

JEL Classification: D11; D21, M11, M21

Олександр Шубалий, д.е.н., професор  
 Луцький національний технічний університет  
<https://orcid.org/0000-0002-9131-1896>  
[shubalyi@ukr.net](mailto:shubalyi@ukr.net)

Oleksandr Shubalyi, Doctor of Economic Sciences, Professor  
 Lutsk National Technical University  
<https://orcid.org/0000-0002-9131-1896>  
[shubalyi@ukr.net](mailto:shubalyi@ukr.net)

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ПОВЕДІНКОВОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ВІЙНИ, ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА АДАПТАЦІЇ ДО ЗМІН КЛІМАТУ

У статті вивчено трансформацію принципів поведінкової та управлінської економіки в умовах війни, євроінтеграції та адаптації до змін клімату. Ціль статті полягає у вивченні базових принципів поведінкової економіки та управлінської економіки, а також обґрунтування додаткових принципів, на основі врахування яких доцільно будувати економічні відносини під час війни та у післявоєнний період, враховуючи необхідність прискорення євроінтеграції та дотримання положень концепції сталого розвитку. Актуальність вирішення даної наукової проблеми пояснюється недостатністю досліджень особливостей поведінки економічних суб'єктів та підходи до обґрунтування управлінських рішень в умовах війни в Україні. Методологічним інструментарієм проведення дослідження стали положення теорії поведінкової економіки та управлінської економіки. Об'єктом дослідження є поведінка економічних суб'єктів та процес прийняття управлінських рішень в умовах війни. У статті вивчено базові або традиційні принципи поведінкової економіки та, враховуючи специфіку функціонування економіки України в умовах війни, виділено додаткові принципи (наслідування кращих, посилення контактів і прихильності або навпаки, самозбереження, згуртованості). Аналогічно в доповнення до базових виділено додаткові принципи управлінської економіки (врахування втраченої вигоди, супутніх та альтернативних доходів, пріоритетність дотримання вимог воєнної, екологічної та соціальної безпеки при обґрунтуванні доцільності реалізації проєктів на локальному, регіональному та національному рівнях, прийняття рішень в контексті дотримання глобальних і національних пріоритетів реалізації Цілей сталого розвитку ООН до 2030 року та положень Європейського зеленого курсу). Зроблено висновок, що використання виділених за підсумками дослідження базових і додаткових принципів поведінкової економіки та управлінської економіки не повинно відбуватися за шаблонними підходами, але важливо, щоб керівники нової формації українських компаній і державних інституцій ставили за основу для вибору управлінських рішень не тільки отримання максимального прибутку, а й враховували супутні вигоди та витрати.

**Ключові слова:** поведінкова економіка, управлінська економіка, сталий розвиток, євроінтеграція, трансформація, принципи.

## TRANSFORMATION OF THE PRINCIPLES OF BEHAVIORAL AND MANAGEMENT ECONOMICS IN THE CONDITIONS OF WAR, EUROPEAN INTEGRATION AND ADAPTATION TO CLIMATE CHANGE

The article examines the transformation of the principles of behavioral and managerial economics in the conditions of war, European integration and adaptation to climate change. The purpose of the article is to study the basic principles of behavioral economics and managerial economics, as well as to substantiate additional principles, based on which it is advisable to build economic relationships during the war and in the post-war period, taking into account the need to accelerate European integration and comply with the provisions of the concept of sustainable development. The urgency of solving this scientific problem is explained by the insufficiency of research on the characteristics of the behavior of economic entities and approaches to the justification of management decisions in the conditions of war in Ukraine. The methodological tools of the research were the provisions of the theory of behavioral economics and managerial economics. The object of the study is the behavior of economic subjects and the process of making managerial decisions in wartime conditions. The article examines

the basic or traditional principles of behavioral economics and, taking into account the specifics of the functioning of the Ukrainian economy in wartime conditions, highlights additional principles (imitating the best, strengthening contacts and attachment or vice versa, self-preservation, cohesion). Similarly, in addition to the basic ones, additional principles of managerial economics are highlighted (taking into account the lost benefit, accompanying and alternative incomes, prioritizing compliance with the requirements of military, environmental and social security when justifying the feasibility of implementing projects at the local, regional and national levels, making decisions in the context of compliance with global and national priorities for the implementation of the UN Sustainable Development Goals by 2030 and the provisions of the European Green Deal). It was concluded that the use of the basic and additional principles of behavioral economics and managerial economics selected based on the results of the research should not be based on template approaches, but it is important that the leaders of the new formation of Ukrainian companies and state institutions put as a basis for the choice of management decisions not only maximum profit, but also took into account the associated benefits and costs.

