

Висновок. Стрімка динаміка сучасного економічного розвитку породжує нові нагальні питання, які вимагають пошуку адекватних шляхів їх вирішення. Глобальні тенденції збільшення кількості населення, розширення світової економіки, зростання доходів призводять до необхідності залучення апарату економічної аналітики, яка здатна надати комплексне вирішення як викликів та загроз, що супроводжують сучасну науково-технічну динаміку, так і запропонувати шляхи подальшого прагматичного розвитку сучасних трендів економічного поступу, а значить, забезпечення сталості і прогнозованості у висококонкурентній боротьбі на теренах світогосподарських відносин як в нинішній ситуації так і на майбутній перспективі.

Список використаних джерел

1. Laursen G. Business Analytics for Managers. Taking Business Intelligence Beyond Reporting / G. Laursen, J. Thorlund. – New Jersey: John Wiley and Sons. – 2010. – 273 p.
2. Сазонець І.Л., Гладченко А.Ю. Дисипативна модель глобальної рівноваги та аменсалістичні властивості сучасної економіки / І.Л. Сазонець, А.Ю.Гладченко. – Рівне : Волин.обереги, 2017.- 212с.
3. Global Trends Paradox of Progress / A publication of the National Intelligence Council // January 2017 NIC 2017-001, www.dni.gov/nic/globaltrends.-235p.
4. Бутенко В.М. Стратегічні пріоритети та інституційне забезпечення розвитку біоекономіки в Україні: монографія / В.М.Бутенко., К.: Видавництво Наукова Столиця, 2018 – 520с.

Москаленко О.М.

д.е.н., професор,

кафедра економічної теорії

*ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

Зайцев Ю.К.

д.е.н., професор,

кафедра економічної теорії,

*ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

СТРАТЕГІЧНА АНАЛІТИКА: ТЕОРІЯ ІГОР VS ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

Аналітичний інструментарій економічної теорії розвивається надшвидкими темпами. Рефлексія економічної дійсності призводить до потреби формування стратегічного підходу до аналізу, аналітичного розбору, розділення економічного

суб'єкта (на складові з метою подальшого їх об'єднання в процесі вивчення у нову цілісну систему), який постає як егоїстичний агент / гравець в теорії ігор і як людина обмежено раціональна в поведінковій економіці. Теорію ігор і поведінкову економіку можна розглядати як базис стратегічної аналітики, що визначає: 1) теоретичні та емпіричні методи аналізу стратегій дій та їх змісту, 2) рівновагу Неша, 3) форми економічної поведінки людей, стратегічної взаємодії, координації в діях, 4) поведінкові реакції у відношенні до ризику, конфліктах, ситуаціях виборів.

Науки – теорія ігор і поведінкова економіка – формують методологічний базис стратегічної аналітики дій та поведінки, під якою ми розуміємо, по-перше, принципи та методи виявлення стратегій дій, координації, взаємодії та співробітництва, урегулювання конфліктів між економічними агентами, суб'єктами, а отже й передбачення дій, зокрема у теорії ігор, і, по-друге, методи аналізу поведінки людини в її гуманістичному варіанті, ментальному обліку, схильності / несхильності до ризику з урахуванням психіко-емоційних особливостей, евристичних методів прийняття економічних рішень, зокрема як у поведінковій економіці. У теорії ігор учені мають справу з егоїстичним агентом, «економ», в теорії поведінкової економіки – з «гуманом» (терміни запропоновані Річардом Талером у праці «Поведінкова економіка: Як емоції впливають на економічні рішення?»).

Метою цієї доповіді є окреслення основних методологічних відмінностей теорії ігор, яка виходить із неокласичних позицій, і поведінкової економіки, яка є результатом міждисциплінарної взаємодії економічної, соціальної і психологічної наук.

Завдання наук. При вивченні співробітництва і конфлікту теорією ігор виявляються мотиви, які стимулюють людей приймати ті чи інші рішення. Просто сказати, що люди не люблять програвати, а люблять вигравати не можна. Для цього економісти винайшли термін корисність, який дозволяє тому чи іншому результату гри набувати деяке чисельне значення. Економісти розуміють, що не можна ототожнювати корисність тільки з грошима, оскільки люди є більш складними істотами. Сучасна теорія ігор намагається не пояснювати поведінку людей через процеси, що відбуваються в їхніх головах, тому вона навмисно відмовляється від будь-яких психологічних пошуків. Теорія ігор не намагається пояснити, чому гравець 1 і гравець 2 поведуть себе так чи інакше. Замість пояснювальної теорії теорія ігор задовольняється дескриптивною (позитивною) теорією, яка уможливорює визначити, наприклад, що Гравець 1 і Гравець 2 поведуть себе непослідовно, якщо вони поводити себе певним чином в минулому і планують зробити певні кроки у майбутньому (Бинмор, 2017. С.18-19).

