

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Тетяна ВЕРГЕЛЕС

ТЕОРІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИБОРУ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНА МОДИФІКАЦІЯ

Охарактеризовано основні положення теорії раціонального вибору. Проаналізовано головні особливості її еволюції та окреслено сучасні тенденції в її розвитку.

Ключові слова: теорія раціонального вибору, переваги індивідів, модель очікуваної корисності, модель суб'єктивної очікуваної корисності, ризик, невизначеність, двозначність, поведінкова економіка, поведінкові аномалії.

Економічна наука з часу свого виникнення як самостійна галузь знань спиралась на певну модель людини та її поведінки. Створення такої моделі обумовлено необхідністю дослідження проблем вибору та мотивації в господарській діяльності економічних агентів. Останні, як відомо, діють за умов обмежених ресурсів, що актуалізує проблему вибору такого варіанта їх використання, який максимізує вигоду (корисність, добробут) індивіда. Таким чином, ми виходимо на проблему раціонального вибору, що передбачає аналіз його критеріїв, умов, цілей, інструментів, механізму і процедури, тобто створення певної моделі раціональної економічної поведінки.

Для моделювання раціонального економічного вибору необхідними є певні спрощення реальної дійсності, що робить модель лаконічною, універсальною, придатною для розуміння та пояснення економічної поведінки, тестування гіпотез, розробки прогнозів і передбачень, уможливорює як позитивний, так і нормативний аналіз. Подібні спрощення, з одного боку, дають можливість представити раціональний вибір формально і зробити його зручним для математичного аналізу, а з іншого – такі моделі поведінки й прийняття рішень є дуже часто малореалістичними і не відображають дійсне розмаїття мотивів людей, їх переваг та способів досягнення поставлених цілей.

Ця дихотомія між прагненням створити формальні, бажано математичні моделі економічної поведінки та їх відповідністю реальній поведінці індивідів призвела до того, що теорія раціонального вибору пройшла довгий шлях еволюції і на сьогоднішній день не можна сказати, що вона набула завершеного вигляду. Як зауважив наприкінці 1970-х р. Дж. Марч: "Через двадцять років цілком зрозуміло, що ми не маємо єдиної, широко визнаної, чіткої поведінкової теорії вибору... Наше розуміння організовано скоріше за допомогою сукупності концептуальних схем, ніж за допомогою єдиної, узгодженої, послідовної структури..." [1, с. 28].

Моделюванням людини, її поведінки та раціонального економічного вибору так чи інакше із зазначених раніше причин займались представники різних економічних течій та шкіл, починаючи від економічної людини А. Сміта. Панівною теорією пояснення

раціональної економічної поведінки була й досі залишається, незважаючи на критику її базових аксіом, неокласична модель, яка в подальшому була доповнена аналізом прийняття рішень за умов ризику (модель очікуваної корисності Неймана–Моргенштерна) та невизначеності (модель суб'єктивної очікуваної корисності Л. Севіджа). Важливими в цьому аспекті є також нароби представників нового інституціоналізму, зокрема Г. А. Саймона, О. І. Вільямсона. Цікаві ідеї щодо особливостей прийняття економічних рішень належать Ф. фон Хайєку (теорія “розпорошеності” економічної інформації). Серед сучасних дослідників (точніше – критиків ортодоксальної моделі) раціонального економічного вибору особливо слід відзначити представників поведінкової економіки, серед яких: А. Тверські, Д. Канеман, Р. Талер, Дж. Ловенстайн, М. Рабин, К. Камерер та ін.

Мета цієї статті – охарактеризувати основні положення теорії раціонального вибору, проаналізувати головні особливості її еволюції та окреслити сучасні тенденції в її розвитку.

Перш ніж розглядати суть теорії раціонального вибору, необхідно визначитись із концепцією раціональності, яка використовується в цій теорії. Якщо не брати до уваги численні філософські підходи до трактування поняття раціональності, то варто зазначити, що в економічній науці панує ідея інструментальної раціональності.

Дія вважається інструментально раціональною, якщо агент використовує найкращі засоби для досягнення певних цілей. Зокрема, Г. Рузавін зазначає: “В межах соціально-економічного і гуманітарного дослідження раціональність виступає, перш за все, як певна форма цілеспрямованої, розумної дії і поведінки людей в найрізноманітніших умовах суспільно-трудової діяльності. ... Раціональний вибір... описує індивідуальний спосіб... вибору альтернативи дії з максимальною корисністю або вигодою” [2]. Подібний підхід знаходимо й у М. Фармер: “По суті, економісти стверджують, що тільки індивіди, які здатні розташувати свої переваги... в (певному) порядку... а потім вибрати з них ту, котра максимізує їхню вигоду, можуть бути названі раціональними” [3].

