

Рекурн І.І. Теоретичне обґрунтування поведінки суб'єктів економічної безпеки / І.І. Рекурн // Економіка & держава – 2015 - №6

УДК: 303.4/330.837

І.І.Рекурн

*к. е. н., доцент кафедри фінансів та економічної безпеки,
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
ім. академіка В.Лазаряна*

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

I.Rekun

Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of finance and economic security, Dnipropetrovsk national university of railway transport named after academician V. Lazaryan

THEORETICAL BASIS OF BEHAVIOR AGENTS ECONOMIC SECURITY

У статті представлено порівняльний аналіз методологічних принципів поведінки суб'єктів економічної безпеки. Висвітлено погляди провідних фахівців щодо проблем «економічної поведінки», «економічного мислення», «економічної свідомості», «економічного інтелекту». Здійснено аналіз мотиваційних факторів економічної діяльності людини. Окреслено ряд пропозиції з поставленої проблеми. Мета дослідження – визначення проблематичних аспектів у сфері взаємозв'язку науковості та формування людського ресурсу із встановленням напрямів їх вирішення. Автор підкреслює ідею, що ринкова економіка надає людині широку економічну свободу, повертає їй право приватної власності, ефективність економічної діяльності ставить у жорстку залежність від особистісних характеристик господарюючого суб'єкта. Але це спонукало до формування у неї нової системи цінностей і норм, пов'язаних з економікою, тобто прийнятих у суспільстві і у його окремих груп стійких уявлень. Людина впливає на всі аспекти життєдіяльності підприємства, є провідним фактором забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, економічна поведінка, економічна свідомість, суб'єкт економічної безпеки.

The article presents a comparative analysis of methodological principles behavior agents economic security. Deals with the views of leading experts on the problems of the «economic behavior», «economic thinking», «economic consciousness», «economic intelligence». The analysis of the motivational factors of economic activity. Several proposals on the problem are outlined as well. The purpose of the article is to determine the problematic aspects in the relation between scientific content and formation of human resource and to establish directions to address them. The author emphasizes idea, that market economy gives people wide economic freedom, it returns the right to private property, the effectiveness of economic activity puts in strict dependence on the personal characteristics of the entity. But this led to the formation of its new system of values and norms related to the economy, that is accepted in society and its individual groups of persistent ideas. Subject, affects all aspects of enterprise's life, is a leading factor in ensuring economic security.

Keywords: economic security, economic behavior, economic consciousness, agent economic security.

ВСТУП

За теперішнього часу, і це підтверджується останніми роками двадцятого і першими роками двадцять першого століття, все більшої значущості набувають економічні умови функціонування держав різного рівня розвитку, серед яких особливої актуальності набуває економічна безпека. Натомість науковці часто досліджують тільки одну конкретну складову економічної безпеки. Така ситуація не є нормальною. Економічна безпека є настільки важливою і комплексною проблемою, що недостатнє дослідження сприяє загрозі як безпосередньо в економічній діяльності людини, так і в політичній, соціальній та особистісній. Слід зазначити, що провідним суб'єктом економічної діяльності є людина. Тому ринкова економіка зумовлює новий погляд на ключову складову виробничої діяльності – людей.

В умовах жорсткого конкурентного середовища підприємства поставлені в ситуацію необхідності «вичавлювання» максимального результату з наявних ресурсів, у тому числі і людських. Людина, яка в результаті своєї діяльності реалізує об'єктивні суспільні відносини людини в світі, являє собою субстанцію суб'єкта, історія розвитку якого – це складне

поєднання суспільного життя людей (форм виробництва, соціально-економічних, політичних структур) і всіляких духовних її складових. Суб'єкт не може діяти без мотиваційних факторів, без психологічних складових діяльності. Переважна більшість людей в звичайних, не екстремальних умовах хороші і порядні люди. Але коли зовнішній світ або внутрішній стан змінюється певним чином то, деякі люди здатні так чи інакше зрадити інтересам професійної діяльності. Немає жорсткої закономірності між змінами внутрішнього і зовнішнього світу і непорядними вчинками. Але є певні тенденції. І якщо керівник підприємства або начальник служби безпеки навчиться визначати ці фактори, то цілком можливо, що вбереже свою фірму від фінансових і матеріальних втрат, а когось із співробітників від кримінальної відповідальності.

