

Міжнародна економіка

УДК 330.101

В.В. Рокоча

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки,
Університет економіки та права «КРОК»*

Світогосподарська діяльність у теоретичних підходах поведінкової економіки

У статті розглянуто проблеми формування нової наукової картини світу – поведінкової економіки. Проаналізовано можливості застосування нових наукових знань у ході аналізу світогосподарських процесів, зроблено висновок про позитивний ефект теорії поведінкової економіки для світогосподарської діяльності.

Ключові слова: поведінкова економіка, раціональний індивід, нерациональна ділова поведінка, аномалії поведінки раціональних економічних агентів.

В.В. Рокоча

*доктор экономических наук,
профессор кафедры международной экономики,
Университет экономики и права «КРОК»*

Мирохозяйственная деятельность в теоретических подходах поведенческой экономики

В статье рассмотрены проблемы формирования новой научной картины мира – поведенческой экономики. Проанализированы возможности использования новых научных знаний при анализе мирохозяйственных процессов, сделан вывод о положительном эффекте теории поведенческой экономики для мирохозяйственной деятельности.

Ключевые слова: поведенческая экономика, рациональный индивид, нерациональное деловое поведение, аномалии поведения рациональных экономических агентов.

V.V. Rokocha

*Doctor of Economics,
Professor of International Economics Department,
“KROK” University*

Global economic activity in the theoretical approaches of behavioral economics

The article deals with problems of formation the new scientific world pattern – behavioral economics. Possible ways of new scientific knowledge application are being studied; a positive effect of the theory of behavioral economics in the field of world economic activity is being proved.

Key words: behavioral economics, rational individual, irrational business behavior, behavioral anomalies of rational economic agents.

Постановка проблеми

Розвиток економічної науки завжди відбиває стан економічного середовища, у якому живе і діє людина. Кожен новий етап економічного прогресу суспільства є об'єктом наукового аналізу задля підвищення його соціального й економічного ефекту. Чим більш економічно розвиненим є людське суспільство, тим більш глибоким і детальним стає такий аналіз, оскільки ґрунтується на постулаті залучення все більшого числа факторів суспільного розвитку, які до того часу залишалися поза увагою науковців через їх відносну часову незначущість. Особливість творення економічної наукової картини світу полягає в тому, що вона традиційно має у своїй основі постулати інших онтологій. На фізичній онтології розбудовується класична економічна теорія, на біологічній – еволюційна економічна теорія, на біолого-психологічній – інституціоналізм тощо. Сучасний рівень економічного розвитку людства спричиняє необхідність використання суто психологічної онтології.

Уведення психологічної онтології до цього переліку можна прокоментувати словами лауреата Нобелівської премії Генрі Беккера про те, що «економічний підхід не вимагає, аби окремі агенти обов'язково усвідомлювали своє прагнення до максимізації або щоб вони були в змозі вербалізувати або ж якось інакше зрозуміло пояснити причини сталих стереотипів у своїй поведінці. ...він (підхід – В.Р.) співпадає в цьому із сучасною психологією, яка надає особливого значення підсвідомості, та соціологією, яка виділяє функції явні та латентні» [1]. Однак здатність сучасної психології виявляти і пояснювати неусвідомлені компоненти дій людини та поведінки економічних агентів ще не знайшли свого відображення в постулатах економічної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Витоки такого ставлення до психологічної онтології слід шукати в особливостях економічного розвитку й економічної науки в першій чверті ХХ ст., коли економісти при поясненні поведінки економічних агентів абстрагувалися від психологічних компонентів і детермінантів (наприклад, Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер та ін.), оскільки в психології того часу не було чітко сформульованих і загально визнаних законів поведінки людини, обґрунтованих експериментальним шляхом. Нині ця проблема не є настільки гострою і масштабною, адже наука має інструменти, спроможні розв'язувати такі завдання. Крім того, сучасний розвиток економічної та психологічної наук засвідчує скорочення пізнавального розриву між ними. Опубліковані останнім часом роботи насамперед американських учених підтверджують цю тезу.

