. Прикладом є пропозиція філіппінського банку для курців. Суть експерименту полягала в тому, що підраховані кошти, які курець витратив би на купівлю цигарок протягом тривалого періоду часу, були покладені ним же самим на депозит у банк. За вердиктом медичного аналізу на кінець депозитного періоду, якщо особа утримувалась від куріння протягом даного проміжку часу, то гроші повертались їй з нарахованими процентами. У випадку, якщо вимоги не були дотриманими – гроші йшли на благодійність. Загалом, у даному експерименті виграли усі учасники, адже банк отримав нових клієнтів, а більшість з останніх кинули палити взагалі, за результатами опитування, проведеного через рік після закінчення експерименту [9].

Безпосередньо банківська сфера має достатньо гнучкий набір поведінкових інструментів задля збільшення свого прибутку. Зокрема відомими прикладами є жіночий банкінг. За допомогою психологічних особливостей рекламної кампанії з масової розсилки, гендерними перевагами також користуються банки Південної Африки. Демонстрація фотографії привабливої жінки у банківських листах до клієнта викликала збільшення попиту на кредити, яке було рівноцінним 25% зниженню місячної відсоткової ставки [2].

Відтоді, як поведінкова економіка заповонила світовий економічний простір, багато урядів звернулись до ідеї підштовхування як дешевого, ефективного та політично привабливого інструменту втручання. Сінгапур, державна політика якого керувалася жорсткістю економічної логіки, не став винятком. Економічна раціональність допомогла країні зайняти свою позицію на світовій арені, проте менш відомим є те, що політику формували також міркування про можливі реакції людей, які можуть не відповідати економічній логіці. Загалом, Команда поведінкових досліджень в Сінгапурі особливу увагу у 2018–2019 роках приділяє темі інфляції, адже Центральні Банки в усьому світі хочуть знати, як люди можуть передбачити зміни цін.

Загалом, сінгапурська економіка значною мірою розвинулася, як це було передбачено в огляді політики у квітні 2018 року. Базова інфляція, як очікується, зростатиме помірковано в найближчій перспективі, перш ніж стабілізуватись трохи нижче 2% [17].

Відповідно до цього, даний експеримент має велике значення для досліджень поведінкової економіки, тому що при бажанні купити будь-який товар на довгостроковий термін люди передбачують можливість того, що дана покупка в майбутньому може стати дорожчою, що, в свою чергу, спонукає їх до термінової покупки. Центральні банки зацікавлені у використанні «інфляційних очікувань» суспільства, для того аби спробувати передбачити його фінансову поведінку, адже такого роду обізнаність може вплинути на такий фінансовий індикатор, як зміна процентних ставок.

Суть експерименту полягала в наступному. Для відповідей на запитання («Виходячи з ваших власних думок і того, що ви бачили і почули, який з наступних діапазонів найкраще описує загальний

річний рівень інфляції?») були надані варіанти відповідей двом групам: у першій групі (А) показники інфляції починались від 0% і закінчувались 10%, у другій (Б) – від 0% до 30%. У групі А кожен десятий опитаний вважав, що інфляція наступного року перевищить 6% (рис. 3).

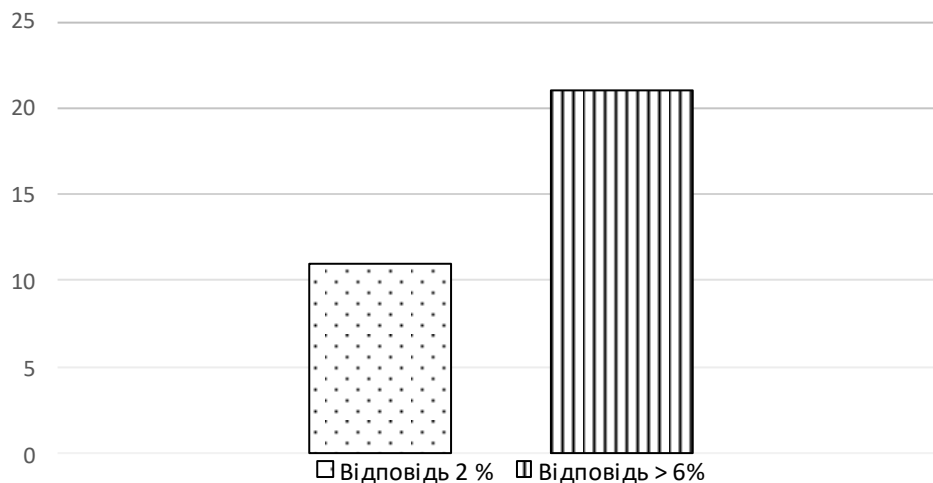


Рис. 3. Частка респондентів, які прогнозують інфляцію >6% наступного року

Джерело: [11]