В класичному для теорії раціонального вибору підході цілі економічного агента вважаються заданими й стійкими, вони, як правило, представлені перевагами агента, яким ставиться у відповідність функція корисності. Стабільність переваг є зручним і важливим моментом моделювання людської поведінки, оскільки дає змогу на основі її вивчення передбачувати останню.

Крім того, переваги індивідів характеризуються такими принципами (аксіомами), як транзитивність (якщо ми надаємо перевагу А порівняно із В, а В порівняно із С, то А надається перевага порівняно із С), заміщення (якщо надається перевага А порівняно із В, то за решта незмінних умов “А і С” віддається перевага порівняно із “В і С”), домінування (якщо очікування А, як мінімум, не гірше за В у будь-якому аспекті і краще за В, як мінімум, в одному аспекті, то ми надаємо перевагу А порівняно із В) та інваріантність (порядок переваг між різними очікуваннями не залежить від способу, в який вони описуються).

В класичній та неокласичній теорії, як зазначає Г. Саймон, “...раціональна людина – це максимізатор, який погоджується лише на найкращий варіант” [4, 17]. Таким чином, раціональний вибір передбачає, що економічний агент має обрати таку альтернативу, яка максимізує його корисність (вигоду, задоволення).

Важливими припущеннями при побудові неокласичної теорії раціонального вибору є також положення про те, що раціональні економічні суб'єкти приймають оптимальні рішення шляхом повного використання усієї доступної інформації, мають досконалу

пам'ять, увагу, обчислювальні здібності, а також діють, як правило, егоїстично, тобто переслідують власну вигоду.

Ця модель раціонального економічного вибору насамперед була піддана критиці в аспекті розуміння раціональності економічного вибору як максимізації. Зокрема, Г. Саймон зазначав, що "...людина – це жива істота, що задовольняється, яка вирішує проблему шляхом пошуку, дослідження, для того щоб задовольнити певний рівень прагнень, а не істота, що максимізує, яка при вирішенні проблеми намагається знайти найкращу (на основі певного критерію) альтернативу". Вчений стверджує, що на основі цього положення "...метою фірми є не максимізація, а досягнення певного рівня прибутку, втримання певної частки ринку і певного рівня продажів. Фірми прагнутимуть досягти скоріше задоволення, ніж максимізації" [5].

В цьому контексті О. Вільямсон виділяє три форми раціональності: сильну, яка передбачає максимізацію; напівсильну – це обмежена раціональність; слабку – це органічна раціональність [6, 40]. Крім того, він зауважує, що нераціональна й ірраціональна поведінка також можуть розглядатись в якості окремих форм.

Сильна форма раціональності домінує в моделях неокласичної економічної теорії, де фірми представляються як виробничі функції, споживачі – як функції корисності, розподіл діяльності між різними способами економічної організації розглядається як заданий, оптимізація є повсюдною, технологія, вихідні ресурси, передбачення суб'єктів та їх ставлення до ризику є повністю детермінованими.

Напівсильна форма раціональності припускає, що суб'єкти в економіці прагнуть діяти раціонально, проте в дійсності мають лише обмежену здатність до цього (Г. Саймон). Оскільки пізнавальні здібності (інтелект) є обмеженим ресурсом, то виникає природне прагнення зекономити на їх використанні. Економити на інтелекті в моделі обмеженої раціональності можна двома шляхами: по-перше, в ході самих процесів прийняття рішень шляхом застосування евристичних методів розв'язання завдань, а по-друге – вдаючись до допомоги владних (інституційних) структур. При цьому найгіршими є ті способи організації, які ставлять більш високі вимоги до пізнавальних здібностей.

Органічна раціональність використовується представниками еволюційного підходу (А. Алчіан, Р. Нельсон, С. Вінтер) і австрійської школи (К. Менгер, Ф. фон Хайск). Зокрема останні досліджували інститути грошей, ринків, які не можна запланувати і загальна схема яких не дозріває в чікій свідомості. Мова йде про те, що існують ситуації, коли незнання виявляється навіть більш ефективним для досягнення певних цілей, ніж знання цих цілей і свідоме планування їх досягнення. Таким чином, свідомі зусилля поступаються місцем стихійному еволюційному процесу.

Важливим положенням неокласичної моделі економічного вибору є заданість і стабільність переваг (цілей), а також наслідків рішень, що приймаються. Як справедливо зазначає Г. Саймон: "Класична теорія – це теорія людини, яка обирає з фіксованих і відомих альтернатив з відомими наслідками... Нам необхідне таке описання процесу вибору, за якого усвідомлюється, що альтернативи не є заданими, а мають бути знайдені, і яке бере до уваги майже нездійсненне завдання визначення наслідків кожного вибору" [5].

