

Крикун В.А.,

к.е.н.,

доцент кафедри міжнародного бізнесу,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ДОСЛІДЖЕННІ УКРАЇНСЬКОГО БАНКІВСЬКОГО РИНКУ ЗА РОКИ НЕЗАЛЕЖНОСТІ

Анотація. У статті розглянуто поняття та основні ефекти поведінкової економіки, проаналізовано тенденції розвитку українського банківського ринку та розглянуто ситуації ірраціональної поведінки суб'єктів даного ринку.

Ключові слова: поведінкова економіка, український банківський ринок, банківські установи.

Постановка проблеми. В останні роки теоретики все частіше пропонують нові концепції і розширення класичних моделей виходячи з емпіричних свідчень про людську поведінку та хибності економічних моделей, які базуються лише на раціональних підходах і не враховують психологічних, соціальних, когнітивних та емоційних факторів, які сильно впливають на прийняття рішень у реальному житті. У зв'язку із цим прогнозування, засновані на класичних економічних моделях, можуть привести до похибки в економічному аналізі, розробленні маркетингових стратегій та тактик. Психологічний і соціальний складники мають суттєве значення під час прийняття людиною рішення, тому нині постає потреба в уточненні економічних моделей, що зумовлюють реальну поведінку економічних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наука поведінкової економіки спирається на дослідження з різних галузей знань, таких як психологія, економіка, філософія, фінанси, соціологія та культурологія, об'єднуючи в собі широкий набір концепцій, методів, та напрямів. Вагомий внесок у дослідження цієї молодшої науки зродили такі відомі зарубіжні науковці, як Д. Канеман, М. Алле, Л. Фестингер, Г. Ле Бон, Г. Саймон, А. Тверські, Р. Тейлер та Д. Аріелі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поведінкова економіка – це сучасний і досить новий напрям економічної теорії, який займається дослідженнями впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. Узагальнення наявних теорій і концепцій та вивчення особливостей впливу різних ефектів поведінкової теорії на функціонування українського банківського ринку зумовили вибір теми дослідження й окреслили коло питань, які розглянуто.

Мета статті полягає в узагальненні наявних теорій і концепцій та вивченні особливостей впливу різних ефектів поведінкової теорії на функціонування українського банківського ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сфері будь-яких міжнародних економічних відносин, в яких функціонує людина, більшість рішень приймається під впливом суспільних і культурних стереотипів, особливостей сприйняття, помилкового та недостатнього аналізу інформації та невизначеності ринку, на яку впливають суб'єктивні психологічні та ірраціо-

нальні фактори. Ще сто років тому економічна теорія базувалася на припущенні про раціональну поведінку людини, яка передбачає максимізацію очікуваної корисності, наявність однакової і доступної всім учасникам ринку інформації і використання ними однакових методів її обробки. У результаті більшість прогнозних моделей, які не враховують поведінкові аспекти, втрачають свою ефективність із розвитком таких сфер, як Інтернет-бізнес, бренд-менеджмент, електронна комерція, сучасна концепція маркетинг-менеджменту. Без урахування особливостей ірраціональної поведінки споживачів дуже складно передбачити дії суб'єктів на економічному та фінансовому ринках, рішення споживачів щодо купівлі того чи іншого бренду, розробити ефективні стратегії управління міжнародним бізнесом. У західній економічній теорії і практиці відносно нещодавно виникла нова концепція поведінкової економіки, яка описує й узагальнює такі психологічні феномени. Отже, із розвитком поведінкової економічної теорії поняття «людина економічна» замінюється на поняття «людина ірраціональна», та з'являється все більше підтверджень тому, що рішення дуже часто приймаються під впливом когнітивних помилок, які змінюють погляд на загальновідомі факти. У такій ситуації стандартні економічні моделі не можуть обґрунтувати поведінку суб'єкта, оскільки вона є оберненою до принципу максимізації корисності. Основоположником поведінкової економіки вважається лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 р. Д. Канеман, який отримав нагороду «за застосування психологічної методики в економічній науці, особливо під час дослідження формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності».

