Облікова картка дисертації

I. Загальні відомості

Державний обліковий номер: 0821U100288

Особливі позначки: відкрита

Дата реєстрації: 19-02-2021

Статус: Захищена

Реквізити наказу МОН / наказу закладу:

II. Відомості про здобувача

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Мажара Гліб Анатолійович

2. Mazhara Glib Anatoliyovych

Кваліфікація:

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Вид дисертації: доктор філософії

Аспірантура/Докторантура: так

Шифр наукової спеціальності: 051

Назва наукової спеціальності: Соціальні та поведінкові науки. Економіка

Галузь / галузі знань:

Освітньо-наукова програма зі спеціальності: Не застосовується

Дата захисту: 16-02-2021

Спеціальність за освітою: Економічна кібернетика

Місце роботи здобувача: Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"

Код за ЄДРПОУ: 02070921

Місцезнаходження: проспект Перемоги, буд. 37, м. Київ, 03056, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

III. Відомості про організацію, де відбувся захист

Шифр спеціалізованої вченої ради (разової спеціалізованої вченої ради): ДФ 26.002.027

Повне найменування юридичної особи: Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"

Код за ЄДРПОУ: 02070921

Місцезнаходження: проспект Перемоги, буд. 37, м. Київ, 03056, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

IV. Відомості про підприємство, установу, організацію, в якій було виконано дисертацію

Повне найменування юридичної особи: Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"

Код за ЄДРПОУ: 02070921

Місцезнаходження: проспект Перемоги, буд. 37, м. Київ, 03056, Україна

Форма власності:

Сфера управління: Міністерство освіти і науки України

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

V. Відомості про дисертацію

Мова дисертації:

Коди тематичних рубрик: 06.35.51

Тема дисертації:

1. МОДЕЛЮВАННЯ ІРРАЦІОНАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ НА ТОВАРНОМУ РИНКУ

2. Modeling of irrational behavior of economic agents in a commodity market

Реферат/анотація:

1. У дисертації здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове розв’язання важливого наукового завдання, яке полягає у розробці економіко-математичних моделей ірраціональної поведінки споживачів на обмежених товарних ринках з врахуванням психологічних чинників, смаків, переваг. Дослідження, що було проведене, дозволило сформулювати ключові особливості, на які необхідно звертати увагу при загальному моделюванні поведінки економічних агентів. На основі літературних джерел було проаналізовано складові частини поведінкової економіки, а саме: процеси підготовки, аналізу, вимірювання, накопичення, ідентифікації, уявлення та інтерпретації нефінансових даних, ґрунтуючись на яких керівництво організацій, міністерства та науковці можуть приймати, як оперативні, так і стратегічні рішення, що дозволяють впливати на розвиток цих організацій чи галузі загалом. У роботі досліджено різні психологічні ефекти, що пов'язані з нераціональними установками економічних об’єктів, і доведено, що на фінансово-економічні, а також

