

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
Мішкольцький університет (Угорщина)
Магдебурзький університет (Німеччина)
Петрошанський університет (Румунія)
Познанська політехніка (Польща)
Софійський університет (Болгарія)

Ministry of Education and Science of Ukraine
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»
University of Miskolc (Hungary)
Magdeburg University (Germany)
Petrosani University (Romania)
Poznan Polytechnic University (Poland)
Sofia University (Bulgaria)

**ІНФОРМАЦІЙНІ
ТЕХНОЛОГІЇ:
НАУКА, ТЕХНІКА,
ТЕХНОЛОГІЯ, ОСВІТА,
ЗДОРОВ'Я**

Наукове видання

Тези доповідей
**XXVIII МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ
MicroCAD-2020**

У п'яти частинах
Ч. III.

Харків 2020

**INFORMATION
TECHNOLOGIES:
SCIENCE, ENGINEERING,
TECHNOLOGY, EDUCATION,
HEALTH**

Scientific publication

Abstracts
**XXVIII INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE
MicroCAD-2020**

In five parts
P. III.

Kharkiv 2020

ББК 73
I 57
УДК 002

Голова конференції: Сокол Є.І. (Україна).

Співголови конференції: Торма А. (Угорщина), Раду С.М. (Румунія), Стракелян Й. (Німеччина), Лодиговські Т., Шмідт Я. (Польща), Герджиков А. (Болгарія).

Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXVIII міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2020, 28-30 жовтня 2020 р.: у 5 ч. Ч. III. / за ред. проф. Сокола Є.І. – Харків: НТУ «ХПІ». – 351 с.

Подано тези доповідей науково-практичної конференції MicroCAD-2020 за теоретичними та практичними результатами наукових досліджень і розробок, які виконані викладачами вищої школи, науковими співробітниками, аспірантами, студентами, фахівцями різних організацій і підприємств.

Для викладачів, наукових працівників, аспірантів, студентів, фахівців.

Тези доповідей відтворені з авторських оригіналів.

ISSN 2222-2944

ББК 73

© Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
2020

ЗМІСТ

Секція 14. Економіка, менеджмент та міжнародний бізнес	4
Секція 15. Навколоземний космічний простір. Радіофізика і іоносфера	340

МІСЦЕ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Соколова Л.В., Литвинова А.В.

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків

Одним із напрямків економічної теорії є дослідження впливу психологічних факторів на рішення людей у різних економічних життєвих ситуаціях [1]. У класичній економічній теорії базовим постулатом є ствердження, що людина діє виключно раціонально, враховуючи всі можливі ризики і максимізуючи власну вигоду. Однак реальне життя набагато складніше простої економічної моделі, а люди найчастіше приймають рішення, спираючись не на логічні висновки, а під дією емоцій, моральних принципів і переконань.

Зарубіжний науковець Річард Талер запровадив нове поняття – «ефект володіння» (endowment effect), який проявляється в тому, що людина більше цінує ті речі, якими вже володіє. У класичному експерименті, проведеному на базі Корнельського університету, студенти частіше відмовлялися змінювати заздалегідь подаровані їм чашки на шоколадки, хоча, коли їм пропонували просто вибрати між чашкою і шоколадкою, ніяких особливих переваг вони не виявляли [2]. У своїх працях Річард Талер і його однодумці (лауреати Нобелівської премії з економіки Даніель Канеман і Гері Беккер, Метью Рабін і ін.) показали, що люди далеко не завжди поведуться так, як це бачить стандартна економічна теорія. Споживачі, наприклад, по-різному ставляться до одних і тих же грошових сум в залежності від джерел, з яких отримано ці гроші (заробітня плата, відсоток на внесок, виграш у лотереї, подарунок та ін.). Крім того Даніель Канеман виявив таке явище, як «неприйняття втрат». За результатами багатьох проведених відповідних спостережень було зроблено висновок, що «втрати здаються більше виграшу» і що у людей існує «неприйняття втрат». Слід зазначити, що результати всіх цих досліджень надихнули економістів усього світу на державному та місцевому рівнях впроваджувати теорію «підштовхування», тобто вводити певні стимули для того, щоб люди приймали певні рішення.

За допомогою використання цих знань можна вирішити багато проблем як в Україні, так і в інших державах світу стосовно сплати податків, скорочення продажу тютюнових виробів, боротьби з антисоціальною поведінкою на вулицях і багато інших. Таким чином можна зробити висновок, що психологічні чинники впливають на прийняття людьми – потенційними споживачами різних товарів та послуг певних економічних рішень і грають вагомую роль в процесі функціонування поведінкової економіки.

Література:

1. [Поведінкова економіка – Вікіпедія. URL: uk.wikipedia.org > wiki > Поведінкова_економіка.](https://uk.wikipedia.org/wiki/Поведінкова_економіка)

2. Талер Р. Нова поведінкова економіка. Чому люди порушують правила традиційної економіки і як на цьому заробити. 2017. 368 с.

Наукове видання

**ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ:
НАУКА, ТЕХНІКА, ТЕХНОЛОГІЯ, ОСВІТА, ЗДОРОВ'Я**

**Тези доповідей
XXVIII МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
MicroCAD-2020**

**У п'яти частинах
Ч. III.**

Укладач

проф. Лісачук Г.В.

Відповідальний секретар

Кубрак К.М.

Формат видання 60x84/16. Ум. друк. арк. 20,40 Тираж 100 прим.

Виготовлювач ТОВ «ПЛАНЕТА-ПРІНТ»
вул. Багалія, 16, м. Харків, 61002,
свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4568 від 17.06.2013.