**Key words:** *behavioral economics, managerial economics, sustainable development, European integration, transformation, principles.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.** Сучасні теорії поведінки економічних суб'єктів базуються на припущеннях, що вони приймають свої рішення в нормальному з позицій безпеки зовнішньому і внутрішньому середовищі, але нерідко невизначених умовах. Подібно й у теорії управління рішення керівників можна логічно обґрунтувати на основі традиційних або базових принципів управлінської економіки. В той же час в економічній теорії і практиці мало дослідженими залишаються особливості поведінки економічних суб'єктів та підходи до обґрунтування управлінських рішень в умовах війни, зокрема враховуючи усю складність функціонування економіки України, яка, окрім того, обрала шлях на подальшу євроінтеграцію та адаптацію до змін клімату. Тому в таких умовах важливо дослідити трансформацію принципів поведінкової та управлінської економіки в Україні, враховуючи усі воєнні та післявоєнні цільові орієнтири розвитку.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Активні наукові дослідження теорії поведінкової економіки призвели до виділення даного напрямку в окрему галузь економіки. Наприклад, серед останніх досліджень можна виділити праці (Agner, 2020), (Esther-Mirjam, 2004), (Geiger, 2017) та ін. Курси з поведінкової економіки стали традиційними для багатьох зарубіжних освітніх програм з економіки у провідних університетах світу. Дослідженням широкого спектра проблем теорії поведінкової економіки, а також питаннями пояснення поведінки економічних суб'єктів займалися і вітчизняні вчені: (Безгін & Ушкальов, 2019), (Демкура & Маркович, 2021), (Танклевська & Повод, 2021), (Тельнов & Решмідлова, 2020), (Ушакова & Помінова, 2019) та інші. Окремі українські дослідники до початку повномасштабної війни вивчали окремі практичні засади поведінкової економіки, зокрема аспекти причин нерациональної поведінки під час пандемії COVID-19 (Синиця, 2021), роль поведінкової економіки в забезпеченні сталого попиту на екологічно безпечну продукцію (Лазаренко та ін., 2021), взаємозв'язок поведінкової економіки та децентралізації бюджетної системи (Буряченко & Левченко, 2019) тощо. В той же час в умовах повномасштабної війни вийшли поодинокі наукові дослідження особливостей поведінкової економіки, зокрема (Гудзь, 2023) про вплив емоцій на економічні рішення громадян, (Вахітов, 2022) про зміну сприйняття війни українцями, (Шеремета, 2023) про відчуття щастя навіть під час війни, (Сторонянська & Бенюк, 2022) про поведінкові фактори прийняття фінансово-економічних рішень економічними суб'єктами в умовах невизначеності та інші. Поряд з підвищенням актуальності вивчення проблем поведінкової економіки, не менш актуальним у сучасній економічній теорії та практиці є забезпечення ефективності управлінських рішень суб'єктами управління, які б враховували не тільки класичну цільову орієнтацію на отримання максимального

прибутку, а й розглядали цей процес комплексно, враховуючи інші важливі чинники. Певну теоретико-методичну базу для дослідження проблем управлінської економіки сформуваали зарубіжні вчені, серед яких можна відмітити (Webster, 2003), (Beg, 2010), (Salvatore & Srivastava, 2012), (Pathak, 2020), (Samuelson and all, 2021), (Fahurrozi, 2021) та інших. Аналіз викладених наукових праць показує, що важливо й надали продовжувати вивчення особливостей поведінки економічних суб'єктів та прийняття ефективних управлінських рішень в умовах війни та проектувати їх зміну у післявоєнний період. На початковому етапі важливо виявити як змінюються або трансформуються принципи поведінкової економіки та управлінської економіки у цей час.

**Цілі статті.** Ціль дослідження полягає у вивченні базових принципів поведінкової економіки та управлінської економіки, а також обґрунтування додаткових принципів, на основі врахування яких доцільно будувати економічні відносини під час війни та у післявоєнний період, враховуючи необхідність прискорення євроінтеграції та дотримання положень концепції сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Загальновідомо, що поведінкова економіка вивчає вплив психологічних, когнітивних, емоційних, культурних і соціальних факторів на рішення окремих осіб або установ, а також те, як ці рішення відхиляються від тих, що передбачаються класичною економічною теорією.

