

де:  $\Delta\Pi\Pi$  - приріст (зниження) кількості проданої продукції переробного підприємства;

$O_{p.p.l.}$  - обсяг реалізації продукції переробного підприємства;

$\sum O_{p.p.l.}$  - загальний обсяг реалізації аналогічної продукції на конкретному ринку.

Підприємства, які займають більшу частину ринку необхідно вважати більш конкурентоспроможними.

Кілька менше поширення (40% від загальної кількості обстежених підприємств) отримав метод, заснований на зіставленні двох економічних показників: якісного і ціноутворюючого. На переробних підприємствах він розраховується наступним чином:

$$Y_{\text{конк.}} = \frac{T\Pi\varepsilon(1)}{C_{\text{онт}}} \quad (2)$$

де:  $Y_{\text{конк.}}$  - рівень конкурентоспроможності підприємства;

$T\Pi\varepsilon(1)$  - диференційований обсяг товарної продукції вищого сорту. З метою підвищення економічного аналізу можливо поєднання розглянутого показника з обсягом товарної продукції першого сорту;

$C_{\text{онт.}}$  - оптова ціна продукції відповідно вищого і першого сортів.

Економічна сутність цього способу полягає в наступному. Чим більше різниця між ціною кожного виду продукції (за номенклатурою) вищого і першого сортів і відповідної повної її собівартістю тим вище рівень конкурентоспроможності підприємства.

УДК 330

**Решетуха Станіслав**

студент групи ПП-31

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

**Науковий керівник: Маркович Ірина**

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

**Stanislav Reshetukha**

Student of the group PP -31

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

**Scientific supervisor: Iryna Markovych**

PhD (Economics), Docent\

Associate Professor of Economics and Finance Department

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Ternopil, Ukraine

## **ВПЛИВ КОГНІТИВНИХ ОБМЕЖЕНЬ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЛЮДИНОЮ IMPACT OF COGNITIVE BIAS ON PEOPLE'S DECISIONS**

В основі економічної теорії закладений принцип того, що людина є максимально раціонально. Вона максимізує корисність на рівні споживання, а прибутки — на рівні підприємства. Проте стандартна економічна теорія не враховує того, що людина часто робить свій вибір на основі різних упереджень, стереотипів, хибної чи недостатньої інформації та надмірної самовпевненості.

Одним із чинників, що призводить до прийняття ірраціональних рішень та отримання хибних висновків можуть бути когнітивні обмеження. Вони допомагають впоратись із

наступними проблемами: надто велика кількість доступної інформації, складність розуміння, необхідність швидкої реакції на події та неможливість запам'ятати усю інформацію, що надходить до людини.

Для того, щоб впоратись із постійним потоком стимулів, людський мозок використовує певні методи та прийоми, щоб обрати та запам'ятати саме ту інформацію, яка може знадобитись у майбутньому із найбільшою ймовірністю. Це призводить до того, що повсякденні речі приваблюють значно менше уваги, ніж щось нове, цінність нового сприймається у порівнянні із старим. Також людина більш зацікавлена у тій інформації, котра здатна підтвердити уже сформовані ідеї та переконання.

Людина схильна постійно шукати логіку та причино-наслідкові зв'язки між подіями навіть за умови недостатньої кількості даних та намагається компенсувати недостачу інформацію своїм минулим досвідом, стереотипами або узагальненнями. Крім того, людина часто спрощує числа та ймовірності для того, щоб було легше про них думати та їх аналізувати. Наслідком когнітивних обмежень є і проектування нинішнього образу думок на минуле та майбутнє, а також не точна оцінка того, наскільки повільно або швидко події розгортаються в часі.

Людина часто змушена приймати рішення в умовах недостатньої кількості часу та інформації. Саме тому людина вимушена шукати способи вплинути на ситуації таким чином, щоб досягти найкращого результату та передбачити максимальну кількість можливих наслідків у майбутньому. Це приводить до того, що більша перевага надається однозначним та простішим варіантам вибору. Для людини характерно цінувати речі та події в сьогоденні більше, ніж очікувані в майбутньому. Також людина може діяти лише в тому випадку, коли вона усвідомлює свою можливість щось змінити, та важливість рішень, які вона приймає. Крім того, наявна схильність завершувати ті завдання, у які вже були вкладені певні зусилля та час, незважаючи на їх можливу малу корисність.

Обсяг інформації, що надходить до людини перебільшує можливості мозку щодо запам'ятовування. Саме тому, людині легше запам'ятати одне узагальнення, ніж декілька конкретних прикладів. Також людям властиво змінювати та підсилювати спогади про події, які вже відбулись та спрощувати ситуації до ключових моментів. Це призводить до того, що кожне наступне відтворення інформації все менше схоже на оригінальну подію. Крім того, людина схильна по-різному запам'ятовувати спогади в залежності від того, у якій ситуації був отриманий досвід.

Отже, підсумовуючи вище зазначене, можна зробити висновок про те, що часто людина може діяти нераціонально. Надмірна кількість інформаційних стимулів призводить до того, що людський мозок змушений адаптуватись та вдаватись до спрощень, поспішних висновків та некоректних рішень, щоб збільшити швидкість прийняття рішень та впевненості в тому, що ці рішення є правильними. Більшість когнітивних обмежень є прикладом поведінки, що склалась в умовах еволюції.

Саме тому, необхідно враховувати ірраціональність людей, яка часто викликана когнітивними упередженнями, при будіванні різного роду економічних моделей, адже це веде до збільшення їх точності.

#### **Перелік використаних джерел:**

1. Д. Канеман, П. Словик, А. Тверські Прийняття рішень в умовах невизначеності: Правила на упередження
2. Д. Пристай. Як працюють когнітивні упередження або чому наші раціональні рішення не завжди раціональні? URL: <https://suspilne.media/174811-afera-po-ukrainski-ak-osukuut-ukrainskih-zarobitcan/>
3. І. Полтавець. Народженні упередженнями або як можна утримати об'єктивність. URL: <https://uacrisis.org/uk/narodzhenni-uperedzhenimyi-yak-utrymaty-ob-yektyvnist>
4. П. Шерей. Когнітивні спотворення: чому наш мозок створює собі проблеми? URL: <https://lviv.com/statti/kohnityvni-spotvorennia-chomu-nash-mozok-stvoriuie-sobi-problemy/>