Розробкам Д. Канемана передували праці й інших учених у сфері психології та ірраціональної поведінки людини. Одним із перших, хто виступив зі спростуванням загально визнаної теорії прийняття рішень в умовах ринку і чий розробки створили основу для майбутньої теорії поведінкової економіки, був М. Алле. У 1952 р. він довів, що людина в умовах ризику поводить себе інакше, ніж передбачала неокласична економічна теорія, а саме: віддає перевагу не отриманню максимальної очікуваної корисності, а досягненню абсолютної надійності. Дана теорія отримала назву «парадокс Алле» і довела, що людина не завжди обирає раціональні рішення.

Наступною теорією, яка доповнила концепцію поведінкової економіки і пояснила нераціональну поведінку економічного суб'єкта, була теорія когнітивного дисонансу, запропонована професором Л. Фестингером у 1957 р. Завдяки даному ефекту підсвідомість вирішує протиріччя шляхом підлаштування чи викривлення історичних фактів так, щоб уникнути внутрішнього конфлікту людини і пом'якшити або взагалі нівелювати проблему, що існує.

У 1985 р. піонером у дослідженні сфери нерациональної поведінки, виступив французький соціолог Г. Ле Бон [1], який визначив одну з найрозповсюдженіших причин невинуватого поведінки людини – «ефект натовпу». Вчений довів, що люди, групуючись, стають одним цілим і починають поводитися зовсім не так, як вони діяли б наодинці. Досить часто люди піддаються сторонньому впливу навіть коли переконані, що джерело цього впливу є некомпетентним у даному питанні. Результати досліджень доводять, що близько 35% присутніх у групі людей дотримуються думки цієї ж групи (й якщо не згодні з нею). Однак ситуація змінюється, якщо хоча б одна людина починає суперечити цій думці. Тоді згадані 35% членів групи цілком готові підтримати нову точку зору [2]. «Ефект натовпу» присутній на будь-яких економічних ринках і часто проявляється у різких коливаннях цін на біржах та змінах тенденцій, моди та трендів на споживчих ринках.

У 1978 р. ще один учений, Г. Саймон, отримав Нобелівську премію з економіки за свій внесок у науку управління – теорію обмеженої раціональності і, таким чином, додав ще одну модель, що описує процес прийняття рішення в поведінковій економіці. Г. Саймон [3] увів у науковий обіг поняття обмеженої раціональності, під якою розуміються цілеспрямовані дії суб'єкта, проведені ним в умовах, коли прийняття найбільш ефективних рішень утруднено у зв'язку з відсутністю часу, інформації, а також недостатністю ресурсного забезпечення. Результатом даного дослідження є той факт, що людина скоріше прагне до задоволення замість максимізації корисності виходячи з постійної обмеженості ресурсів, необхідних для зваженого прийняття рішення. Г. Саймон виділив найрозповсюдженіші психологічні феномени, які сприяють швидкому прийняттю в умовах невизначеності: проекцію, ефект обмеженості уваги та надмірну самовпевненість.

Нарешті, у 1979 р. Д. Канеманом та А. Тверські [4] була запропонована модель, яка описує та більш повно дає оцінку ірраціональній поведінці індивіда – теорія перспектив. Учені зробили висновок, що в середньому за однакових ризиків люди схильні до збереження досягнутого фінансового рівня, ніж до його збільшення. В еквівалентних умовах можливість малих утрат відштовхує приватних інвесторів більше, ніж досягнення значного доходу. Вони уникають ризику на зростаючому ринку і більш толерантні до нього на спадаючому. Це звичайна аномалія, яка пояснюється тим, що людська психіка сприймає не стільки абсолютне значення свого багатства, скільки його зміни, причому радість від виграшу є значно меншою, ніж відчуття гіркоти програшу. Втрати завжди видаються значнішими, ніж еквівалентний дохід. Грунтуючись на експериментальних дослідженнях, теорія перспектив робить парадоксальний висновок: люди швидше готові взяти на себе більший ризик, щоб уникнути втрат, аніж одержати додаткову премію за більшого ризику [5]. А. Тверські та Д. Канеман у своїх дослідженнях виділили три найбільш розповсюджені типи людської поведінки (евристики): подібності, наявності та якоря. Евристика подібності виявляє розвинену інтуїцію індивідуума до результатів вибірок, що пов'язано з низкою фундаментальних помилок: надлишок самовпевненості, ілюзія контролю, не увага до історії, упереджене ставлення. Евристика наявності полягає у схильності оцінювати ймовірність настання події на основі збереженої в пам'яті яскравої або недавньої інформації. Фізичні особи схильні в оцінці ймовірності складних подій розглядати тільки прості й доступні сценарії. Евристика якоря виявляє, що фізичні особи виходять із початкових оцінок і підходів, які стають базою для характеристики

наявних ситуацій. Автори продемонстрували, що люди в багатьох випадках аж ніяк не схильні чинити відповідно до приписів неокласичної економіки і часто демонструють схильність до абсолютно нерациональної поведінки [6].