Поведінкова економіка вивчає поведінку людей, як споживачів товарів і послуг, громадян країни, а також поведінку економічних суб'єктів у процесі прийняття бізнес-рішень, поведінку урядів чи керівників держав у міжнародних економічних і політичних відносинах. Загалом поведінкова економіка більше вивчає причини відхилень від раціональної поведінки, яка ніби продиктована логікою або навіть може бути обґрунтована математично.

До основних принципів поведінкової економіки, які зустрічаються у багатьох економічних дослідженнях можна віднести:

- ірраціональності поведінки економічних суб'єктів – суб'єкти економічних відносин не завжди приймають економічно обґрунтовані рішення, а нерідко діють на основі власних психологічних упереджень чи зовнішніх навіювань;

- безперервного вдосконалення – природа людини і сучасного бізнесу побудована таким чином, що суб'єкти економічних відносин намагаються всюди привносити в свою діяльність щось нове, хоча це не завжди дійсно приводить до інновацій, які будуть наслідуватися;

- закріплення (прив'язки, анкерування) – на рішення суб'єкта можуть впливати сталі або відносно усталені уявлення, а також важливо розуміти, що береться за базу для оцінки та вибору стилю поведінки;

- болісне ставлення до ризиків і втрат – психологічна природа людини побудована таким чином, що до ризику і втрати сприймаються більш болісно та емоційно, ніж перемоги та здобутки;

- патерналізму – з позицій поведінкової економіки розглядається, що поведінка керівників, органів державної влади, які беруть на себе відповідальність за прийняття рішень не завжди може бути раціональною і може навіть суперечити волі людини чи суб'єктів економічних відносин;

- проблемності самоконтролю – нерідко люди чи економічні суб'єкти свідомо порушують встановлені ним ж привила чи обмеження під надуманими або нераціональними причинами

Але вказані принципи відносяться переважно до функціонування економіки в звичайних традиційних умовах без значних потрясінь і втрат, або не враховують особливості поведінки людей, економічних суб'єктів чи керівництва держав в умовах

таких потрясінь як війна, в період прийняття та відстоювання ключових рішень щодо майбутнього розвитку країни (наприклад вибір шляху до подальшої євроінтеграції), а також враховуючи необхідність слідування парадигмі сталого розвитку та адаптації до змін клімату. Власне всі ці обставини є характерними для України ще з початку 2014 року, а тому вважаємо, що вплив цих обставин змінює і поведінку як окремих людей, так і суб'єктів господарювання та керівництва держави загалом.

Вважаємо, що в складних умовах війни, в яких сьогодні перебуває Україна відбувається також трансформація принципів поведінки усіх груп суб'єктів економічних відносин (окремих осіб, компаній чи представників держави), що призводить до виділення низки нових принципів:

- наслідування кращих – підсвідомо люди чи компанії в складний період для прискорення отримання очікуваного результату намагаються повністю чи принаймні частково наслідувати поведінку кращих у своїй сфері, приймаючи не завжди обґрунтовані рішення;

- посилення контактів і прихильності або навпаки – за прикладом в Україні в складний період війни, обраного шляху на євроінтеграцію та необхідності дотримання принципів сталого розвитку посилюється позитивне ставлення до країн-партнерів, або окремих осіб, які надають необхідну різносторонню допомогу, або навпаки антагоністична поведінка і ставлення до країн-агресорів чи окремих осіб;

- принцип самозбереження – діяльність окремих осіб, компаній чи держави, особливо в період різких потрясінь (наприклад, початок війни, окупація території) не завжди можна пояснити раціональними підходами, адже тут основою для дій стає так званий інстинкт самозбереження, який, з одного боку, продукує паніку та слабкість, а з іншого – згуртованість і силу, залежно від обставин;

- принцип згуртованості – в умовах критичних ситуацій, зокрема під час війни, суб'єкти економічних відносин мобілізуються, згуртовуються, об'єднуються, створюють нові громадські організації задля досягнення спільної мети – допомоги в прискоренні перемоги над агресором, що дозволяє

Управлінську економіку можна визначити як умовне поєднання економічної теорії з бізнес-практикою з метою полегшення прийняття рішень і планування майбутнього керівництвом компанії, або окремою особою-керівником.