Становлення ринкових відносин в Україні зумовило трансформацію методів управління в організаціях, що поставило на перший план формування нової людиноцентричної системи, в основі якої є сама людина як найголовніший інструмент провадження ефективної діяльності підприємства. Людина впливає на всі аспекти життєдіяльності підприємства, є провідним фактором забезпечення економічної безпеки.

З практичної точки зору ринкова економіка надає людині широку економічну свободу, повертає їй право приватної власності, ефективність економічної діяльності ставить у жорстку залежність від особистісних характеристик господарюючого суб'єкта. Але це спонукало до формування у неї нової системи цінностей і норм, пов'язаних з економікою, тобто прийнятих у суспільстві і у його окремих груп стійких уявлень про те, які блага (багатство, зв'язки, влада, статус, різні види зайнятості, різні джерела і способи придбання доходу тощо) найбільш важливі або зовсім не важливі для них та їхніх сімей, а також уявлення людей про те, яка економічна поведінка для них переважна. Такі цінності багато в чому суперечать особливостям історично сформованого менталітету і типу економічного мислення громадян України, що викликає деформації, деструктивну

економічну поведінку людей, робить часто непередбачуваним процес вибору; психологічні установки й очікування, перешкоджають економічній стабілізації. Тому ефективність економічних трансформацій в Україні багато у чому залежить не тільки від того, наскільки повно і правильно оцінюється і враховується специфіка нашої країни, національного господарства, але ще й від особливостей психологічного складу її громадян.

Таким чином, за теперішніх часів вже не достатньо аналіз економічних процесів здійснювати на основі постулату про розвиток економіки тільки за власними об'єктивними законам. Серед сучасних економістів-теоретиків існує думка, що 50% економіки – це психологія. Це підтверджує принциповий курс світової наукової спільноти на інтеграцію дослідницьких програм різних наук про людину та її діяльність (в контексті дослідження – економічної діяльності). І, що найбільш важливо, саме визнання значущості психологічних характеристик індивідуальної поведінки професійними економістами ознаменувало і зафіксувало істотне зрушення в підходах і проблематиці всієї економічної науки. Власне, цей факт означає визнання не тільки доцільності, а й необхідності виходу за межі формальних аксіоматичних моделей, слабко пов'язаних з реальною поведінкою, яку ці моделі покликані описувати. Про те, що економіка психологізована, свідчать такі суто економічні ситуації як фінансові паніки та інші форми колективної економічної діяльності, які дестабілізують фінансово-економічні ситуації в різних регіонах світу та державах.

З точки зору інституціоналізму, А.Ткач зазначає, що будь які правила стають співставленими, якщо за основу брати для порівняння таку їх характеристику, як витрати впровадження (або зміни) правила, розуміючи під витратами не тільки грошові витрати, але і всю сукупність зусиль економічних агентів, що включає і *психологічні витрати*, а також необхідні для запровадження або зміни інституту витрати часу [4, с.38].

Окрім того, економіка також ще й політизована (політичні причини мають введення і затримки скасування поправки Джексона-Веніка; надання

позичок державам та компаніям не тільки під економічні, але й під політичні умови тощо). Завдяки наслідкам глобалізаційних економічних процесів спричинили макросоціальні та мікросоціальні негативні наслідки: зростає рівень бідності громадян, збільшує економічну небезпеку військова ситуація в Україні, корупція, поглиблюються екологічні проблеми. Одна із провідних проблем України полягає у зрощуванні бізнесу та влади, що порушує розподіл функцій у державній системі, і вся держава пронизана корупцією. Тому прогнозування економічних процесів та їх розвиток, ігноруючи мотивацію суб'єктів господарювання, вже є безперспективним.

Класик психо- і соціодрами Дж. Морено колись заявив, що пройде час, і коли-небудь, у наступному столітті верховним ментором у Білому домі (йшлося про майбутнього президента США) має стати «психолог або лікар, який добре знає психологію людини» [3, с.22].

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В даний час у різних наукових дослідженнях як економічних так і психологічних піднімається проблема «економічної поведінки», «економічного мислення», «економічної свідомості», «економічного інтелекту», яких часто не вистачає людям, які приймають рішення в управлінській діяльності. Можливі різні трактування цих поняття, але всі вони тісно переплітається із економічною та господарською ідеологією суб'єкта діяльності. За звичай, під ними розуміється про намагання людини до економічної раціональності, здатності розподілу і споживання благ і послуг, розрахунку наслідків економічних рішень в процесі економічної діяльності тощо. Будь яку діяльність людини можна розглядати як похідну від причин, мотивів, інтересів і намірів суб'єктів економічних процесів, під впливом яких формуються економічна поведінка і свідомість. Економічна поведінка залежить від багатьох причин як об'єктивних, так і суб'єктивних.