У 1958-1960 рр. вийшли праці лауреата Нобелівської премії Герберта Саймона «Організація» (спільно з Джейсом Марчем), «Адміністративна поведінка» та «Нова наука управлінських рішень», у яких уперше в економічній науці було представлено теорію обмеженої раціональності як альтернативну неокласичній теорії. У поясненні процесу прийняття ділових рішень Г. Саймон акцентував не на максимізації корисності, а на задоволенні, яке отримує людина від тієї чи іншої дії. Саме за цю теорію він отримав Нобелівську премію в галузі економіки і вважається одним із творців сучасної теорії управлінських рішень.

Згодом у 1961 р. американський економіст Вернон Сміт публікував працю «Інвестиції і продукція», а ще через рік – статтю «Експериментальне вивчення

конкурентної ринкової поведінки». У них він описав альтернативні ринкові механізми, які беруть безпосередню участь у визначенні ділових рішень. За ці розробки йому також було присуджено Нобелівську премію.

У 1968 р. видав свою найбільш вагому роботу вище цитований Г. Беккер. Незважаючи на те що робота мала назву «Злочин і покарання: економічний підхід», автор увів до аналізу процесу прийняття економічних рішень психологічні фактори. Доречно зауважити, що цей підхід не завадив йому дотримуватися всіх аксіом некласичної теорії корисності.

У 1979 р. була опублікована фундаментальна, з точки зору становлення нової економічної теорії, праця Данієля Канемана і Амоса Тверські «Теорія перспектив: прийняття рішень в умовах ризику». За визначенням її авторів, теорія перспектив є такою, що модифікувала теорію очікуваної корисності, на якій будувалася модель раціонального індивіда. Суть модифікації полягала в уведенні до аналізу психологічних складових [2, с. 355]. Автори відійшли від концепції раціонального споживача і стали оперувати категоріями нераціональної поведінки, яка є наслідком того, що «людина не є повністю раціональна, не є повністю егоїстична і її смаки ніяким чином не є стабільними» [2, с. 351]. За розробку теорії перспектив та створення пізнавальної основи людської поведінки, що будується на відході від раціональності та містить у собі помилки, Д. Канеман отримав Нобелівську премію.

Підсумовуючи цей короткий екскурс в історію розроблення нової економічної теорії, варто наголосити на двох речах: значимість нової теорії є настільки вагомою, що всі, хто стояв біля витоків нової науки, отримали найвище світове наукове визнання – стали лауреатами Нобелівської премії в галузі економіки; швидкість формування нових наукових знань дозволяє стверджувати, що найближчими роками стане можливим проведення комплексних економіко-психологічних досліджень, релевантних для обох наук, отож можливою стане й побудова відповідних економіко-психологічних моделей.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Розвиток економічної науки на основі суто психологічної онтології є новітнім явищем, тому нова економічна наука поки що була спроможна дати відповідь лише на фундаментальні питання, пов'язані з уведенням в економічний аналіз поняття нераціональної поведінки людини і зокрема економічних агентів. Залишаються відкритими проблеми реального застосування цієї основоположної аксіоми до різних сфер економічної діяльності, у тому числі не з'ясовано місце фундаментальної аксіоми в поясненні світогосподарської діяльності.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає в тому, щоб з'ясувати, у яких випадках економічні знання, побудовані на психологічній онтології, можуть бути використані в аналізі світогосподарських процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасне економічне дослідження, як і раніше, має своїм базисом емпірично безпідставне розуміння механізмів поведінки економічних суб'єктів. І незважаючи на численність проявів нераціональної реальної поведінки людей, саме раціональна поведінка є базовою передумовою основних економічних моделей, оскільки на них ґрунтується основа основ економічної теорії – сучасна неокласична економіка. Учений Д. Аріелі дав надзвичайно короткий і разом з тим точний опис раціонального суб'єкта: «У класичній економіці припущення про те,

що всі ми є раціональними суб'єктами, означає, що в нашому повсякденному житті ми порівнюємо між собою всі альтернативи, що з'являються, а потім обираємо для себе найкращу з них. Проте що відбувається, коли ми припускаємо помилки або робимо щось ірраціональне? Для таких випадків у традиційній економіці є своя відповідь: на нас діють «ринкові сили», які знову спрямовують нас на правильну і раціональну стежу» [4, с. 17].