Управлінська економіка передбачає переважно пошук і обґрунтування управлінських рішень, які б забезпечували ефективне використання дефіцитних ресурсів в умовах обмеженого часу в певному просторі. Діапазон таких рішень може охоплювати клієнтів фірми, конкурентів, постачальників, а також суб'єктів внутрішнього середовища компанії. Для обґрунтування рішень управлінська економіка зорієнтована на використання різноманітних статистичних і аналітичних інструментів для оцінки можливостей використання положень економічної теорії та мікроекономіки для вирішенні практичних проблем функціонування бізнесу.

Тобто застосування інструментів управлінської економіки допомагає управлінцям компанії знаходити раціональні з позицій економічної доцільності рішення на основі використання положень економічної теорії та різних економічних концепцій, зокрема концепції сталого розвитку.

До традиційних принципів управлінської економіки можна віднести наступні:

- граничний та інкрементальний принцип – управлінське рішення вважається раціональним і обґрунтованим, якщо, враховуючи мету фірми щодо максимізації прибутку, воно призводить до збільшення прибутку;

- еквімаргінальний принцип – керівник може прийняти раціональне рішення, розподіливши (використавши) ресурси таким чином, щоб вирівняти співвідношення граничної прибутковості і граничних витрат за різного поєднання ресурсів;

– принцип альтернативних витрат – коли особа чи суб'єкт господарювання можуть прийняти рішення про використання певного набору факторів виробництва тоді і тільки тоді, якщо цей набір факторів забезпечить отримання винагороди, яка буде не меншою, ніж би забезпечив інший (альтернативний) набір факторів. Тобто альтернативні витрати – це, по-суті, мінімальна ціна, при якій доцільно використовувати певний набір факторів порівняно з іншими альтернативними їх наборами.

– принцип часової перспективи – передбачає, що управлінець або особа, яка приймає рішення, повинна враховувати і передбачати як короткостроковий (коли більшість факторів є сталими і прогнозованими), так і довгостроковий (коли більшість факторів є змінними та важко передбачуваними) вплив рішень на результати діяльності.

– принцип дисконтування – передбачає, якщо управлінське рішення впливає на витрати та доходи особи чи бізнесу в довгостроковій перспективі, то доцільно такі витрати і доходи умовно співвідносити чи приводити (дисконтувати) до теперішньої вартості, перш ніж стане можливим дійсне реальне порівняння альтернатив відповідно до теперішньої економічної ситуації;

- ризик і невизначеність – майбутнє невизначене та пов'язане з ризиком, а невизначеність зумовлена непередбачуваними змінами ділового циклу, структури економіки та державної політики, тому керівництво має взяти на себе ризик прийняття рішень для своєї установи в невизначених і невідомих економічних умовах у майбутньому.

Зрозуміло, що вказані вище принципи є традиційними для управлінської економіки в звичайних умовах життя окремої особи, компанії чи країни без зовнішніх потрясінь. Але коли виникають зовнішні потрясіння, такі як випали на долю України (вибір між східною чи західною ідеологією, війна за збереження нації, необхідність реагування на кліматичні зміни тощо), то змінюються і принципи прийняття управлінських рішень суб'єктами управлінської економіки. В таких умовах можна виділити ряд додаткових принципів, на основі яких мають прийматися рішення окремими особами, компаніями чи керівниками країни в контексті необхідності забезпечення швидкого повоєнного відновлення втраченого потенціалу, отримання міцних гарантій безпеки, виконання вимог до євроінтеграції, врахування кліматичних змін, основними серед яких є:

– врахування втраченої вигоди, супутніх та альтернативних доходів – цей принципи важливо враховувати при прийнятті рішень для оцінки людських, матеріально-технічних, екологічних збитків і втрат, які були понесені внаслідок російської збройної агресії, щоб надалі вимагати від агресора їх повного відшкодування;

– пріоритетність дотримання вимог воєнної, екологічної та соціальної безпеки при обґрунтуванні доцільності реалізації проєктів на локальному, регіональному та національному рівнях – тобто в пріоритеті вибору нових проєктів отримання максимального реального економічного ефекту не буде основним фактором їх прийнятності, тоді як пріоритет надаватиметься проєктам, які гарантуватимуть воєнну, екологічну та соціальну безпеку;

– прийняття рішень в контексті дотримання глобальних і національних пріоритетів реалізації Цілей сталого розвитку ООН до 2030 року та положень Європейського зеленого курсу – управлінці різних рівнів повинні не тільки знати про вказані цільові орієнтири, а й при обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень проєктувати їх спрямованість на досягнення певної цілі або пріоритету чи їх сукупності.