У групі В таку ж відповідь вибрав кожен п'ятий, попри той факт, що останній раз інфляція у Сінгапурі досягала 5% під час глобальної фінансової кризи 2008 року [19].

Виходячи з результатів, наступною була перевірена фінансова грамотність в групі Б (рис. 4).

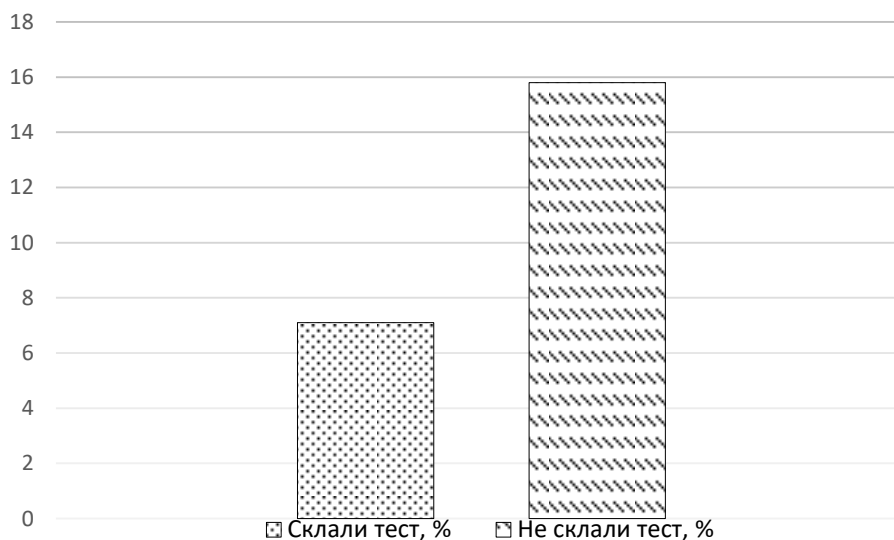


Рис. 4. Частка респондентів, які прогнозують інфляцію >6% наступного року, виходячи з результату тесту на фінансову грамотність

Джерело: [11]

Як виявилось, кількість опитуваних, які не склали тест на фінансову грамотність, є більшою у два рази від тих, хто показав чудові результати.

Даний експеримент підтвердив необізнаність суспільства по відношенню до фінансового становища в країні, яка породжує «ефект стада» серед населення – ще один класифікатор ірраціональної поведінки людей. Власна купівельна спроможність крізь призму страху перед майбутнім оцінюється людьми з вагомими викривленнями, що сприяє необдуманим вчинкам, таким як терміновий кредит під високу процентну ставку або взагалі відмова від покупки. Поведінкові економісти, у цьому випадку, мають можливість провести більш глибокі дослідження і довести існування оберненого зв'язку між рівнем інфляції та очікуваннями людей.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки:

1.Протягом даного дослідження визначено, що висунуті економічні ідеї традиційних неокласичних підходів про те, що на прикладі державного органу громадськість робить свій вибір на основі тих

факторів, які вважатимуться раціональними на користь держави, є хибними. Проте, існує безліч документованих випадків непередбачуваної та несподіваної поведінки населення в ситуаціях, які не можуть пояснити класичні підходи. Саме за допомогою експериментального підтвердження поведінкові економісти мають змогу стверджувати, що ортодоксальні економічні моделі є занадто нереалістичними і догматичними, щоб застосовуються до такого великого органу, як широка громадськість.

2. Обґрунтованим є той факт, що поведінкова економіка надає легкі та зрозумілі способи використання ірраціональної поведінки людей для досягнення невеликих, проте ефективних цілей. Така наука, як поведінкова економіка, дає змогу на основі ретроспективного досвіду упуцень класичної економіки розробити довгострокову тактику правильного управління як на мікро-, так і на макрорівні. У той час, більшість урядових осіб, які є прихильниками неокласичної економічної теорії, впевнені, що результати запроваджених методів мають досягати величезних масштабів не лише у цифрах та кількостях, але й навіть на початку етапу стратегічного планування. Дана стратегія, як було визначено, призводить лише до значних урядових витрат.