Виходить, що в традиційній економічній теорії будь-яка ділова поведінка не залежить від особистості, ринок завжди введе свої корективи і примусить чинити відповідно до своїх законів. Однак існує багато випадків, коли ринок є функціонально недієздатним. Найпростіший приклад – ринок подає сигнали лише в тому разі, якщо ринкова подія вже наступила. Він не спроможний дати відповідь на запитання щодо очікувань. Вони можуть бути визначені лише чисто суб'єктивно. Більше того, ринкові сили не завжди управляють ринком з максимальною ефективністю. Так, Д. Аріелі наводить добрий аргумент на підтримку цієї тези: «Взаємна перевага торгівлі базується на припущенні про те, що гравці усвідомлюють цінність того, що мають, і цінність того, що можуть отримати в результаті продажу. Однак... вибір часто визначається випадковими первісними «якорями» (прив'язками до певних товарів і цін – В.Р.) ... угоди, які ми укладаємо, не завжди адекватно відображають істинне задоволення або корисність, які отримуємо від використання того чи іншого продукту» [4, с. 66].

Таким чином, ідея раціонального індивіда є достатньо ілюзорною. Чому ж традиційна економічна наука спирається на концепцію раціонального індивіда? Відповідь є лапідарною – модель умовного індивіда, який поводить себе абсолютно раціонально, є лише зручною для економічного аналізу, так само як зручним є аналіз економічних процесів з позиції економічної рівноваги, хоча економічні системи лише прагнуть до неї і сам стан рівноваги є миттєвим і часто умовним явищем.

У реальному житті людина або група людей завжди проявляють нераціональність. Психологія сприйняття інформації та подій, а також психологія поведінки завжди присутні в економічній і фінансовій сферах людської життєдіяльності та викликають систематичні відхилення від раціональної поведінки. Добре відомий в американському і європейському бізнес-колах невролог Антоніо Дамасіо дав точний коментар-роз'яснення цієї особливості людської поведінки: «Суб'єктивна цінність усіх речей, явищ та подій визначається не розумом людини, а її емоційним сприйняттям» [8, с. 46]. Дослідження, проведені А. Дамасіо показали, що якщо в процесі прийняття рішень беруть участь і розум, і емоції, то верх за звичай беруть емоції, їм належить останнє слово, усвідомлює це людина чи ні, бо емоції – це внутрішній імпульс, який спонукає людей до того чи іншого вчинку, часто на рівні безсвідомого [див.: 8, с. 47-48]. Те, що одна людина вважає істинним, інша може розцінювати як абсурд. З цим явищем і наука, і повсякденне життя мають постійну справу. «Нераціональна поведінка не є випадковою або беззмисловою. Вона є систематичною і передбачуваною» [4, с. 17].

Найбільш часто нераціональна поведінка людей є результатом того, що люди: (1) не враховують альтернативних витрат у своїх діях; (2) не вміють мислити термінами граничних величин; (3) надають більшого значення відносним, а не абсолютним величинам; (4) думають про справедливість ведення господарської та інших видів діяльності і через це не можуть поводитися раціонально; (5) є близькозорими, коли мають справу з імовірнісними величинами; (6) звертають увагу лише на ті факти, що підтверджують їх власні погляди; (7) більшість людей

надто впевнена у своїх здібностях. Праці Даніеля Канемана [2], Нассіма Талеба [3], Дена Аріелі [4], Вернона Сміта [5] й інших дослідників [6] містять багато прикладів нерациональної і навіть дивної поведінки людей.