Поведінкова економіка є відносно новою наукою, яка розвивається прискореними темпами, тому її теоретичний базис становить велика кількість різних, але не ще не зведених до єдиної концепції моделей, підходів, парадоксів та ефектів. Одним із таких підходів, який описує реакцію ціни на отриману суб'єктами інформацію, є модель Тейлера, яка в 1985 р. сформулювала науку поведінкових фінансів. Р. Тейлер [7] стверджував, що інвестори часто дуже гостро реагують на нову інформацію незалежно від того, негативна вона чи позитивна. У результаті такої реакції відбувається непідтверджено високий ріст котировань (за позитивної інформації) і невинуватого низьке їх падіння (за негативної інформації). На протигагу класичній теорії очікуваної корисності концепція поведінкової економіки враховує той факт, що будь-яке рішення приймається не тільки виходячи з конкретних даних окремого поставленого завдання, але й під впливом знаку емоційного забарвлення (позитивного чи негативного) поданої ситуації. Такий ефект отримав назву «фрейм» і був описаний Д. Канеманом та А. Тверські в 1981 р. Коли людина стоїть перед вибором рішення між ідентичними проблемами, але одна з них подана в позитивному значенні, а інша – в негативному, здебільшого рішення буде прийнято на користь позитивного формулювання. Ефект фрейму змінює точку відліку прийняття рішення так, що кінцева користь або втрата сприймається по-іншому і сприйняття ризику змінюється. Отже, фреймінг можна визначити як емоційну маніпуляцію над об'єктом, за допомогою якого можна впливати на рішення та думки, навіть не змінюючи і не приховуючи всіх фактів.

Ситуація, яка склалася на українському банківському ринку впродовж останніх 20 років, є дуже показовою для підтвердження багатьох ефектів теорії поведінкової економіки. Проаналізувавши умовні етапи розвитку даного ринку, виділимо деякі з прикладів поведінки пересічного споживача, засновані на психологічних і емоційних особливостях людини, й інструменти маніпулювання соціальними настроями, а отже, і рішеннями, які приймаються на ринку.

Перший етап (1991–1992 рр.) розвитку української банківської системи характеризувався процесами перереєстрації та реорганізації. Постановою Верховної Ради України від 20 березня 1991 р. було створено Національний банк України з його регіональними управліннями. 2 жовтня 1991 р. НБУ почав перереєструвати комерційні банки України, зареєстровані ще Держбанком СРСР. У цей період вкладення у комерційні банки різних державних установ поступово витісняються ринковим капіталом спільних і малих підприємств, акціонерних товариств. На цьому етапі станом на 1 січня 1992 р. зареєстровано 77 банків.

Другий етап (1992–1993 рр.) визначається появою банків так званої другої хвилі. Протягом 1992 р. зареєстровано ще 60 банків, три банки вилучено з реєстру. Станом на 1 січня 1993 р. в Україні налічувалося вже 134 комерційні банки. На цьому етапі у комерційних банках дедалі зменшувалася частка капіталу державних установ. Також спостерігалось масове утворення дрібних малопотужних банків.

Третій етап (1994–1996 рр.) вирізняється появою перших банкрутств. 1994 р. ліквідовано 11 збанкрутілих банків; 1995 р. – 20, у 1996 р. прямими банкрутами стали 45 банків та 60 опинилися у стані прихованого банкрутства. Так, на кредитно-фінансовому ринку України почали працювати іноземні

банки та їхні представництва; всього їх було зареєстровано 14. З'явилися також ще п'ять нових українських комерційних банків. Отже, цей етап характеризувався розвитком галузевих банків та декількох великих комерційних організацій, які позиціонували себе як універсальні банки.