Термін «економічний інтелект» має право на існування і в іншому контексті і значення, коли йдеться про типології стилів господарювання, наприклад, про відмінність «економічної» людини і «соціологічної» людини.

СУЧАСНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Масштабність поєднання економічних і соціальних реформ в сучасних умовах кардинально змінюють економічну поведінку і свідомість сучасної людини. Вчені аналізують особливості розвитку людини економічної (Homo Economicus). Відмічається, що сучасне суспільство покладає на сучасну людину високий рівень відповідальності: готовність до усвідомленого вибору, прийняття рішень, особистої відповідальності, здатність до чіткої постановки мети, її досягненню, до раціональної поведінки, вмінню діяти в певній ситуації, яка вимагає підвищеної компетентності. Це передбачає готовність людини до високого динамізму розвитку. Він проявляється не тільки в прискоренні процесу оновлення професійних знань, умінь і навичок, але й в неухильному підвищенні ролі професійно важливих і ділових якостей працівників. Освіта, кваліфікація і рівень розвитку професійно важливих якостей виступають сьогодні основними якісними характеристиками суб'єктів економічної діяльності. Такими чинниками, вочевидь, і пояснюється те, що в розвинених країнах спостерігається тенденція до збільшення термінів тривалості навчання, і, як видно із табл. 1, це має позитивні наслідки оскільки сприяє підвищенню Індексу розвитку людського потенціалу країни.

Таблиця 1

Індекс розвитку людського потенціалу та освітні компоненти деяких європейських країн та України [9].

Р	Країна	Середня тривалість життя громадян	Середня тривалість навчання	Очікувана тривалість навчання	Індекс HDI
1	Норвегія	81,5	12,6	17,6	0,944
2	Австралія	82,5	12,8	19,9	0,933
3	Швейцарія	82,6	12,2	15,7	0,917
4	Голандія	81,04	11,9	17,8	0,915
5	США	78,94	12,9	16,5	0,914
6	Німеччина	80,74	12,9	16,3	0,911
7	Нова Зеландія	81,1	12,5	19,4	0,91
8	Канада	81,5	12,3	15,9	0,902
9	Швеція	81,8	11,7	15,8	0,898

Р	Країна	Середня тривалість життя громадян	Середня тривалість навчання	Очікувана тривалість навчання	Індекс HDI
10	Словенія	79,6	11,9	16,8	0,874
11	Чехія	77,7	12,3	16,4	0,861
12	Литва	72,1	12,4	16,7	0,834
13	Польща	76,41	11,8	15,5	0,834
14	Словаччина	75,4	11,6	15	0,83
15	Угорщина	74,6	11,3	15,4	0,818
16	Латвія	72,2	11,5	15,5	0,810
...83	Україна	68,53	11,3	15,1	0,734

Але з іншого боку, відмічається, що суспільні зміни сприяли перенесенню періоду дорослішання людини на більш пізній період. Такий стан можна пояснити думкою американського вченого Еріка Хоффера, що «у часи великих змін учні наслідують майбутнє, а вчителі навчають жити в світі, якого ... більше не існує» [6]. Отже для формування економічної поведінки людини, яка є відповідною вимогам і викликам сучасності, необхідна відповідна освіта. Знання і навички, які людина отримувала за часів молодості, навчання у навчальних закладах, більше не гарантують успіху у подальшому житті. Вони постійно оновлюються і змінюються.

АВТОРСЬКЕ ДОСЛІДЖЕННЯ І ПРОПОЗИЦІЇ

Нові технології, розвиток комунікаційних мереж, глобалізація торгівельної діяльності, зміни у соціальному і політичному житті суспільства – все це надає незрівнянно великі можливості для розвитку особистості, але у той же час пред'являє до неї нетрадиційні вимоги.

Умови виробничої діяльності на сучасному підприємстві характеризуються високим рівнем невизначеності й непередбачуваності, необхідністю прийняття рішень в умовах невизначеності з важкими наслідками у разі помилки (А. Азімов). Незадоволені потреби людини в економічних орієнтаціях породжують її ірраціональні дії, паніку, завищені очікування. Такі наслідки містять в собі загрози, адже, так наприклад, на залізничного транспорту більше ніж 300 тисяч працівників цілодобово забезпечують його безперебійну роботу [5, с.67]. Тлумачення ірраціональної

поведінки в економічних процесах, велика частина яких почала з'являтися в кризові 1970-і роки, зумовили розрив з оптимістичною точкою зору на раціональний підхід, характерною для новацій 1950-х і 1960-х років. В табл. 2 представлено еволюції моделей аналізу ризиків від нерациональної поведінки людини в уяві різних авторів .