Відхилення в людській поведінці, як прояв нерациональності дій, обов'язково мають урахуватися економічними моделями. Це дає можливість покращити пояснювальну здібність економічної теорії шляхом уведення додаткових передумов про поведінку економічних агентів. Додаткові передумови дають більш точну характеристику поведінки людини в тій чи іншій ситуації. І це є запорукою зменшення рівня формалізації економічних моделей і наближення їх до реалій діючих економічних систем і структур. Якщо ж економічні моделі не будуть включати в себе нерациональне начало, то наука ризикує не розпізнати реальне джерело багатьох економічних проблем. Відтак, науковим ядром нового напрямку сучасної економічної наукової картини світу стало визнання нерациональної складової поведінки економічних агентів і нова наука отримала назву поведінкової економіки.

Поведінкова економіка взяла за основу нерациональність людської поведінки і націлена на вивчення, з одного боку, впливу соціальних, когнітивних та емоційних факторів на прийняття економічних рішень людьми та організаціями, з іншого – впливу прийнятих людьми та організаціями рішень на ринок. Специфічна мета аналізу вказує на його близькість до когнітивної психології. Саме тому багато експертів вважає, що поведінкову економіку слід було б позиціонувати як «когнітивістську економіку» [7].

Моделі поведінкової економіки базуються на психологічних явищах, що відсутні в раціональній економіці. Моделі аналізують ринкові аномалії та, відповідно, змінюють моделі неокласичної теорії економіки. Аномалії – основний об'єкт аналізу поведінкової економіки.

До аномалій в економічній поведінці, як предмета поведінкової економіки, відносять ефект надання переваг, ефект володіння, несприйняття несправедливості, взаємну вигоду, міжчасове споживання, надання переваг поточному споживанню, імпульсивне споживання, жадібність і страх, стагнущу поведінку та пастку утоплених витрат. Ці аномалії було визначено й ґрунтовно описано Д. Аріелі, А. Тверські, Д. Канеманом. Однак провідне місце в поведінковій економіці займає аналіз аномалій у ринкових цінах і доходах. До них включають загадку доходності акцій, гіпотезу ефективного рівня оплати праці, жорсткість цін, ліміт на арбітражні операції, пастку дивідендів, схильність до крайнощів, сезонний (календарний) ефект. Їхні «відкривачі» дали розгорнуту характеристику проявів аномалій, породжених ринковим механізмом. Емпіричні дослідження, проведені Д. Канеманом, дали можливість показати, що всій культурі фінансової галузі властива ілюзія вміння: найбільш успішні інвестиційні фонди в будь-якому році опиняються на висоті завдяки простому «пощастило», оскільки майже всі фінансові аналітики так чи інакше покладаються на випадок і на високоефективних ринках обґрунтований вибір не більш точний, ніж сліпий [2, с. 284].

Названі аномалії мають місце як на мікро- та макрорівні економіки, так і на рівні світової економіки.

На рівні світової економіки прояви аномалій віддзеркалюють нерациональність поведінки економічних агентів як мікро-, так і макрорівня. Міжнародному мікроекономічному рівню властиві всі прояви аномалій, пов'язаних з поведінкою мікроекономічних суб'єктів; на міжнародному макрорівні проявляються аномалії, спричинені дисфункцією ринку, коли держава переймає на себе регулятивні функції (навіть якщо це обмежує свободу підприємництва і створює для нього

умови, що не сприяють раціональній поведінці суб'єктів). У цілому, на світогосподарському рівні кожна з аномалій має свої специфічні прояви. Найбільш яскраві прояви ринкових аномалій – ті, що пов'язані з ефектом надання переваг. Ефект надання переваг має місце як у сфері міжнародних торговельних відносин, так і у сфері міжнародних фінансових відносин.

