



ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ДУМКИ В МЕНЕДЖМЕНТІ, ГАЛУЗЯХ СПОРТУ, ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

*Тези доповідей
III Міжнародної студентської наукової конференції
(26-27 вересня 2024 року, м. Львів)*

*За загальною редакцією
Наталії ПАВЛЕНЧИК*

Львів -2024

УДК: 330.13

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА В РЕГУЛЮВАННІ БІЗНЕСУ ТА ЕМОЦІЇ У ВОЄННИЙ ЧАС

Василь ГУЦУЛЯК

аспірант

Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу (Україна)

Поведінкова економіка як новий напрямок економічної науки досліджує вплив психологічних та емоційних чинників на прийняття економічних рішень. Традиційні економічні теорії передбачають раціональність вибору економічних суб'єктів, однак реальність часто вимагає протилежного. Особливо в умовах невизначеності, таких як воєнні, коли емоційні аспекти можуть домінувати над раціональними аргументами. Це зумовлює використання поведінкових інструментів для регулювання економіки та бізнесу.

Природно втручання держави стає потрібним, оскільки виникає потреба в додаткових заходах, що забезпечують стабільність і підтриманням економічних процесів, і лише вона має ресурси й важелі для координації дій, спрямованих на мінімізацію економічних ризиків та адаптацію бізнесу до нових умов.

Тож державне регулювання бізнесу потребує нових підходів, зокрема використання елементів поведінкової економіки, що дозволяють врахувати психологічні особливості суб'єктів економіки у процесі створення та впровадженні регуляторних інструментів. Це стає ще актуальнішим в умовах війни, коли емоції суттєво впливають на прийняття рішень економічних суб'єктів [1, 2].

У цьому контексті важливо через регуляторні заходи виконати так звані соціальні норми, які відображають очікувану поведінку суб'єктів економіки. Вони формуються під впливом культури та інших соціальних чинників, що вимагають державного втручання для підтримання стабільності економічної системи. І. Біла стверджує, що ефективність регуляторних заходів значною

мірою залежить від дизайну вибору, тобто від того, як і в якому вигляді представлені альтернативи для бізнесу. Важливо, щоб варіанти рішень були чітко структуровані й зрозумілі, оскільки це впливає на здатність суб'єктів господарювання оцінювати ризики, вигоди та наслідки кожної з альтернатив. Це має включати значення для формування умов, за яких суб'єкти господарювання можуть приймати більш обґрунтовані й раціональні рішення, що сприяють стабільності економічних процесів і розвитку бізнесу в умовах невизначеності та кризи [1].

Державне регулювання бізнесу в умовах глобальних викликів і змін потребує інтеграції поведінкових підходів, що враховують нераціональність рішень економічних суб'єктів. У кризових ситуаціях, таких як воєнні конфлікти, підприємства часто приймають рішення на основі емоцій або короткострокових перспектив, що може негативно впливати на їх довгострокову стабільність.

Дослідження М. Гудзя підкреслюють, що емоції можуть суттєво змінити раціональний вибір громадян і бізнесу, впливаючи на їхні економічні рішення [2]. Відсутність контролю над емоціями в кризових умовах призводить до поглиблення негативних тенденцій на макроекономічному і мікроекономічному рівнях. Емоції, зокрема, тривога чи розчарування, можуть змушувати людей приймати короткострокові рішення, які часто не відповідають їхнім довгостроковим інтересам.

Держава, розуміючи ці поведінкові похибки, може розробляти регуляторні механізми, які допомагають підприємствам уникати ситуативних рішень і фокусуватися на стратегічних цілях. Наприклад, застосування методів поведінкової економіки дає змогу створювати стимули, що підтримують інновації та сталий розвиток навіть у важкі часи. Такий підхід не лише покращує взаємодію між державою і бізнесом, але й сприяє загальній економічній стійкості в складних умовах.

Іншим аспектом є вплив держави на процес ухвалення рішень через психологічні механізми, як-от ефект підкріплення та м'яке примушення

(*nudge*). Це допомагає знизити рівень ризиків нерациональних рішень, стимулюючи бізнес до більш обдуманого вибору [1]. Такий підхід є особливо актуальним у кризових умовах. Поведінкові стратегії можуть бути інструментом адаптації бізнесу до нових викликів.

Війна в Україні є яскравим прикладом того, як емоції можуть змінити економічну поведінку громадян і бізнесу. У таких умовах суб'єкти часто усуваються від раціонального аналізу й ухвалюють емоційні рішення. Це веде до посилення волатильності ринків і непередбачуваних економічних результатів. Дослідження показують, що психологічні аспекти мають значний вплив на економічну стабільність, особливо в періоди війни та кризи [2].

Про це йдеться в теорії перспективи (*Prospect Theory*) Д. Канемана та А. Тверського, які пояснюють, чому люди ухвалюють нерациональні рішення в умовах ризику та невизначеності. У своїх дослідженнях А. Тельнов і С. Решміділова наголошують на тому, що такі ефекти, як ефект визначеності та ефект дзеркального відображення, пояснюють, чому суб'єкти економіки замість раціональної поведінки керуються емоціями [3]. Обидва ефекти є важливими для розуміння поведінки суб'єктів в економіці, оскільки вони ілюструють, що люди схильні до емоційних, а не раціональних рішень, і це впливає на їхню поведінку в умовах ризику та невизначеності. Особливо це актуально під час воєнного стану в країні, де страх втрати може перевищувати раціональні аргументи щодо вигоди.

Таким чином, інтеграція поведінкових теорій у процес державного управління допомагає державі створювати більш ефективні та стійкі політики, що відповідають потребам суспільства й економіки, особливо у складні періоди. Зокрема, це можуть бути покращення ефективності регулювання, контроль за системою стимулів, боротьба з поведінковими упередженнями, постійний апгрейд антикризового управління, максимальне сприяння соціально-економічній стабільності. Урахування емоційних

аспектів є обов'язковою умовою розробленні державних політик у часі війни чи інших кризових явищ.

Водночас упровадження таких теорій вимагає значних ресурсів і глибоких досліджень, що може бути складним і витратним процесом для державних інституцій під час війни. У випадках, коли політика побудована виключно на поведінкових аспектах, без урахування економічних реалій, це може призвести до недооцінювання складніших системних проблем. Тому важливо збалансувати використання поведінкових інструментів з традиційними методами державного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Біла І. Поведінкова економіка в державному регулюванні бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 65. С. 45–56.
2. Гудзь М. Поведінкова економіка в умовах війни: Вплив емоцій на економічні рішення громадян. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 50. С. 27–35. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-27>
3. Тельнов А. С., Решміділова С. Л. Розвиток поведінки економіки у прийнятих економічних рішеннях. *Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 5. С. 160–170.