На даних етапах розвитку українського банківського ринку простежуються ефекти поведінкової теорії – «неприйняття втрат» та «парадокс Алле», які проявлялися в масовому зберіганні людьми грошей у готівці, незважаючи на всі заклики до їхнього раціональнішого використання і підтримки національної економіки. Маючи негативний досвід сертифікатної приватизації та фінансових пірамід, більшість населення приймало рішення залишити кошти у себе, незважаючи на гіперінфляцію, тобто віддавали перевагу не отриманню максимальної очікуваної користності, а досягненню більшої надійності.

Четвертий етап розвитку українського банківського ринку (1996–1998 рр.) характеризується стабілізацією банків і впровадженням національної валюти – гривні. Продовжують діяти 227–229 банків. На цьому етапі сформувалися групи провідних банків, які вже завоювали певне місце на ринку, визначився напрям менеджменту, розподілено клієнтів та ринок пасивів. На нашу думку, саме на цьому етапі починає зароджуватися інтерес банківських установ до розробок у галузі маркетингу. Із розвитком ринку зростала конкуренція, зароджувалася ринкова інфраструктура, розширювалася самостійність підприємств, зміцнювалася довіра до банків із боку споживачів банківських послуг. Вітчизняні установи, ще не усвідомлюючи цього, почали проводити роботу з перетворення своїх торговельних марок на бренди.

П'ятий етап (1998–2002 рр.) можна охарактеризувати швидким розвитком банківської системи. Після фінансової кризи 1997–1998 рр. банківська система відновлювалася досить динамічно. На початок 2000 р. кількість банків за реєстром становила 203. Українські банки активно застосовують усі способи і методи маркетингу, орієнтуються не тільки на розширення кола вкладників, але й на постійне покращення якості обслуговування.

Шостий етап (2002–2008 рр.) розпочався піднесенням банківської системи України. У 2002–2007 рр. розвиток банківського бізнесу помітно прискорився, випередивши темпи зростання інших секторів економіки, що пояснюється поступовим відновленням довіри до банківської системи з боку населення та суб'єктів господарювання. Впродовж зазначеного періоду відбулося підвищення рівня капіталізації банків. Показники рентабельності банківського сектору за ці роки залишалися на досить високому рівні, а рентабельність капіталу (ROE) перевищувала аналогічні показники інших видів економічної діяльності. Рентабельність активів банків (ROA) зросла з 1,27% у 2002 р. до 1,29% у 2005 р., а ROE – з 7,5% до 10% відповідно. Банківський сектор залишався інвестиційно привабливим, що підтверджувалося кількістю угод із продажу контрольних пакетів акцій банків, зокрема іноземним інвесторам. Протягом звітного року зберігалася тенденція до збільшення частки іноземного капіталу в банківському секторі України.

Сьомий етап (2008–2010 рр.). Світова фінансова криза, яка розпочалася у серпні 2007 р. з розвалу ринку іпотечних позик, поглибилася в 2008 р. Банківський сектор характеризувався сповільненням темпів зростання. Відплив коштів фізичних осіб із банківської системи, підвищення попиту на іноземну валюту, зниження рівня довіри до окремих банків – усе це негативно вплинуло на банківський бізнес. На збільшення обсягів грошової пропозиції вплинули обмеження на дострокове повернення населенню банками депозитів, зменшення

кредитування суб'єктів економіки. Обсяги депозитних коштів на рахунках у банках за 2009 р. знизилися на 6,9%, або на 24,8 млрд. грн., і становили 335,0 млрд. грн. Кредитна активність банків України знизилася. Станом на 01.01.2010 у Державному реєстрі зареєстровано 197 банків, з яких 182 мали ліцензію на здійснення банківських операцій. Упродовж 2009 р. кількість діючих банків за участі іноземного капіталу зменшилася з 53 до 51; у стадії ліквідації перебувало 13 банків.