управлінські рішення впливають ситуативні судження та емоції. Проаналізовані явища різного сприйняття інформації в залежності від її формулювання. Виявлено, що поведінкова економіка для звичайних людей, тобто людей, що не мають спеціальних знань в економіці (не є науковцями чи підприємцями, тощо), відображається головним чином в тому, що вона підштовхує до вчинення більш раціональних економічних дій з їх точки зору. Вона дає важливі знання для кращого розуміння фінансово-економічних механізмів, мотивує до критичного сприйняття інформації і допомагає приймати правильні рішення та ефективніше вибудовувати свою поведінку. Продемонстровано, що поведінковий ефект не завжди є негативним, а може вести до кращого результату всієї системи в цілому. Поведінкові ефекти можна пояснити особливостями психології, цілями, прагненнями, внутрішніми мотиваторами кожного окремо взятого економічного агента, в особі людини, що приймає рішення. При прийнятті рішень кожен агент сам для себе вирішує, що принесе йому більше задоволення, наприклад, досягнення максимальної особистої корисності, як в разі рівноваги за Нешем чи жертвування своїм добробутом заради інших учасників, як в разі рівноваги за Берже (рівновага запропонована Клодом Берже). При цьому виникають різні конфлікти мотивів поведінки. Варто враховувати, що в ринкових умовах вибір, який робить економічний агент, обмежується не тільки його бюджетом і певними перевагами, але й важливу роль відіграють також його психологічні характеристики. В економічній науці межа між раціональним і ірраціональним стає все меншою. У реальному житті людина не може поводи себе, дотримуючись жорстких меж економічної раціональності. Таким чином, раціональність та ірраціональність в реальному житті доповнюють одна одну, що дає змогу моделі прийняття рішень наблизитися до реальної поведінки економічних агентів. Розглянуто методи теорії некооперативних ігор на прикладі неокласичної моделі рівноваги товарів на обмеженому ринку між фіксованою кількістю економічних агентів, описані методи «намацування Курно» та принцип індивідуальної оптимальності, продемонстрована різниця між концепціями. Розв'язана задача за допомогою принципу індивідуальної оптимальності та зроблені висновки щодо результатів у порівнянні з розв'язанням цієї ж задачі в інших випадках. Сформовані принципи «гіперболічного дисконтування», яке передбачає, що агенти відносно далекоглядні, коли оцінюють нагороди в різний час в майбутньому, але прагнуть до негайного задоволення, коли це можливо. Ці принципи формуються виключно на розважливості покупця, адже об'єктивні чинники є однаковими. Були запропоновані аналогічні концепції, щоб пояснити прокрастинацію та інші проблеми сили волі, що призводять до негативних економічних наслідків. Визначено головну проблематику при моделюванні систем поведінкової економіки – необхідність враховувати значну кількість об'єктивних та суб'єктивних чинників, що використовуються у моделі. Досліджено, що результати самого моделювання є непередбачуваними, адже не завжди класичне «раціональне» буде збігатися з кінцевим результатом. Те, що є ірраціональним для системи загалом, наприклад, галузі чи компанії, може бути раціональним для певного економічного агента з його погляду. Чим більше об'єктів дослідження в одній системі, тим ще складнішим є її моделювання, адже кожен з гравців може змінювати своє вподобання у будь-який період, як детерміновано, так і хаотично. Кожен з чинників кожного гравця впливатиме на результат. Були розглянуті декілька моделей поведінкової економіки та психологічних, суб'єктивних чи зовнішніх чинників на формування вибору споживача. Саме такий комплексний та всеосяжний підхід до моделювання з врахуванням поведінкової економіки є більш точним та корисним, як для науковців, так і для звичайних продавців чи покупців.

2. The dissertation provides a theoretical generalization and offers a new solution to an important scientific problem, which is to develop economic and mathematical models of irrational consumer behavior in limited commodity markets, taking into account psychological factors, tastes, preferences. The research conducted allow to formulate key features that need to be considered in the general modeling of the behavior of economic agents. The components of behavioral economics is analyzed, namely the processes of preparation, analysis, measurement, accumulation, identification, presentation and interpretation of nonfinancial data, based on which the leadership of organizations, ministries and scientists can make both operational and strategic decisions that affect the development of correspondently organizations, or industry in general. The work investigates various psychological effects associated with irrational attitudes of individuals, and proves that financial and economic, as

