

- Можливість виробітку великих обсягів (кількість сонячної енергії є настільки великою, що перебільшує потреби людства у кілька десятків тисяч раз).
- Прості в обслуговуванні (середній ресурс панелі 25 років).

На жаль, у такого джерела є мінуси:

- Кількість отриманої енергії залежить від інтенсивності сонячного випромінювання.
- Сонячні електростанції вимагають великої площі.
- Для ефективного використання електроенергії потрібні дорогі системи зберігання (акумулятори).
- Більша вартість за звичайну електрику.

Сонячні електростанції є вигідною інвестицією у довготривалій перспективі. З часом електрика з такої станції стане дешевшою. Питання площі можна вирішити, якщо розмістити станцію у безлюдних екваторіальних пустелях, де рівень інтенсивності випромінювання найбільший на планеті.

Для прискорення темпів розвитку сонячної енергетики в Україні потрібно:

- Започаткувати вітчизняне виробництво сонячних панелей для максимального здешевлення цін.
- Надавати державні субсидії підприємствам, які працюють на екологічних джерелах енергії.
- Почати агітаційну кампанію з метою поширення обізнаності про екологію і добуток енергії.

Необхідно стимулювати розвиток сонячних електростанцій. Адже розвинена сонячна енергетика є шляхом до енергетичної незалежності України.

**Буньковська Валерія**

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Русін М. В.*

## **ПОНЯТТЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ**

Поведінкова економіка – це напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. При цьому велику увагу приділяється ситуаціям, де люди поведуться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія із її припущенням раціональності та егоїстичності.

Великий вплив на розвиток поведінкової економіки мали роботи двох ізраїльських психологів Данієля Канемана і Амоса Тверські "Судження в умовах невизначеності: евристичні методи і помилки" і "Вибір, цінності та фрейми". У них йдеться про те, що евристичні методи людського судження далекі від ідеалу і часто призводять до помилок. Що люди часто роблять неправильні висновки з-за неправильних уявлень про шанси, ігноруючи розміри вибірки, апріорну ймовірність або переоцінюючи малоімовірні події.

Одним з прикладів розходжень між реальністю і постулатами класичної теорії економіки є так званий "Ефект володіння". Ось як його можна зобразити. Ви дуже давній шанувальник американської рок-групи Imagine dragons. Група приїжджає до Києва і у вас є квиток за 3000 гривень, за який ви б не роздумуючи заплатили і 6000 грн. При цьому ви прочитали на форумі, що квитків у продажу вже немає і деякі люди готові віддати за квиток і 20 тисяч гривень. Будучи зятим фанатом групи, продасте ви його чи ні? Якщо ви такий же, як більшість глядачів аншлагових концертів, то ви не продасте. На цьому прикладі ми можемо показати, що найчастіше у повсякденному житті людиною керує не логіка та бажання наживи, а емоції.

Ще одним цікавим феноменом, що підтверджує цей факт є феномен "Неприйняття втрат". Ось що Канеман пише, при змішаному виборі і ситуації, коли є ризик втрати і можливість виграшу: "Вам пропонують гру з підкиданням монети. Якщо випаде решка, ви втрачаєте 100 доларів. Якщо випаде орел, ви виграєте 150 доларів. Чи залучає вас така гра? Щоб прийняти рішення, ви повинні зважити прибуток від отримання 150 доларів і психологічну вартість втрати 100 доларів. Хоча очікувана цінність гри позитивна, оскільки ви можете виграти більше, ніж програти, ви, швидше за все, відмовитеся.

При цьому Канеман зазначає, що ступінь неприйняття втрат можна вимірювати, якщо порахувати для себе мінімальний виграш, який врівноважить мінімальну втрату. Розглядаючи ці два приклади ми з легкістю можемо сказати, що говорячи про рішення людей в будь якій сфері не можна забувати про психологію.

Також досить масштабне дослідження з цієї теми проводим американський економіст Річард Талер, суть якого виклав в своїй книзі «Поведінкова економіка». Основний постулат економічної теорії свідчить, що людина робить вибір, виходячи із можливого оптимального результату. Тобто, при виборі товарів і послуг людина буде здійснювати свій вибір неупереджено, набуваючи тільки найкраще з того, що може собі дозволити. Проте, згідно з економічною теорією, ми вибираємо, спираючись на те, що економісти називають раціональними очікуваннями.

Інший постулат, який характеризує закони поведінкової економіки, – це умовна оптимізація, яка означає, що вибір відбувається при обмеженому бюджеті. "В умовах конкурентних ринків, де ціни можуть вільно підніматися і опускатися, ці флуктуації відбуваються так, що пропозиція виявляється дорівнює попиту", – пише Річард Талер. За його словами, проблема полягає в тому, що постулати, на які спирається економічна теорія, не бездоганні.