У міжнародній торгівлі широко використовуються два види політики – політика вільної торгівлі і політика протекціонізму. Перша – повністю відповідає постулатам раціональних економічних агентів, вона спрямована на максимізацію їх корисності, друга – передбачає захист внутрішнього ринку від іноземного конкурента і підтримку вітчизняного виробника на світових ринках. Обидва види державної зовнішньоторговельної політики будуються на ефекті надання переваг вітчизняному економічному агенту, який є або прагне бути суб'єктом світового товарного ринку. Запроваджуючи імпордне мито як інструмент захисту вітчизняного виробника, держава прагне максимізувати корисність, порушуючи механізми вільного ринку. Світова економіка і світова торгівля від цього потерпають, вітчизняні виробники, потрапляючи під захист держави, фактично не переймаються проблемою підвищення міжнародної конкурентоспроможності, унаслідок чого, з одного боку, відбувається процес закріплення нераціональності в поведінці підприємств як суб'єктів макrorівня, а з іншого – падає добробут споживачів, що сприяє формуванню елементів нераціональності в їхній поведінці.

У сфері міжнародних фінансових відносин поведінкова економіка дає змогу пояснити пов'язаність міжнародних кредитів, які надаються міжнародними установами. Так, МВФ надає кредити, пов'язані з фінансуванням процесів ринкової трансформації, аби вилучити державу з невластивих їй дій субсидування населення і виробників. Держава в ринковій економіці повинна поводитися як раціональний мікроекономічний суб'єкт. У разі надання, наприклад, комунальних послуг за неринковими цінами вона чинить нераціонально, відтак її дії на міжнародному рівні коригуються, адже ринковий інститут не буде кредитувати нераціональні дії держави в ринковому середовищі.

Появу демпінгу в міжнародних торгових відносинах також можна пояснити ринковими аномаліями. Тепер уже йдеться про прив'язку. Прив'язка до світових цін на окремі товари, собівартість яких вища за світову ринкову ціну або дорівнює їй, і прагнення максимізувати корисність виробника, коли механізми ринку не максимізують її, породжує явище державної субсидії, що дає змогу демпінгувати, завдаючи збитків не лише світовій, а й національній економіці, оскільки виплати «обраним» здійснюються через перерозподіл коштів державного бюджету.

Міжнародна торгівля портфельними фондовими цінностями також може бути пояснена аномаліями ринкових цін. Портфельні папери купуються і продаються через різницю в поглядах на їхню ціну. Загадка в тому, що і потенційні покупці, і потенційні продавці вважають, що ціни обов'язково зміняться, вони впевнені, що краще за інших знають, якою повинна бути ціна. Їхня впевненість – ілюзія, яку Д. Канеман точно назвав ілюзією значимості [2, с. 277]. Виходячи з цього, ілюзія значимості (а не економічні закономірності) рухає біржовою торгівлею і біржовими цінами, та й цінами на всесвітньому позабіржовому валютному ринку FOREX.

Разом з тим, на міжнародному рівні мають місце і специфічні аномалії, пов'язані з поведінкою суб'єктів міжнародного рівня. Їх виникнення часто спричиняється тим, що у світогосподарському середовищі події є результатом

переважно колективного вибору. Колективний вибір зазнає на собі іншого впливу когнітивних помилок, пов'язаних із суспільним сприйняттям пліток, медіа-матеріалів, публічних висловлювань експертів і політиків. Відтак поведінкова економіка повинна мати справу з такими феноменами, як «стадна поведінка», «зараження ідеями», «огруплене мислення», «колективна ейфорія», «колективний страх», які відбивають специфіку колективного вибору економічних агентів.

Кожна з цих аномалій має реальні форми прояву, що часто визначають результат економічних дій суб'єктів господарювання. Наприклад, стадна поведінка є типовою формою поведінки біржових трейдерів, зокрема тих, що акредитовані на найбільших біржах світу. Нестача інформації або недосконала інформація породжують наслідування рішення, прийнятого одним із гравців, який начебто володіє інформацією. Стадність не є результатом зваженого й обміркованого рішення як результату знань і вмінь. Це суб'єктивна миттєва реакція на те, що роблять інші. Ефективність такого рішення часто не відповідає критеріям раціональності. Аналогічно можна проілюструвати й інші названі специфічні аномалії.