well as managerial decisions are influenced by situational judgments and emotions. Management of mass economic consciousness, as well as strengthening and provoking positive and negative economic phenomena. The phenomena of different perception of information depending on its formulation are analyzed. It is found that behavioral economics for ordinary people is expressed mainly in the fact that it encourages more rational economic action from their point of view. Results of this work provides important knowledge for a better understanding of financial and economic mechanisms, motivates critical perception of information and helps to make the right decisions and build their behavior more effectively. It is shown that the behavioral effect is not always negative, but can lead to a better outcome of the system as a whole. Behavioral effects can be explained by the peculiarities of the psyche, goals, aspirations, internal motivators of each individual economic agent. When making decisions, each agent decides for himself what will bring him more pleasure, such as achieving maximum personal usefulness as in the case of Nash equilibrium or sacrificing his well-being for the sake of other participants as in the case of Berge. At the same time there are various conflicts of motives of behavior. It should be borne in mind that in market conditions, the choice made by an economic agent is limited not only by budget and certain benefits. Psychological characteristics also play an important role. In economics, the line between the rational and the irrational is becoming increasingly illusory. In real life, a person cannot behave within a strict framework of economic rationality. Thus, rationality and irrationality in real life complement each other, which allows decision-making models to approach the real behavior of economic agents. Methods of non-cooperative game theory are considered on the example of neoclassical model of equilibrium of goods in a limited market between a fixed number of economic agents. Methods of "Cournot probing" and the principle of individual optimality are described and the difference between concepts is demonstrated. The model is solved using the principle of individual optimality and the results are compared with the solution of the same problem solved with other methods. The principles of hyperbolic discounting are formed, which are entirely formed solely on the prudence of the buyer, because the objective factors are the same. Similar explanations have been proposed to help explain procrastination and other willpower problems that lead to negative economic consequences. The main problem in modeling behavioral economics systems is the need to take into account a significant number of objective and subjective factors used in the model, and the results of the modeling are unpredictable, because not always the classic "rational" will coincide with the end result. irrational for the system as a whole, may be rational for a particular economic agent, from his point of view. The more objects of study in one system, the more difficult it is to model, because each player can change their preferences at any time, both deterministically and chaotically. Each of the factors, each player will affect the end result. Several models of behavioral economics and psychological, subjective, or external factors in shaping consumer choice have been considered. But such a comprehensive and comprehensive approach to modeling, taking into account behavioral economics, is the most accurate and useful, both for scientists and for ordinary sellers or buyers.

Державний реєстраційний номер ДіР:

Пріоритетний напрям розвитку науки і техніки:

Стратегічний пріоритетний напрям інноваційної діяльності:

Підсумки дослідження:

Публікації:

Наукова (науково-технічна) продукція:

Соціально-економічна спрямованість:

Охоронні документи на ОПІВ:

Впровадження результатів дисертації:

Зв'язок з науковими темами:

VI. Відомості про наукового керівника/керівників (консультанта)

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Капустян Володимир Омелянович

2. Kapustian Volodymyr Omelianovych

Кваліфікація: д.ф.-м.н., 01.01.09

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

VII. Відомості про офіційних опонентів та рецензентів

Офіційні опоненти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Скрипниченко Марія Іллівна

2. Skrypnychenko Mariia I.

Кваліфікація: д. е. н., 08.00.03, 08.00.11

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Шірінян Лада Василівна

2. Shirinyan Lada V.

Кваліфікація: д. е. н., 08.00.08

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Рецензенти

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Кравченко Марина Олегівна
2. Kravchenko Maryna Olehivna

Кваліфікація: д. е. н., 08.00.04

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

Власне Прізвище Ім'я По-батькові:

1. Жуковська Ольга Анатоліївна
2. Zhukovska Olga Anatolevna

Кваліфікація: к. ф.-м. н., 01.05.04

Ідентифікатор ORCID ID: Не застосовується

Додаткова інформація:

Повне найменування юридичної особи:

Код за ЄДРПОУ:

Місцезнаходження:

Форма власності:

Сфера управління:

Ідентифікатор ROR: Не застосовується

VIII. Заключні відомості

Власне Прізвище Ім'я По-батькові голови ради	Войтко Сергій Василійович
Власне Прізвище Ім'я По-батькові головуючого на засіданні	Войтко Сергій Василійович
Відповідальний за підготовку облікових документів	
Реєстратор	
Керівник відділу УкрІНТЕІ, що є відповідальним за реєстрацію наукової діяльності	 Юрченко Т.А.