Завдання теорії ігор – встановити, які рішення приймають (або збираються прийняти) гравці (1 і 2), якщо вони не взаємодіють між собою або з ким-небудь поза ігровою ситуацією, і спрогнозувати на цій основі їх поведінку у грі.

Головне призначення поведінкової економіки як галузі за Річардом Талером, – «це вивчення поведінки людини з метою розроблення суспільної політики» «Вона [поведінкова економіка] не є окремою дисципліною: це все ще економіка, однак збагачена знаннями із психології та інших суспільних наук»; Ця наука, водночас, є корисною і на мікрорівні, оскільки вивчення людської поведінки знадобиться для успішного ведення бізнесу. Однією з центральних проблем поведінкової економіки є неправильна поведінка людини (misbehaviour).

Поведінкова економіка розрізняє реакції бідних і багатих споживачів. Бідні споживачі мають більше схожості з раціональним індивідом неокласичної теорії, оскільки альтернативні витрати для них є більш цінними, ніж для багатих споживачів, які менш чутливі до альтернативних витрат і до витрат. Роздрібні ціни для споживачів розглядаються як джерело «корисності транзакції». Навіть заможні споживачі знаходять задоволення в корисній транзакції, що виявляється в тому, що вони постійно здійснюють покупки в магазинах зі стратегією «низькі ціни щодня».

Суб'єкт (людина). Ірраціональне прийняття рішень – явище, що було започатковано роботою Канемана і Тверські (іноді його називають «вибором в умовах невизначеності») і породило новий напрям досліджень під впливом вивчення поведінкового прийняття рішень. Психологія homo economicus – раціонального і егоїстичного індивіда з відносно стабільними уподобаннями – була поставлена під сумнів. Сферою цих досліджень і теорією стала поведінкова економіка (BE), яка говорить про те, що на людські рішення сильно впливає контекст, а отже, і спосіб, у який пропонується вибір. Поведінка змінюється в часі і просторі, і вона підпорядкована когнітивним упередженням, емоціям і соціальним впливам (Samson, 2014).

Теорія ігор піддається критиці за «аксіому егоїстичності», прийнятої в класичній економіці, з боку школи нової поведінкової економіки. Опонуючи, поведінкові економісти спираються на експериментальні результати гри «Ультиматум» (одна з найпростіших задач торгу), де в лабораторних експериментах люди достатньо часто пропонують справедливий поділ з найбільш частою пропозицією 50:50. Несправедливі поділи, такі як 70:30 відкидаються у більш ніж половині випадків, не дивлячись на те, що гравець, який відмовляється від цієї пропозиції, не отримує нічого. При цьому, як зазначає Кен Бінмор (2017, С. 73), це найчастіше отримуваний результат в експериментальній економіці. Відповідь теорії ігор на ці звинувачення така: насправді, абсолютна егоїстичність людей в класичній економіці не є аксіомою. Загальноприйнятий на сьогодні підхід представлений у теорії виявлених вподобань (Диксит, 2018). Гроші для більшості людей, на думку фахівців у теорії ігор, – це не єдина цінність в житті. Однак велика кількість лабораторних експериментів показують, що більшість людей, як правило, поведуть себе в грі так, начебто їх єдина мета – це максимізація грошового доходу (Бінмор, 2017. С. 73). Відношення до грошей і

здійснення витрат в поведінковій економіці показано через теорію перспектив і ментальний облік (Thaler, 2008).

Спосіб прийняття рішень. У поведінковій економіці – «рішення є результатом менш дорадчих, лінійних і контрольованих процесів, ніж ми хотіли б вірити». В основі поведінки людини – обмежена раціональність. «Ми живемо не у світі економістів. А у світі гуманів – звичайних людей». – зазначає Річард Талер (Талер, 2018. С. 23).