На основі викладених результатів дослідження можна згрупувати базові і додаткові принципи поведінкової та управлінської економіки, які взаємозв'язані між собою і в той же час мають особливості (рис. 1). Загалом можна по-різному оцінювати доцільність виділення тих чи інших додаткових принципів поведінкової та управлінської економіки, але спільним у них є те, що вони визначають поведінку економічних суб'єктів та основи

прийняття управлінських рішень в складний для України час війни, а також будуть враховуватися і у післявоєнний період.

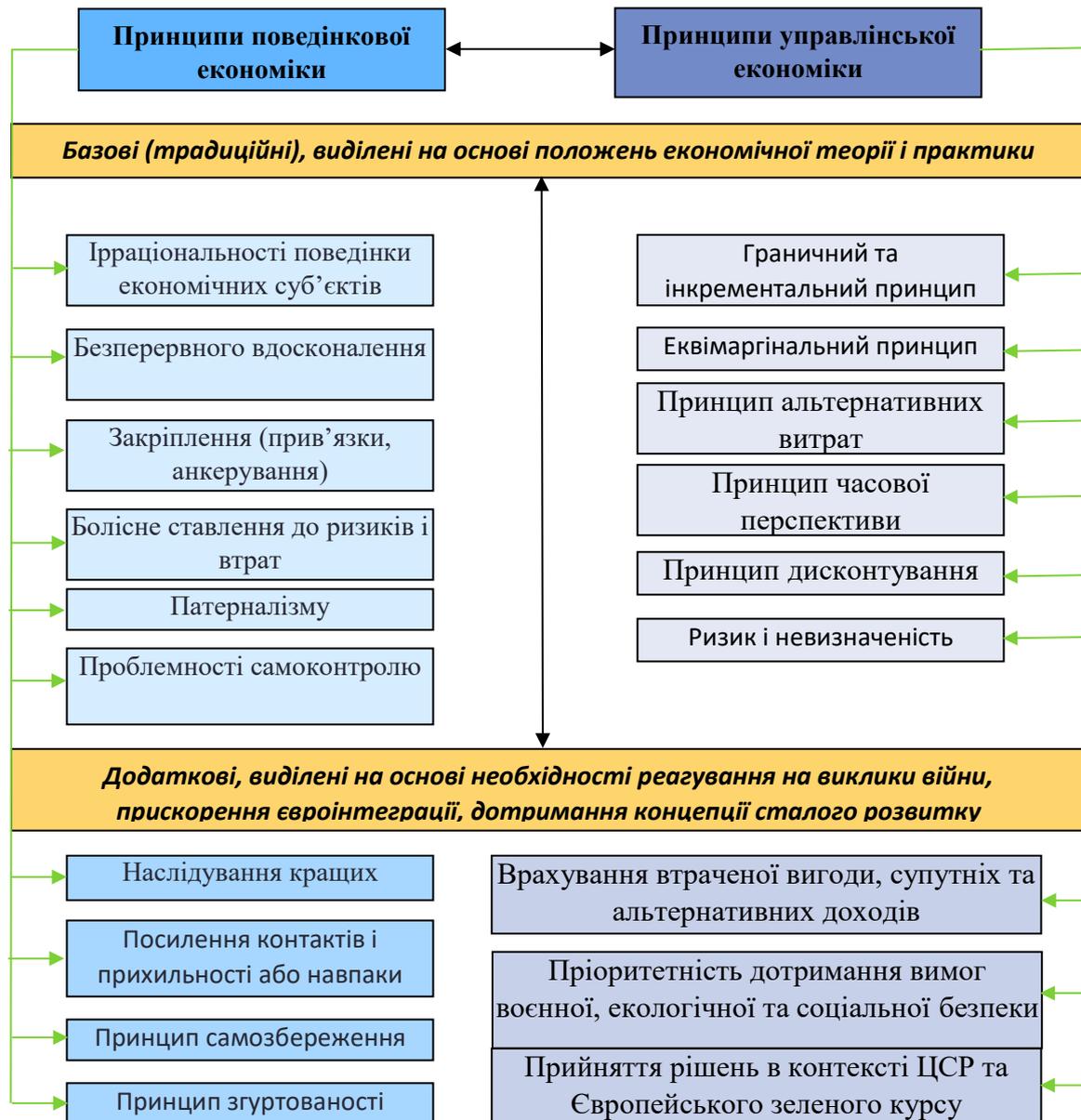


Рис. 1. Групування базових і додаткових принципів поведінкової та управлінської економіки в умовах війни, євроінтеграції, слідування концепції сталого розвитку  
Джерело: побудовано автором.