Таблиця 2

Еволюції моделей аналізу ризиків від нерациональної поведінки людини

Дослідники методів оцінки ризиків	Джерела	Основні ідеї моделі
Даніел Канэман	«Судження в умовах невизначеності» в співавторстві з А. Тверські.	Неувага до механізму сходження до середнього є не єдиною причиною помилкових рішень.
Аймос Тверські	«Судження в умовах невизначеності» (1978)	Асиметрія між підходами до прийняття рішень, спрямованих на досягнення виграшу, і рішень, спрямованих на уникнення програшу, є однією з найбільш вражаючих знахідок теорії перспективи (і однією з найкорисніших).
Герш Шифрин	«Економічна теорія самоконтролю» (1981), «Чому саме інвестори воліють римувати дивіденди грошима» (1984)	Гіпотеза про подвійності людської психіки. Ці дві частини нашої особистості перебувають у постійному протиборстві.
Фішер Блек	«Fact and Fantasy in the Use of Options» (1975).	Розробка моделі ринку похідних інструментів (опціонів) як механізм мінімізації ризиків.
Майрон Сембел Шоулз	«Податки і стратегія бізнесу» (1991; у співавторстві з М. Вольфсоном).	Оцінка опціону залежить від чотирьох елементів: терміну його дії, цін, процентних ставок і мінливості.
Роберт Кархарт Мертон	«Фінансова інфраструктура та економічне зростання»(1996). «Глобальна фінансова система: функціональна перспектива» (<i>The Global Financial System: A Functional Perspective</i> , 1995).	Довели, що похідні – це не угоди з акціями або процентними ставками, або позиками під заставу будинків. В угодах з похідними інструментами товаром є сама невизначеність.

Американський економіст Річард Талер зазначає, що люди не є ані «закінченими ідіотами», ані «зверхраціональними автоматами» [1]. Кожна людина вважає себе за розумну істоту, яка здатна навіть у критичних ситуаціях розсудливо і обачливо застосовувати закони ймовірності для здійснення вибору, перед обличчям якого її ставить життя. Новаторські дослідження Р.Талера про те, як люди роблять вибір із реальній життя, малюють картину, яка значно відрізняється від того, у що вірили Бернуллі і Марковіц, розмірковуючи про корисність, раціональність і оптимальність. Але те, яким чином людина думає про себе, не завжди є тим, що насправді. А наскільки її уявлення про себе відповідають дійсності? Адже не можуть всі одночасно бути вище середнього рівня? До того ж часто доводиться приймати дуже важливі рішення в складних, кризових ситуаціях, коли не вистачає часу оперувати законами ймовірності. Реальне життя часто ускладнює фон невизначеності поведінки всіх учасників-акторів ринку, про який говорив Кеннет Ерроу [10].

Л. Головкова зазначає, що в результаті того, що так як основні виробничі функції, що пов'язані з реалізацією цілісного інноваційно-інвестиційного циклу, а саме «наука – технологія – виробництво», розмежовані, система характеризується застарілою лінійною функціонально-матричною схемою. Вона не має досить розвинутих функцій, зворотних зв'язків, необхідного інформаційного забезпечення. Для неї є властивим значний вплив менталітету керівних органів, що сформувався в умовах централізованої системи господарювання. Це не повною мірою відповідало вимогам роботи в умовах ринку [2, с.38]. І надалі автор продовжує, що у ряді випадків продукція, яку виробляли підприємства України із зарубіжних комплектуючих при мінімальній заробітній платі виходила на 10–25% дорожчою, ніж імпортована. Ринкові механізми, які базувалися на існуючому нормативно-правовому полі, і кризовий стан значної частки підприємств унеможливлювали швидкий розвиток промисловості на принципах самоорганізації [2, с.38].

Класична модель раціональної економічної поведінки людини – модель, на якій ґрунтується теорія ігор і більшість концепцій Марковіца, що визначає, як актори мають приймати рішення перед загрозою ризику і на що був би схожий світ, якби люди насправді поводити себе відповідно до цього визначення. Проте численні дослідження та експерименти доводять, що відхилення від моделі зустрічаються набагато частіше, ніж ми можемо припустити.