3. Загалом, можна сформулювати думку, що у наступні десятиліття поведінкова економічна теорія займе ще вищу позицію серед галузей економічної теорії, адже вплив досліджень даної науки передбачає корегування розходжень між урядовими можливостями та суспільними потребами. У перспективі, вивчаючи поведінку індивідів, економісти матимуть змогу виокремити специфічні риси, які притаманні кожній окремій нації. Дана класифікація дасть змогу змінити механізм організації відносин влади та населення, що уможливить новий поштовх в економічному розвитку країн з перехідною економікою. Також, на основі експериментальної економіки, такі сектори як маркетинг, торгівля, банкінг, оподаткування, енергоспоживання та інші зможуть переорієнтуватись на новий вектор свого розвитку, а саме на максимальне задоволення потреб споживача за наявності обмежених ресурсів.

Бібліографічний список

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма*. Москва: ООО «Юнайтед Пресс», 2009. 273 с.
2. 10 Examples of Nudge Theory. URL: <https://clickworks.ie/10-examples-nudge-theory> (access date March 03, 2019).
3. Climate change USA. URL: <https://www.whitehouse.gov/issues/energy-environment> (access date March 02, 2019).
4. Four simple ways to apply behavioural insights. URL: http://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf (access date March 02, 2019).
5. Home energy score. URL: <https://www.energy.gov/eere/buildings/downloads/home-energy-score> (access date March 01, 2019).
6. How Singapore uses behavioural economics. URL: <http://heresthenews.blogspot.com/how-singapore-uses-behavioural.html> (access date March 03, 2019).
7. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. USA, New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. 512 p.
8. Kahneman D., Tversky A. *Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures*. USA, Virginia: Defense Technical Information Center, 1977. 44 p.
9. Karlan D. Using Commitment: Firm and Lax. *Rich and Poor, Health and Money: Proceedings of the International Behavioural Insights Conference* (Singapore, 29–30 June 2017). P. 17-18. URL: https://docs.wixstatic.com/ugd/666b17_159cd0bef0fa4677bdf7e85a64d6a12b.pdf (access date March 03, 2019).
10. Leicester A., Levell P., Rasul I. Tax and benefit policy: insights from behavioural economics. URL: <https://www.ucl.ac.uk/~uctpimr/research/IFScomm125.pdf> (access date March 02, 2019).
11. Our research on how to ask people about inflation. URL: <https://www.bi.team/blogs/inflated-expectations-our-research-on-how-to-ask-people-about-inflation> (access date March 02, 2019).
12. Peterson R. *Inside the Investor's Brain: The Power of Mind over Money*. USA: Wiley, 2007. 1 edition. 416 p.
13. Plott R., Smith V. *Handbook of Experimental Economic Results*. North Holland: Elsevier North-Holland Publishing; 1 edition, Vol. 1, 2008. 1184 p.
14. Smith V.L. An Experimental Study of Competitive Market Behavior. *Journal of Political Economy*. 1962. no. 70(2). pp. 111-137. URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/258609> (access date March 02, 2019).
15. Thaler R.H. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton & Company, 2015. 432 p.
16. The Behavioural Insights Team. URL: <https://www.bi.team> (access date March 01, 2019).
17. The Macroeconomic Review. URL: http://www.mas.gov.sg/~media/resource/publications/macro_review/2018/Oct%202018/MROct_18.pdf (access date March 03, 2019).

18. The Nobel Prize: Richard H. Thaler. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/facts> (access date March 02, 2019).

19. Trading economy. Singapore Inflation Rate. URL: <https://tradingeconomics.com/singapore/inflation-cpi> (access date March 04, 2019).

References

1. Akerlof, Dzh. and Shiller, R. (2010), *Spiritus Animalis, ili Kak chelovecheskaia psikhologiiia upravliaet ekonomikoy i pochemu eto vazhno dlia mirovogo kapitalizma* [Animal Spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism], OOO «Yunayted Press», Moscow, Russia, 273 p.