Вплив світової фінансової кризи 2008 р. на український банківський ринок був украй незначним порівняно з інформаційною атакою щодо складного становища банківської системи, яка спровокувала паніку вкладників і погіршила становище на даному ринку. Ефект «фрейму», описаний Д. Канеманом та А. Тверські, а саме емоційна маніпуляція над об'єктом, згідно з яким будь-яке рішення приймається не тільки виходячи з конкретних даних окремого поставленого завдання, але й під впливом знаку емоційного забарвлення поданої ситуації, просліджується дуже виразно. На тлі негативної інформації щодо стану всієї банківської системи банки з позитивним фінансовим результатом виглядали ризиковими і втрачали довіру до себе, у зв'язку з чим спостерігався значний відплив коштів з усієї банківської системи, не лише з банків-банкрутів. Своєю чергою, фінансові установи намагалися змінити загальний негативний інформаційний фон, упроваджуючи нові програми лояльності і продуктової пропозиції, вдосконалюючи якість послуг, застосовуючи інформаційно-комунікаційні стратегії, які виконували функції антикризових та репутаційних заходів.

На восьмому етапі (2010–2014 рр.) спостерігаються поступова тенденція до зростання показників українського банківського сектору, відновлення довіри до банківської системи та національної валюти, про що свідчить стабільний приріст коштів на рахунках у банках, насамперед у національній валюті. 2012 р. уперше з 2008 р. банківська система України закінчила з прибутком. Коефіцієнт рентабельності активів банків зріс з 4,38 у 2010 р. до 0,45 у 2013 р. Поступове відновлення довіри вкладників сприяє закріпленню позитивної тенденції до нарощування депозитної бази іншими депозитними корпораціями. Банки приділяють увагу вдосконаленню внутрішніх процесів, шукають нові нестандартні рішення для просування своїх продуктів і послуг.

Сучасний, дев'ятий, етап розвитку банківського ринку характеризується глибокою фінансово-економічною кризою, катализатором якої стали анексія АР Крим та розгортання воєнних дій на сході держави, напругою в банківському секторі. Населення відреагувало масовим зняттям своїх коштів із рахунків у банках, і, як наслідок, за 2014 р. банківська система України втратила майже третину депозитних вкладів. Основними системними ризиками, реалізація яких негативно вплинула на діяльність банків, згідно з даними Національного банку України, були: погіршення платоспроможності позичальників через зменшення доходів населення та збиткову діяльність багатьох підприємств, звуження ресурсної бази банків через значний відплив депозитів протягом 2014–2015 рр., проблеми з обслуговуванням таких валютних кредитів позичальниками, які не мають власної валютної виручки. У 2015 р. більшість платоспроможних банків здійснює докапіталізацію для покриття понесених збитків. Протягом 2015–2017 рр. більше ніж 90 банків було оголошено неплатоспроможними, ще 67 було ліквідовано. Отже, концентрація зросла – частка 20 найбільших банків у чистих активах за рік збільшилася на 3,0 в. п., до 89,4%. Перехід «ПриватБанку» у державну власність наприкінці грудня суттєво змінив структуру

Основні показники діяльності банків України за 2005–2017 рр.

№	Показники	Дата						
		01.01.2005	01.01.2007	01.01.2009	01.01.2011	01.01.2013	01.01.2015	01.01.2017
1.	Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації	20	19	13	18	22	25	81
2.	Кількість діючих банків	160	170	184	176	176	163	96
2.1	із них: з іноземним капіталом	19	35	53	55	53	51	38
2.1.1	у т. ч. зі 100%-м іноземним капіталом	7	13	17	20	22	19	17
3.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	9,6	27,6	36,7	40,6	39,5	32,5	н.д.
4.	Доходи (млн. грн.)	20 072	41 645	122 580	136 848	150 449	210 201	н.д.
5.	Витрати (млн. грн.)	18 809	37 501	115 276	149 875	145 550	263 167	-159 400
6.	Рентабельність активів, %	1,07	1,61	1,03	-1,45	0,45	-4,07	-12,6
7.	Рентабельність капіталу, %	8,43	13,52	8,51	-10,19	3,03	-30,46	-116,74
8.	Кошти суб'єктів господарювання та фізичних осіб у банківській системі (млрд. грн.)	82,9	184,2	359,7	416,6	957,9	1 168,8	1 132,5
8.1	із них: у національній валюті	52,7	114,1	201,8	239,3	458,9	534,3	488,3
8.2	в іноземній валюті	30,2	70,1	157,9	177,3	499,0	634,5	644,2
8.3	кошти фізичних осіб (млрд. грн.)	41,6	106,7	217,9	275,1	364,0	416,1	437,2