Найбільш значні дослідження поведінки людей в умовах ризику та невизначеності були виконані двома ізраїльськими психологами Деніелом Канеманом (Kahneman) і Амос Тверські (Tversky) [8].

«Теорія перспективи» Канемана та Тверські відкрила своєрідні стереотипи поведінки, які ніколи не помічали прихильники раціонального прийняття рішень. Канеман і Тверські приписали ці стереотипи двом людських слабкостям.

По-перше, емоції часто заважають самоконтролю, який необхідний для раціонального підходу до прийняття рішень. По-друге, люди часто не здатні ясно зрозуміти, з чим мають справу. Вони відчують те, що психологи називають складністю усвідомлення чи когнітивним дисонансом.

Корінь складнощів багато у чому полягає у вибірці. Саме обмеженість вибірки змушує приймати рішення, в яких проявляється ірраціональність індивіда. Внаслідок цього люди схильні використовувати суб'єктивні методи вимірювання: Кейнсова складно вимірність, хоча і поліпшена Роєм Форбсом Харродом, «ступінь впевненості», «схильність до заощадження і ризику» фігурують в їхніх рішеннях набагато частіше, ніж цілком вимірний «трикутник Паскаля», а інтуїтивні оцінки часто керують навіть тоді, коли вони думають, що використовуємо вимірювання.

Людина, за звичай, розглядається як раціональна істота. Так наприклад, Данило Бернуллі описував раціональність як «природу людини», що спрощує завдання тому, що розумна людська поведінка настільки ж передбачена, як і природні явища, а можливо ще й більш передбачувана.

Канеман і Тверські виявили, що оцінка ризикованої можливості виявляється в набагато більшому Залежно від точки відліку, з якої оцінюється можливість виграшу чи програшу, а не від оцінки кінцевої величини багатства, яким воно стане в результаті гри. Рішення визначається не тим, наскільки ви багаті, а тим, чи зробить вас прийняте рівня багатшими або біднішими – так званим ефектом ментальності. Тому Тверські застерігає: «Наші переваги ... можуть бути змінені зміною точки відліку».

А. Тверські і його колега Крейг Фокс (Fox) більш детально досліджували неприйняття невизначеності і прийшли до висновку, що справа надто більш складніша, ніж припускав дослідник цієї теми Майкл Еллсбергом, який в одній зі своїх робіт, визнав, що шлях до справжнього успіху можна побудувати за чужим рецептом і закликав: порушуйте правила, присвятіть себе стоїть справі, цьому вас не навчать на програмах MBA [9].

Так ось, А. Тверські і його колега Крейг Фокс провели серію експериментів, щоб визначити, чи в усіх випадках або тільки в випадкових іграх люди воліють мати справу скоріше з відомими ймовірностями, ніж з невідомими. Відповідь була ясною і переконливою: люди воліють невідомі ймовірності в тих ситуаціях, в яких вони відчують свою компетентність, і відомі ймовірності в ситуаціях, в яких вони відчують себе некомпетентними. Звідси Тверські і Фокс роблять висновок, що неприйняття невизначеності «породжується почуттям некомпетентності ... і проявляється, коли людина оцінює спільно ясні і туманні перспективи, але воно зменшується або зникає зовсім, якщо оцінюється кожна перспективи окремо».

ЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поведінка людей в ході прийняття та реалізації рішень в умовах дії факторів невизначеності зовнішнього середовища і невизначеності майбутнього не була предметом наукового розгляду. Людину цікавила невизначеність майбутніх подій у вигляді статистичних результатів випадкових ігор, хвороб або ймовірна тривалість життя, тобто результати

яких визначалися природою, а не рішеннями людини. Людина завжди розглядалася як раціональна істота (Данило Бернуллі описував раціональність як «природу людини»), що спрощує завдання тому, що розумне людське поводження настільки ж передбачене, як і природні явища, а може бути, і ще більш передбачуваним. Тому таке важливе значення набуває поведінка людини з точки зору економічної безпеки. Адже завдяки такій поведінці забезпечується безперебійне функціонування економіки, а саме підтримання основних показників розвитку, забезпечення високої ефективності діяльності з раціонального використання внутрішніх факторів у розвитку, здатність ефективно протистояти зовнішньому тиску.

Таким чином, це сприяє прогнозуванню передбачуваних перспектив зростання економіки.