Крім того, цільовим орієнтиром майбутнього розвитку України є завершення процесу євроінтеграції та здобуття членства у Європейському Союзі. А це, у свою чергу, не знімає з порядку денного необхідності дотримання усіма суб'єктами економічних відносин в Україні визначених ООН Глобальних Цілей сталого розвитку до 2030 року, а також положень Європейського зеленого курсу, враховуючи сучасні виклики забезпечення своєчасного реагування на зміни клімату та забезпечення вуглецевої нейтральності у Європі до 2050 року.

**Висновки, обговорення та рекомендації.** Сучасна теорія поведінкової економіки та управлінської економіки, враховуючи складні реалії економічного розвитку України, повинна бути адаптована для вивчення ключових проблем

економічних суб'єктів та забезпечення ефективності управлінських рішень як в умовах війни, так і у післявоєнний період.

Використання виділених за підсумками дослідження базових і додаткових принципів поведінкової економіки та управлінської економіки не повинно відбуватися за шаблонними підходами, але важливо, щоб керівники нової формації українських компаній і державних інституцій ставили за основу для вибору управлінських рішень не тільки отримання максимального прибутку, а й враховували супутні вигоди та витрати. Особливо це важливо для прискорення вирішення післявоєнних соціальних проблем, зміцнення системи національної безпеки і оборони, забезпечення прискореного економічного зростання для відновлення національної економіки та національного багатства загалом.

### Авторські внески

Концептуалізація: Шубалий Олександр

Зберігання даних: Шубалий Олександр

Формальний аналіз: Шубалий Олександр

Придбання фінансування: Шубалий Олександр

Розслідування: Шубалий Олександр

Методика: Шубалий Олександр

Адміністрація проекту: Шубалий Олександр

Ресурси: Шубалий Олександр

Нагляд: Шубалий Олександр

Підтвердження: Шубалий Олександр

Візуалізація: Шубалий Олександр

Написання: Шубалий Олександр

### Список бібліографічного опису:

1. Agner, Erik (2020). *A course in Behavioral Economics* (3rd ed.). Bloomsbury Academic. 352 p.
2. Esther-Mirjam, Sent (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics. *History of Political Economy*. 36(4): 735–760. doi:10.1215/00182702-36-4-735
3. Niels, Geiger (2017). The Rise of Behavioral Economics: A Quantitative Assessment. *Social Science History*. 41(3): 555–583. doi:10.1017/ssh.2017.17
4. Безгін К. С., Ушкальов В.В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. 2019. № 7-8. С. 3-15.
5. Демкура Т., Маркович І. Основні риси та особливості становлення поведінкової та експериментальної економіки. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2021. Вип. 2. С. 465-473.
6. Танклевська Н. С., Повод Т. М. Поведінкова економіка: етимологія, сутність, теорія. *Науковий вісник Львівської академії. Серія : Економіка, менеджмент та право*. 2021. Вип. 3-4. С. 38-45.
7. Тельнов А. С., Решміділова С. Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 5. С. 160-170.
8. Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Поведінкова економіка в парадигмальній структурі сучасної економічної теорії. *Бізнес Інформ*. 2019. № 9. С. 8-13.
9. Синиця М. А. COVID-19 та поведінкова економіка: окремі аспекти причин нераціональної поведінки під час пандемії. *Наукові записки НАУКМА. Економічні науки*. 2021. Т. 6, Вип. 1. С. 117-121.
10. Лазаренко В., Гулінчук Р., Боцула О. Роль поведінкової економіки в забезпеченні сталого попиту на екологічно безпечну продукцію. *Облік і фінанси*. 2021. № 4. С. 109-114.
11. Буряченко А. С., Левченко К. М. Поведінкова економіка та децентралізація бюджетної системи. *Фінанси України*. 2019. № 9. С. 27-42.
12. Гудзь, М. (2023). Поведінкова економіка в умовах війни: вплив емоцій на економічні рішення громадян. *Економіка та суспільство*, (50). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-27> (дата звернення 29.05.2023р.).
13. Вахітов В. (2022) Лють замість страху. Українці почали по-іншому сприймати війну. *Forbes.ua*. 13.10.2022. URL: <https://forbes.ua/lifestyle/lyut-zamist-strakhu-ukraintsi-pochali-po-inshomu-spriymati-viynu-yak-tse-dopomozhe-vistoyati-poyasnyue-povedinkoviy-ekonomist-volodimir-vakhitov-13102022-8960> (дата звернення 29.05.2023р.).
14. Шеремета Р. (2022). Як відчувати щастя навіть під час війни. Пояснює поведінковий економіст Роман Шеремета. *Forbes.ua*. 17.07.2022. URL: <https://forbes.ua/lifestyle/shchastya-reaktsiya-na-kompleks-rechey-vidchuvati-yogo-v-umovakh-viyni-dopomagayut-stosunki-blagodiynist-ta-osobista-vidpovidalnist-yak-tse-pratsyue-poyasnyue-povedinkoviy-ekonomist-roman-sheremeta-09072022-7076> (дата звернення 29.05.2023р.).
15. Сторонянська І. З., Беновська Л. Я. Поведінкові фактори у прийнятті фінансово-економічних рішень суб'єктами економіки в умовах невизначеності. *Фінанси України*. 2022. № 6. С. 112-128.