2. 10 Examples of Nudge Theory, available at: <https://clickworks.ie/10-examples-nudge-theory> (access date March 03, 2019).

3. Climate change USA, available at: <https://www.whitehouse.gov/issues/energy-environment> (access date March 02, 2019).

4. Four simple ways to apply behavioural insights, available at: http://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf (access date March 02, 2019).

5. Home energy score, available at: <https://www.energy.gov/eere/buildings/downloads/home-energy-score> (access date March 01, 2019).

6. How Singapore uses behavioural economics, available at: <http://heresthenews.blogspot.com/how-singapore-uses-behavioural.html> (access date March 03, 2019).

7. Kahneman, D. (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York, USA, 512 p.

8. Kahneman, D. and Tversky, A. (1977), *Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures*, Defense Technical Information Center, Virginia, USA, 44 p.

9. Karlan, D. (2017), *Using Commitment: Firm and Lax, Rich and Poor, Health and Money: Proceedings of the International Behavioural Insights Conference (Singapore, 29–30 June 2017)*, pp. 17-18, available at: https://docs.wixstatic.com/ugd/666b17_159cd0bef0fa4677bdf7e85a64d6a12b.pdf (access date March 03, 2019).

10. Leicester, A., Levell, P. and Rasul, I. Tax and benefit policy: insights from behavioural economics, available at: <https://www.ucl.ac.uk/~uctpimr/research/IFScomm125.pdf> (access date March 02, 2019).

11. Our research on how to ask people about inflation, available at: <https://www.bi.team/blogs/inflated-expectations-our-research-on-how-to-ask-people-about-inflation> (access date March 02, 2019).

12. Peterson, R. (2007), *Inside the Investor's Brain: The Power of Mind over Money*. Wiley, USA, 1 edition, 416 p.

13. Plott, R. and Smith, V. (2008), *Handbook of Experimental Economic Results*, Elsevier North-Holland, North Holland, 1 edition, Vol. 1, 1184 p.

14. Smith, V.L. (1962), "An Experimental Study of Competitive Market Behavior", *Journal of Political Economy*, no. 70(2), pp. 111-137, available at: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/258609> (access date March 02, 2019).

15. Thaler, R.H. (2015), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton & Company, New York, USA, 432 p.

16. The Behavioural Insights Team, available at: <https://www.bi.team> (access date March 01, 2019).

17. The Macroeconomic Review, available at: http://www.mas.gov.sg/~media/resource/publications/macro_review/2018/Oct%202018/MROct_18.pdf (access date March 03, 2019).

18. The Nobel Prize: Richard H. Thaler, available at: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/facts> (access date March 02, 2019).

19. Trading economy. Singapore Inflation Rate, available at: <https://tradingeconomics.com/singapore/inflation-cpi> (access date March 04, 2019).

Король М.М., Говда В.-Є.В. ВПЛИВ ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСАД ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

Мета. Комплексний аналіз впливу застосування основних засад поведінкової економічної теорії на економічний розвиток провідних країн світу.

Методика дослідження. У процесі роботи були використані загальнонаукові методи: порівняння – для обґрунтування змін попиту по відношенню до цінового оформлення товару в США та Великобританії; експерименту та моніторингу – для оцінки результатів опитування про рівень інфляції серед населення; синтезу – для аналізу впливу основних засад поведінкової економіки на глобальне економічне середовище; індукції – для одержання загальної висновку щодо впливу поведінки людей на економічний розвиток.

Результати. Встановлено хибну думку про те, що на прикладі державного органу громадськість робить свій вибір на основі тих факторів, які вважатимуться раціональними на користь держави. Водночас було виявлено безліч документованих випадків непередбачуваної та несподіваної поведінки населення в ситуаціях, які не можуть пояснити класичні підходи. Обґрунтовано, що поведінкова економіка надає легкі та зрозумілі способи використання ірраціональної поведінки людей для досягнення невеликих, проте ефективних цілей. Зроблено висновок, що у наступні десятиліття поведінкова економічна теорія займе ще вищу позицію серед галузей економічної теорії, адже вплив досліджень даної науки передбачає корегування розходжень між урядовими можливостями та суспільними потребами.