ВИСНОВКИ

Формування психологічної готовності суб'єкта економічної діяльності має включати формування позитивного емоційного ставлення до неї. А це передбачає наявність відповідного мотиваційно-ціннісного компоненту, яке досягається за допомогою: усвідомлення суб'єктом як позитивної соціально-психологічної так і економічної ситуації; посилення мотивів економічної діяльності; формування потреб в ефективній соціально-економічній самореалізації; усвідомлення особистісних і соціально-психологічних компонент успішності економічної діяльності (як показника відповідної компетентності); усвідомлення переваг психології партнерських відносин; формування мотиваційно-ціннісних характеристик суб'єктів. Таким чином, економічна поведінка людини визначається сприйняттям, осмисленням і розумінням ситуації, в якій опинилася людина, і себе в цієї ситуації, тобто економічні вчинки людини можна проаналізувати, виділяючи три взаємопов'язані компоненти:

- когнітивний (пізнавальний), що визначає, які теоретичні знання людина має з конкретного питання, її сприйняття та уяву про економічні параметри тощо;

- афективний (емоційний), що визначає суб'єктивне ставлення людини до ситуації, почуття, що виникають у людини;
- конативний (дієво-динамічний), що визначає конкретні дії, вчинки людини.

Формуючий модуль характеризується створенням уявної експериментальної ситуації, обмежує множинність можливих варіантів вибору підприємницьких перспектив, вибудованих відповідно до особистісних смислів, когнітивними стилями, ціннісно-мотиваційними та поведінковими характеристиками суб'єктів.

Література

1. Бернстайн П. Против богов: Укрощение риска / Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2000. — 400с.
2. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: монографія / Л.С. Головкова. — Запоріжжя: КПУ, 2009. — 340 с.
3. Ольшанский Д.В. Основы политической психологии. — Екатеринбург: Деловая книга, 2001. — 496 с.
4. Ткач А.А., Остах Г. Ключевые институты экономики и новая экономическая история: монография /А.А.Ткач, Г.Остах // Rzeszów, 2014. — 212. с.
5. Харченко О.І. Визначення оптимального розподілу капіталовкладень для забезпечення сталого розвитку залізниць / О.І. Харченко // Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту, 2015. — № 2 (56). — С.66.
6. Hoffer, E. (1989) Vanguard Management, Berkley Publishing Group, NewYork.
7. Human Development Report, 2014. <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>.
8. Kahneman, Daniel, and Amos, Tversky (1979). Prospect Theory: an analysis of decision under Risk. *Econometrica* 47, issue 2: 263–291.
9. Shefrin, Hersh (2002). *Beyond Greed and Fear*. Oxford University Press. New York. October 2002, vol. 1, no. 9, pp. i-368 (369).
10. Shefrin, Hersh, and Meir Statman (1984). Explaining investor preference for cash dividends. *Journal of Financial Economics*, 1984, vol. 13, issue 2, pages 253-282.

References

1. Bernstajn P. (2000), *Protiv bogov: Ukroshhenie riska* [Against the Gods: The Remarkable Story of Risk], “Olimp-Biznes”, Moscow, Russia.
2. Golovkova L.S. (2009), *Sukupnij ekonomichnij potencial korporacij: formuvannja ta rozvitok* [The combined economic potential of corporations: forming and development], monografija, Zaporizhzhja: KPU

3. Ol'shanskij D.V. *Osnovy politicheskoy psihologii* [Foundations of the political psychology], Delovaja kniga, Ekaterinburg, Russia.
4. Tkach A.A. and Ostash G. (2014), *Kljuchevye instituty jekonomiki i novaja jekonomicheskaja istorija* [Key institutions of the economy and new economic history], monografija, Rzeszów, Poland.
5. Harchenko O.I. (2015), “Viznachennja optimal'nogo rozpodilu kapitalovkladen' dlja zabezpechennja stalogo rozvitku zaliznic”, *Nauka ta progres transportu*. vol. 2, pp. 43–46.
6. Hoffer, E. (1989) Vanguard Management, Berkley Publishing Group, NewYork.
7. Human Development Report, 2014. <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>.
8. Kahneman, Daniel, and Amos, Tversky (1979). Prospect Theory: an analysis of decision under Risk. *Econometrica* 47, issue 2: 263–291.
9. Shefrin, Hersh (2002). *Beyond Greed and Fear*. Oxford University Press. New York. October 2002, vol. 1, no. 9, pp. i-368 (369).
10. Shefrin, Hersh, and Meir Statman (1984). Explaining investor preference for cash dividends. *Journal of Financial Economics*, 1984, vol. 13, issue 2, pages 253-282.