16. Beg, M. A. (2010). *Managerial Economics*. Ane Books Pvt Ltd. 554 p.
17. Webster Thomas J. (2003). *Managerial Economics: Theory and Practice*. Emerald Group Publishing Limited, 739 p.
18. *Managerial Economics: Principles and Worldwide Application: (adapted version)*, by Salvatore D., Srivastava R. Oxford University Press, USA; 7th edition. 2012. 720 p.
19. Pathak, Ritesh. (2020). *What is Managerial Economics? Definition, Types, Nature, Principles, and Scope. Analytic Steps*. Retrieved from <https://www.analyticsteps.com/blogs/what-managerial-economics-definition-types-nature-principles-scope> (accessed 29 May 2023).
20. Samuelson W., Marks S.G., Zagorsky J.L. (2021). *Managerial economics*. Wiley, Hoboken, NJ.
21. Fahrurrozi, Muh. (2021). *Managerial Economics in Managerial Decision Making*. Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry. 12 (5): 69–77.

### References:

1. Agner, Erik (2020). *A course in Behavioral Economics* (3rd ed.). Bloomsbury Academic. 352 p.
2. Esther-Mirjam, Sent (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics. *History of Political Economy*. 36(4): 735–760. doi:10.1215/00182702-36-4-735
3. Niels, Geiger (2017). The Rise of Behavioral Economics: A Quantitative Assessment. *Social Science History*. 41(3): 555–583. doi:10.1017/ssh.2017.17
4. Bezgin K.S., Ushkalyov V.V. (2019). Povedinkova ekonomika: epistemichnyy povorot u traktuvanni ratsional'nosti [Behavioral economics: an epistemic turn in the interpretation of rationality]. *Ekonomika Ukrayiny – Ukraine economy*, 7-8, 3-15. [in Ukrainian].
5. Demkura T., Markovych I. (2021). Osnovni rysy ta osoblyvosti stanovlennya povedinkovoyi ta eksperymental'noyi ekonomiky [Main features and peculiarities of the formation of behavioral and experimental economics]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava – Socio-economic problems and the state*, 2, 465-473. [in Ukrainian].
6. Tanklevska N. S., Povod T. M. (2021). Povedinkova ekonomika: etymolohiya, sutnist', teoriya [Behavioral economics: etymology, essence, theory]. *Naukovyy visnyk L'otnoyi akademiyi. Seriya : Ekonomika, menedzhment ta pravo – Scientific Bulletin of the Flight Academy. Series: Economics, management and law*, 3-4, 38-45. [in Ukrainian].
7. Telnov A. S., Reshmidiylova S. L. (2020). Rozvytok povedinkovoyi ekonomiky u pryynyatti ekonomichnykh rishen' [Development of behavioral economics in economic decision-making]. *Ekonomichnyy visnyk. Seriya : Finansy, oblik, opodatkovannya – Economic Herald. Series: Finance, accounting, taxation*, 5, 160-170. [in Ukrainian].
8. Ushakova N. G., Pominova I. I. (2019). Povedinkova ekonomika v paradyhmal'niy strukturi suchasnoyi ekonomichnoyi teorii [Behavioral economics in the paradigmatic structure of modern economic theory]. *Biznes Inform – Business Inform*, 9, 8-13. [in Ukrainian].
9. Sinytsia M. A. (2021). COVID-19 ta povedinkova ekonomika: okremi aspekty prychny neratsional'noyi povedinky pid chas pandemiyi [COVID-19 and behavioral economics: certain aspects of the causes of irrational behavior during the pandemic]. *Naukovi zapysky NaUKMA. Ekonomichni nauky – Scientific notes of NaUKMA. Economic sciences*, 6(1), 117-121. [in Ukrainian].