Джерело: НБУ

банківського сектору: частка державних банків у чистих активах збільшилася до 51,3% (із 28,1% на початку 2016 р.), за депозитами населення – майже втричі, до 59,5%. У 2016 р. зафіксовано історично високий збиток банківського сектору – 159 млрд. грн. Іншою негативною тенденцією є постійна тенденція збільшення частки депозитів в іноземній валюті порівняно з національною, що ускладнює проблеми девальвації гривні. Говорячи про підтвердження ефектів поведінкової економіки, знову звертаємося до «парадоксу Алле», евристики наявності та якоря, які підтверджують нерациональність людини в питаннях максимізації свого прибутку. Замість пошуку нових шляхів «активного доходу» (інвестування в бізнеси) населення схильне до отримання гарантованого «пасивного доходу» від банківських депозитів, навіть зважаючи на факт зменшення відсоткової ставки, яка не покриває й інфляційних збитків.

Висновки. Безперечно, теорія поведінкової економіки має низку переваг перед класичною економічною теорією раціональної поведінки людини, найбільшою з яких є її орієнтування на реальних людей, які діють згідно зі своїми емоціями, поглядами, стереотипами, інстинктами натовпу та ірраціональними рішеннями. Поведінкова економіка дає можливість структурувати та пояснити, на перший погляд, незрозумілу поведінку людини, спираючись на розробки в таких різних галузях знань, як психологія, економіка, філософія, фінанси, соціологія та культурологія. Питання ціноутворення, побудови ефективних маркетингових стратегій, розроблення цінного для споживача продукту, більш точне прогнозування – далеко не вичерпний перелік можливостей, які пропонує нам цей новий підхід по вивчення поведінки людини.

Література:

1. Le Bon G. The Crowd / G. le Bon. – New York : Penguin Books, 1977.
2. Ващенко Т.В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т.В. Ващенко, Е.В. Лисицина // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 89–98.

3. Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice, // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – vol. 69. – P. 99–118.
4. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // Econometrica. – 1979. – vol. 47. – P. 263–291.
5. Економічна теорія : [підручник] / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко ; М-во освіти і науки України. – Київ : Академія, 2004. – 856 с.
6. Котова М.В. Особливості прийняття інвестиційних рішень фізичними особами на ринку цінних паперів / М.В. Котова // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2014. – Т. 1. – Вип. 2. – С. 70–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2014_1_2_10.
7. De Bondt W., Thaler R. Does the Stock Market Overreact? // Journal of Finance. – 1985. – Vol. 40. – P. 793–808.
8. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели ; пер. с англ. П. Мирнова. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.
9. Бобух І.М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України : [монографія] / І.М. Бобух ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 372 с.
10. Економічна теорія : [підручник]. – К. : Академія, 2004. – 856 с.
11. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АСТ 2014. – 653 с.
12. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. – Х. : Гуманитарный Центр, 2005. – 632 с.
13. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пинк ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 274 с.
14. Смит В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) / В. Смит ; пер. с англ. под научн. ред. Р.М. Нуреева. – М. : Мысль, 2008. – 808 с.
15. Крикун В. Сучасні тенденції розвитку банківського сектору в Україні / В. Крикун // Світові процеси капіталізації: економічний, політичний, соціальний аспект : матеріали Міжвідомчої наук.-теорет. конф. (Київ, 15 квітня 2008 р.). – К., 2008.
16. Річний звіт Національного банку України 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311>
17. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>

Крикун В.А. Теория поведенческой экономики в исследовании украинского банковского рынка

Аннотация. В статье рассмотрены понятие и основные эффекты поведенческой экономики, проанализированы тенденции развития украинского банковского рынка и рассмотрены ситуации иррационального поведения субъектов данного рынка.

Ключевые слова: поведенческая экономика, украинский банковский рынок, банковские учреждения.

Krykun V.A. Ukrainian banking market and the theory of behavioural economics

Summary. Behavioural economics and its main effects, tendencies of development of Ukrainian banking market are investigated and irrational behaviour of banking market participants are considered in this article.

Keywords: behavioural economics, Ukrainian banking market, banking institutions.