Однак, наголосимо, що поведінкова економіка не відмовляється від практичної функції моделі економічної людини, а визнає доцільність її існування (Талер, 2018. С. 24, 26).

Теорія ігор не стверджує, що одні вподобання можуть бути раціональнішими, ніж інші. Будь-яка послідовна поведінка – раціональна.

За деяких слабких припущень легко довести, що раціональна поведінка уявляється як пошук максимуму значення певної величини. Саме цю абстрактну величину економісти називають корисністю, яка не обов'язково вимірюється в грошах, хоча в них вона вимірюється досить часто.

Ризик. Бажання людини брати на себе ризик залежить від того, як здійснюється вибір, тобто він залежить від контексту. Класична проблема прийняття рішення за теорією перспектив виглядає таким чином:

Якому із наведених нижче варіантів ви віддасте перевагу:

А) гарантований виграш \$ 250, проти

В) 25% шанс виграти \$ 1000 і шанс 75% не виграти нічого?

Або прийняття рішення у такій ситуації:

В) гарантована втрата \$ 750, проти

Д) 75% шанс втратити \$ 1000 і 25% шанс не втратити нічого?

Робота Тверського та Канемана показує, що відповіді різні, якщо вибір визначений як виграш (1) або втрата (2). Зіткнувшись з першим типом рішення, більша частина людей виберуть альтернативу А без ризику, тоді як для другої проблеми люди, швидше за все, виберуть більш ризиковану Д) (Samson, 2014).

Алгоритм оцінки ризику в теорії ігор: 1. Оцінка ризику як міри «хотіння» чогось гравцем (ют.). 2. Визначення рішення, що прийме гравець в ситуації невизначеності через максимальне середнє значення корисності. Економісти вважають міру неприйняття ризику характеристикою особистості. Економісти інколи припускаються іншої помилки, плутаючи неприйняття ризику з неприязню до ситуацій вибору в умовах невизначеності. Теорія фон Неймана передбачає, що гравці зовсім байдужі до факту гри. Наприклад, рішення застрахувати будинок приймається не тому, що йому подобається грати, а тому, що для нього це вигідно. Тобто гравець готовий брати участь у лотереї, якщо він вважає, що вдача на його боці (Бинмор, 2017).

Отже, теорія ігор і поведінкова економіка у своєму методологічному протистоянні формують поле стратегічної аналітики. Як результат, формується поведінкова теорія ігор. Перспективи теорії ігор і поведінкової економіки – це

дизайн соціальних механізмів і розроблення суспільної політики. Теорія ігор, зокрема, як математика і логіка може використовуватися для обґрунтування аргументів будь-якою зі сторін, що знаходяться в суперечці.

Список використаних джерел

1. Бинмор, Кен. Теория игр : очень краткое введение / Кен Бинмор; пер. с англ. М.Л. Фреера и Е.С. Басовой; под науч. ред. М.И. Левина и В.П. Бусыгина. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017. – 256 с. – (Очень краткое введение).
2. Диксит, Авинаш. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни / Авинаш Диксит и Барри Нейлбафф ; пер. с англ. Н. Яцюк. – 40е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 464 с.
3. Талер Річард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. с англ. Світлана Крикуненко. – К.: Наш формат, 2018. – 464 с.
4. KahnemanDaniel; TverskyAmos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica, Vol. 47, No. 2 (Mar., 1979), pp. 263-292.
5. Samson Alain. Introduction to Behavioral Economics // The Behavioral Economics Guide 2014. – Retrieved from: <https://www.behavioraleconomics.com/resources/introduction-behavioral-economics/>.
6. Thaler, R. H. (2008). Mental accounting and consumer choice. Marketing Science, 27, 15-25.

*Мохненко А.С.
д.е.н., професор
кафедра фінансів,
обліку та підприємництва
Херсонський державний університет*

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Першочерговим етапом розробки заходів, направлених на підвищення конкурентоспроможності підприємства, є оцінка її поточного рівня. Результати оцінки конкурентоспроможності є підставою для аналізу причин несприятливих тенденцій в її рівні і динаміці, а також при обробці заходів, у формуванні конкурентної стратегії підприємства.

На думку О.Амосова, оцінка конкурентоспроможності здійснюється в процесі виконання багатофункціонального аналізу і маркетингових досліджень, що повинні проводитись комплексно і системно на основі значного числа