10. Lazarenko V., Gulinchuk R., Botsula O. (2021). Rol' povedinkovoyi ekonomiky v zabezpechenni staloho popytu na ekolohichno bezpechnu produktsiyu [The role of behavioral economics in ensuring sustainable demand for environmentally safe products]. *Oblik i finansy – Accounting and finance*, 4, 109-114. [in Ukrainian].
11. Buryachenko A. E., Levchenko K. M. (2019). Povedinkova ekonomika ta detsentralizatsiya byudzhethnoyi systemy [Behavioral economics and decentralization of the budget system]. *Finansy Ukrayiny – Finances of Ukraine*, 9, 27-42. [in Ukrainian].
12. Hudz, M. (2023). Behavioral economics in wartime: the influence of emotions on citizens' economic decisions. *Economy and society*, (50). Retrieved from <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-27> (accessed 29 May 2023) [in Ukrainian].
13. Vakhitov V. (2022) Lyut' zamist' strakhu. Ukrayintsi pochaly po-inshomu spryymaty viynu [Anger instead of fear. Ukrainians began to perceive the war in a different way]. Forbes.ua. 13.10.2022. Retrieved from <https://forbes.ua/lifestyle/lyut-zamist-strakhu-ukrayintsi-pochali-po-inshomu-spryymati-viynu-yak-tse-dopomozhe-vistovati-poyasnyue-povedinkoviy-ekonomist-volodimir-vakhitov-13102022-8960> (accessed 29 May 2023). [in Ukrainian].
14. Sheremeta R. (2022). Yak vidchuvaty shchastya navit' pid chas viyny. Poyasnyue povedinkovyy ekonomist Roman Sheremeta [How to feel happiness even during war. Behavioral economist Roman Sheremeta explains]. Forbes.ua. 17.07.2022. Retrieved from <https://forbes.ua/lifestyle/shchastya-reaktsiya-na-kompleks-rechey-vidchuvati-yogo-v-umovakh-viyni-dopomagayut-stosunki-blagodiynist-ta-osobista-vidpovidalnist-yak-tse-pratsyue-poyasnyue-povedinkoviy-ekonomist-roman-sheremeta-09072022-7076> (accessed 29 May 2023). [in Ukrainian].
15. Storonnyanska I. Z., Benovska L. Ya. (2022). Povedinkovi faktory u pryynyatti finansovo-ekonomichnykh rishen' sub'yektamy ekonomiky v umovakh nevyznachenosti [Behavioral factors in making financial and economic decisions by subjects of the economy in conditions of uncertainty]. *Finansy Ukrayiny – Finances of Ukraine*, 6, 112-128. [in Ukrainian].
16. Beg, M. A. (2010). *Managerial Economics*. Ane Books Pvt Ltd. 554 p.
17. Webster Thomas J. (2003). *Managerial Economics: Theory and Practice*. Emerald Group Publishing Limited, 739 p.
18. *Managerial Economics: Principles and Worldwide Application: (adapted version)*, by Salvatore D., Srivastava R. Oxford University Press, USA; 7th edition. 2012. 720 p.
19. Pathak, Ritesh. (2020). *What is Managerial Economics? Definition, Types, Nature, Principles, and Scope. Analytic Steps*. Retrieved from <https://www.analyticsteps.com/blogs/what-managerial-economics-definition-types-nature-principles-scope> (accessed 29 May 2023).
20. Samuelson W., Marks S.G., Zagorsky J.L. (2021). *Managerial economics*. Wiley, Hoboken, NJ.
21. Fahrurrozi, Muh. (2021). *Managerial Economics in Managerial Decision Making*. Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry. 12 (5): 69–77.

Дата подання публікації 28.06.2023 р.