На міжнародному рівні має місце ще низка специфічних проблем. Наприклад, проблема укладання міжнародних угод. Прийняття рішення щодо укладання міжнародної угоди завжди містить елементи нераціональної поведінки представників держав і компаній, які несуть за неї відповідальність, адже процес укладання угод та їх підписання здійснюється суб'єктами, які не є ідеальними в економічному розумінні.

До специфічних проблем світогосподарського аналізу поведінкової економіки відносять також проблеми, пов'язані з поняттями «довіра», «репутація» та «справедливість». Сучасним міжнародним бізнесом довіра і репутація розглядаються як різновиди нефінансових капітальних активів. Однак вони виходять за рамки традиційного раціонального мислення. Традиційна економічна теорія лише частково відбиває те, що бізнес розуміє під довірою й репутацією. Їх особливість на мегаекономічному рівні полягає в тому, що обидва феномени мають одну специфічну властивість: можуть проявлятися і можуть зникати. З точки зору поведінкової економіки це є проявом людського нераціонального начала, адже будь-яка реальність має глибоко особистісний характер і пронизана емоціями. Чиста суб'єктивна оцінка іміджу компанії, яка може скластися під впливом відчуття, а не судження, стає відправною точкою, що визначає економічну долю компанії. Сьогодні емоції – це очевидний фактор, який усе більше визначає ефективність роботи компанії, але який, водночас, недостатньо помічають бізнес-аналітики та корпоративне керівництво. Тут також закладаються основи їх нераціональної поведінки. Якщо ж іти за американськими вченими, то сучасну епоху можна окреслити як епоху суб'єктивізму, який виступає основою лояльності та любові з боку учасників бізнесу [8, с. 48].

Справедливість за своїм значенням для світогосподарської діяльності не поступається іншим економічним стимулам. Про неї йдеться в процесі проведення міжнародних обмінних операцій, коли визначаються їх умови. Міркування з приводу «справедливо – несправедливо», «взаємовигідно чи ні» лежать у площині соціальних та емоційних і зовсім не економічних факторів. Однак абстрагуватися від виявлення їхнього впливу на процес прийняття рішень уже неможливо. І це є завдання поведінкової економіки.

Специфіка проявів аномалій на рівні світогосподарських відносин уможливило вибір певних теорій поведінкової економіки для аналізу й обґрунтування процесу прийняття рішень у мегаекономічному середовищі. Думається, що з існуючих у сучасній поведінковій економіці теорій, парадоксів і моделей (теорія

перспектив лауреата Нобелівської премії Даніеля Канемана та Амоса Тверські, теорія обмеженої раціональності лауреата Нобелівської премії Герберта Саймона, теорія поведінкових фінансів, поведінкова теорія ігор, парадокс французького економіста, лауреата Нобелівської премії Моріса Алле, модель американського економіста, одного з радників Барака Обама Річарда Талера) для наукового аналізу проблем світового економічного розвитку найбільш перспективними є теорія поведінкових фінансів, поведінкова теорія ігор, модель Річарда Талера.

Теорія поведінкових фінансів пояснює, чому учасники ринкових відносин систематично роблять помилки, які впливають на ціни та прибуток і призводять до неефективності ринку. Як провідні аномалії поведінки економічних агентів, що спричиняють неефективність ринку, розглядаються такі: (а) надмірна/недостатня реакція на інформацію, що формує ринкові тенденції; (б) надмірна самовпевненість і надмірний оптимізм; (в) обмежена увага інвесторів; (г) стадний інстинкт; (д) шумова торгівля. Як довів Д. Канеман, приклад роботи торгових трейдерів є реальним підтвердженням функціональної придатності цієї теорії.

Поведінкова теорія ігор вивчає поведінку реальних людей у ситуації прийняття стратегічних рішень, коли успіх індивіда залежить від рішень інших учасників гри. У ній, окрім психолого-економічних теорій, пізнавальний інтерес яких становлять такі прояви людської поведінки, як репутація, гонка патентів, стратегічні рішення про купівлю-продаж, страйки, публічні договори, широко використовуються математичні теорії, що пояснюють соціальну взаємодію людей. Стадну поведінку на ринку також можна пояснити, використавши поведінкову теорію ігор.