Наприклад, так звана оптимізація для звичайної людини виявляється досить складною, коли мова заходить про вибір товару в продуктовому супермаркеті серед десятків схожих найменувань. Також стандартна економічна теорія не враховує, що людина робить свій вибір неупереджено і часто роблять свій вибір на основі різних упереджень або зайвої самовпевненості. Привертають увагу і дослідження Майкла Льюїса про

поведінкову економіку в його книзі «The Undoing Project: A Friendship that Changed the World». В ній він наводить дуже цікавий феномен, що має назву Anchoring або якоріння. Він проявляється абсолютно випадковим чином. Ідея в тому, що, приймаючи рішення, людина ґрунтується на першій-ліпшій інформації, що спадає на думку. Причому вона не завжди релевантна. Тобто дуже часто підґрунтям на якому будуються певні рішення покупців є інформація отримана або в момент прийняття рішення або нещодавно.

Щодо прийняття фінансових рішень, враховуючи поведінкові фактори економічних суб'єктів, то ми радимо збирати більше правдивої інформації, не робити вибору за замовчуванням, робити оцінку на основі більшої кількості інформації та намагатися мінімізувати вплив емоцій.

**А. Вірун**

*Науковий керівник: к.е.н., доц. С. Комаринець*

## **РОЗВИТОК ОСНОВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ НАВИЧОК МАЙБУТНЬОГО**

Світ праці знаходиться у постійному русі, змін зазнають професійні навички та якості управлінців і менеджерів. Минулий успіх не гарантує майбутнього досягнення мети.

Сучасна модель управління передбачає те, що менеджер допомагає усунути перешкоди на шляху працівників до досягнення успіху. Традиційно, ідея менеджменту полягала у ретельному здійсненні контролю над працівниками, іноді за допомогою страху чи тиску. У сучасному світі вона стала неактуальною і набула негативного змісту. Раніше працівники робили все, аби керівник досяг успіху. Тепер менеджери, навпаки, допомагають підлеглим у досягненні мети.

Важливим навиком для майбутніх менеджерів є розуміння новітніх технологій. Менеджер, який вміє працювати із сучасним програмним забезпеченням, завжди готовий до змін, спроможний легко до них адаптуватися і є конкурентоздатним на ринку праці. Технології виступають вагомою рушійною силою, а розуміння того, що є актуальним для споживачів (особливо у соціальних мережах) і які наслідки із цього випливають, формують чинники впливу на маркетинг підприємств. Автоматизація процесів дозволяє заощадити час, що є важливим для управлінця.

Сучасний менеджер має виступати прикладом для працівників. Його завдання продемонструвати, що за допомогою спільного об'єднання ресурсів із підлеглими, можна досягти спільної мети. Попередньо менеджер вважався вищим за ієрархією, аніж підлеглі. Він надалі володіє більшими повноваженнями, проте намагається бути ближчим до працівників і виступати не лише як керівник, але як друг і порадник. Менеджер майбутнього ніколи не здається, і постійно розвивається. У сучасному світі усе змінюється з шаленою швидкістю, як і знання, які швидко втрачають свою актуальність. Працівники повинні мати бажання бути схожими за рядом характеристик на свого керівника, який постійно самовдосконалюється.

Менеджери майбутнього не ізолюють працівників від процесу прийняття управлінських рішень. Вони переконані, що у працівників є доступ до усієї необхідної інформації, щоб задовільно виконати свою роботу.

**Гладинець В.І.**

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Русін М.В.*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ «ПАСТКИ СЕРЕДНЬОГО ДОХОДУ» В УКРАЇНІ**

Проведені статистичні дослідження економічного розвитку України протягом останніх років засвідчують циклічність основних процесів, що мають місце в економіці нашої країни. Прояви економічної активності та економічного зростання супроводжуються доволі затяжними періодами фінансово-економічних криз та спаду як промислового виробництва, так і занепаду розвитку економіки країни.

Метою дослідження є визначення сутності «пастки середнього доходу» та шляхів її подолання на прикладі України.

В економічній науці феномен, що характеризує становище, в яке може потрапити країна, що розвивається, після певного етапу економічного піднесення та при наявності ряду негативних ознак, таких як низький рівень припливу інвестицій, повільне зростання виробництва, недостатня диверсифікація промисловості, слабке зростання продуктивності, незадовільні умови на ринку праці, повільні темпи економічного розвитку, отримав назву «пастка середнього доходу» (Middle-income trap).

Пояснити суть цього явища можна тим, що з одного боку, країна, яка досягла певного рівня економічного розвитку та рівня доходів, вже не є конкурентоспроможною у частині оплати праці порівняно з країнами, що розвиваються та слаборозвиненими країнами, а отже, перестає бути інвестиційно привабливою. З іншого боку, вона ще не є достатньо конкурентоспроможною щодо високорозвинутих країн, які володіють сучасними технологіями виробництва продукції.

Так, недавнє дослідження Світового банку показало, що майже зі ста держав, які до 1960 року вважалися країнами з середнім доходом, протягом 50-ти років до вищої ліги вдалося прорватися лише 13. Решта залишилися в так званій «пастці середнього доходу».