Наукова новизна. Обґрунтовано нові практичні методи використання основних засад поведінкової економічної теорії в масштабах країни та виявлено можливості ефективного впливу уряду на поведінку людей за наявності обмежених ресурсів.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути запропоновані урядам провідних країн світу з метою вдосконалення відносин між державою та суспільством. Ефект впровадження поведінкових методів у міжнародних економічних відносинах дасть змогу зрівноважити вимоги населення з можливостями країн в економічному та фінансовому секторах.

Ключові слова: поведінкова економічна теорія, метод підштовхування, вплив, поведінкові дослідження, раціональність та ірраціональність, економічна модель, опитування, експерименти, економічна поведінка споживача.

Korol M.M., Hovda V.-Ye.V. THE INFLUENCE OF THE APPLICATION OF THE MAIN CONCEPTS OF THE BEHAVIOUR ECONOMIC THEORY ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE LEADING COUNTRIES OF THE WORLD

Purpose. The aim of the article is the comprehensive analysis of the influence of the application of the basic principles of behavioural economic theory on the economic development of the leading countries of the world.

Methodology of research. General scientific methods are used in the process of work: comparison – to substantiate changes in demand with respect to the pricing of goods in the US and UK; experiment and monitoring – to assess the results of the survey on the level of inflation among the population; synthesis – to analyze the impact of the basic principles of behavioural economics on the global economic environment; induction – to obtain a general conclusion on the impact of human behaviour on economic development.

Findings. The false opinion that on the example of a state body the public makes a choice on the basis of those factors which will be considered rational in favour of the state is established. At the same time, many documented cases of unpredictable and unexpected behaviour of the population are discovered in situations that cannot explain classical approaches. It is substantiated that the behavioural economy provides easy and understandable ways of using irrational behaviour of people to achieve small but effective goals. It is concluded that in the next decades, behavioural economic theory will take a higher position among the branches of economic theory, since the impact of research on this science involves adjusting the differences between government capabilities and social needs.

Originality. New practical methods of using the basic principles of behavioural economic theory on the scale of the country are substantiated and the possibilities of effective government influence on people's behaviour in the presence of limited resources are revealed.

Practical value. The results of the study can be offered to the governments of the leading countries of the world in order to improve the relations between the state and society. The effect of introducing behavioural methods in international economic relations will make it possible to balance the demands of the population with the capabilities of countries in the economic and financial sectors.

Key words: behavioural economic theory, method of pushing, influence, behavioural research, rationality and irrationality, economic model, surveys, experiments, consumer economic behaviour.

Король М.М., Говда В.-Е.В. ВЛИЯНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА

Цель. Комплексный анализ влияния применения основных принципов поведенческой экономической теории на экономическое развитие ведущих стран мира.

Методика исследования. В процессе работы были использованы общенаучные методы: сравнения – для обоснования изменений спроса по отношению к ценовому оформлению товара в США и Великобритании; эксперимента и мониторинга – для оценки результатов опроса об уровне инфляции среди населения; синтеза – для анализа влияния основных принципов поведенческой экономики на глобальный экономический среду; индукции – для получения общего вывода о влиянии поведения людей на экономический развития.

Результаты. Установлено заблуждение о том, что на примере государственного органа общественность делает свой выбор на основе тех факторов, которые можно считать рациональными в пользу государства. В то же время было обнаружено множество документированных случаев непредсказуемого и неожиданного поведения населения в ситуациях, которые не могут объяснить классические подходы. Обосновано, что поведенческая экономика предоставляет легкие и понятные способы использования иррационального поведения людей для достижения небольших, но эффективных целей. Сделан вывод, что в последующие десятилетия поведенческая экономическая теория займет еще более высокую позицию среди отраслей экономической теории, ведь влияние исследований данной науки предполагает корректировки различий между правительственными возможностями и общественными потребностями.

Научная новизна. Обоснованы новые практические методы использования основных принципов поведенческой экономической теории в масштабах страны и выявлены возможности эффективного влияния правительства на поведение людей при наличии ограниченных ресурсов.

Практическая значимость. Результаты исследования могут быть предложены правительствам ведущих стран мира с целью совершенствования отношений между государством и обществом. Эффект внедрения поведенческих методов в международных экономических отношениях позволит уравновесить требования населения с возможностями стран в экономическом и финансовом секторах.

Ключевые слова: поведенческая экономическая теория, метод подталкивания, влияние, поведенческие исследования, рациональность и иррациональность, экономическая модель, опросы, эксперименты, экономическое поведение потребителя.