Значення Моделі Річарда Талера для аналізу світогосподарських відносин особливо велике. Нераціональність міжнародної поведінки економічних агентів породжується в першу чергу недостатністю інформації про ринок. У моделі ж подано опис реакції цін на інформацію. За Р. Талером, реакція може бути недостатньою, адаптивною та гіперреакцією. Залежно від типу реакції формується тенденція в русі цін. Зокрема, при гіперреакції середній прибуток після добрих новин є нижчим за прибуток, якій іде за поганими новинами. Пояснюється це тим, що ринок інтенсивно реагує на нову інформацію, тому виникає потреба в адаптації в протилежному напрямі. Завдяки такому висновку на практиці слід очікувати того, що на одному етапі цінні папери можуть бути переоцінені, а на другому – недооцінені, хоча змін у господарській діяльності компаній-емітентів зовсім не відбулося і спекулятивні атаки не мали місця.

Висновки

Отже, сучасний інструментарій аналізу економічної наукової картини світу збагачується завдяки введенню нової онтології. Її застосування в економічних дослідженнях може стати додатковим джерелом світового економічного розвитку, однак ефективне використання теорії можливе на шляху її подальшого розвитку. Хоча, на думку одного із сучасних експериментаторів поведінкової економіки Стівена Д. Левітта, «перехід до нового мислення швидше за все, не буде особливо помітним на перший погляд, але він примусить критично ставитися до загальноприйнятих істин і зрозуміти, що багато речей не такі, якими здаються» [9, с. 243].

Література

1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер // THESIS. 1993. – Вып. 1. – С. 29.
2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро [пер. с англ.] / Даниель Канеман. – М. : АСТ, 2015. – 653 с.

3. Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н. Н. Талеб / пер. с англ. – М. : Изд. «Колибри», 2009. – 528 с. ; Талеб Н. Н. Одураченные случайностью. О скрытой роли шанса в бизнесе и жизни / Н. Н. Талеб / пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 320 с. ; Талеб Н. Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Пер. с англ. – М. : Изд. КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2014. – 768 с.
4. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Дэн Ариели : пер. с англ. – М. : Маанн, Иванов и Фербер, 2013. – 296 с.
5. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / В. Смит / Пер. с англ. – М. : ИРИСЭН; Мысль, 2008.
6. Див., напр., *Richard Thaler, Cass R. Sunstein*. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. – Yale University Press, 2008.
7. Див., напр., *Lambert C*. The marketplace of perceptions. Harvard Magazine. 2006. No.2. PP.50-95.
8. Цит. по: Фирмы. несущие любовь. Как компаниям с мировым именем удается завоевывать сердца людей / Пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2011.
9. Левитт Стивен Д. Фрикономика. Мнение экономиста диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / Левитт Стивен Д., Дабнер Стивен Дж. / Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2007. – 288 с.

УДК 631.1: 631.565

В.М. Чорний
аспірант,
Університет економіки та права «КРОК»

Транспортна інфраструктура у внутрішніх ризиках експортних поставок зернових

У статті досліджено транспортну інфраструктуру експортних поставок зернових у сучасних економічних умовах. Показано оптимальні напрями вдосконалення окремих сегментів транспортного забезпечення експорту зернової продукції України.

Ключові слова: експорт, сільськогосподарська продукція, зернова продукція, транспортна інфраструктура, зовнішня торгівля, ризик.

В.М. Черный
аспірант,
Университет экономики и права «КРОК»

Транспортная инфраструктура во внутренних рисках экспортных поставок зерновых

В статье исследована транспортная инфраструктура экспортных поставок зерновых в современных экономических условиях. Показаны оптимальные направления совершенствования отдельных сегментов транспортного обеспечения экспорта зерновой продукции Украины.

Ключевые слова: экспорт, сельскохозяйственная продукция, зерновая продукция, транспортная инфраструктура, внешняя торговля, риск.