Спробами вирішити зазначені проблеми стали теорії прийняття рішень за умов ризику (модель очікуваної корисності Неймана–Моргенштерна) та невизначеності (модель суб'єктивної очікуваної корисності Севіджа), а також запропонована протягом останніх десятиріч ХХ ст. теорія прийняття рішень за умов двозначності.

Оскільки ніхто не може з упевненістю передбачити наслідки усіх рішень, що приймаються, то прийнято казати, що індивіди максимізують скоріше очікувану, ніж дійсну корисність. Класичний спосіб включити очікування в економічну теорію – це припустити, що той, хто приймає рішення, може оцінити загальний імовірнісний розподіл майбутніх подій. До того ж він може діяти так, щоби максимізувати очікувану корисність або прибуток.

В економічній науці ймовірнісне дослідження явищ господарської поведінки, яке передбачає розмежування понять “ризик” та “невизначеність”, уперше здійснив Ф. Найт у своїй праці “Ризик, невизначеність і прибуток” (1921). Ризик в його розумінні характеризує ситуації, в яких імовірність є відомою або може бути визначена у процесі оцінки раніше одержаних даних та обчислена відповідно до законів теорії ймовірності. В ситуації невизначеності, навпаки, неможливо ні дізнатися про ймовірність, ні логічно її вивести, обчислити чи об’єктивно оцінити [7].

Дж. фон Нейман й О. Моргенштерн запропонували набір аксіом для теорії очікуваної корисності, який був покладений в основу класичної теорії поведінки споживача (ці аксіоми щодо переваг індивіда подані вище). Ці аксіоми викладені мовою теорії ймовірностей, тому теорія максимізації очікуваної корисності обмежується лише ситуаціями ризику, але не невизначеності. Ця теорія не дає відповіді на питання, звідки виникає ймовірність, якщо вона наперед не є заданою, а за невимірюваної невизначеності підхід Неймана і Моргенштерна не узгоджується з максимізацією очікуваної корисності.

Л. Севідж поширив парадигму очікуваної корисності на ситуації, за яких об’єктивна ймовірність може не існувати. Він довів, що з аксіом послідовності вибору в ситуації невизначеності випливає, що індивід, який приймає рішення, поводить себе так, ніби знає суб’єктивну ймовірність, відповідно до якої хоче максимізувати очікувану корисність. Севідж навів переконливі докази на користь положення: щоб зробити розумний і несуперечливий вибір, індивіди мають поводити себе так, ніби в них є суб’єктивна ймовірність, навіть коли об’єктивну ймовірність неможна визначити. При цьому припускається, що в людей є ймовірнісні вірування щодо будь-якого джерела невизначеності і вони використовують їх при прийнятті рішень, звичайно максимізуючи очікувану корисність. Коли об’єктивні ймовірності невідомі, їх можна замінити суб’єктивними. Таким чином, завдання прийняття рішень за умов невизначеності зводиться до тієї ж задачі за умов ризику.

Проте в контексті моделі суб’єктивної очікуваної корисності виникає важливий аспект: якщо замість того, щоб задавати ці ймовірнісні вірування екзогенно, вчені вирішать моделювати їх формування, то тоді в центрі аналізу опиняється проблема впливу на вірування різних факторів. Так, в одному з досліджень було поставлене питання: чи відрізняються систематично вірування дітей, батьки яких розорились під час Великої депресії, від тих, хто постраждав менше? Чи вважають звільнені працівники ймовірність виникнення серйозної рецесії протягом наступних п’яти років високою? Це приклади важливих запитань, для відповіді на які необхідним є моделювання формування вірувань [7].

Крім моделювання прийняття рішень за умов ризику й невизначеності, важливим напрямом досліджень останніх десятиліть ХХ ст. стала теорія прийняття рішень за умов двозначності [1]. Спочатку феномен ухилення від двозначності став результатом аналізу гіпотетичних ситуацій вибору, котрі Д. Ельсберг використовував для експериментальної перевірки висновків з теорії суб’єктивної очікуваної корисності

Л. Севіджа. Пізніше ці задачі стали характеризувати певний клас явищ, за яких індивіди систематично порушують аксіоми теорії Севіджа (так званий парадокс Ельсберга). Мова йде про ситуації, коли в розпорядженні особи, що приймає рішення, є недостатня, нечітка, розпливчата або двозначна інформація, яка не дає можливість приписувати аналізованім подіям чіткі й однозначні ймовірності.

Такі ситуації є максимально наближеними до реальної дійсності. Наприклад, рішення, що стосуються реалізації венчурного бізнес-проекту, вибору фінансових інструментів для диверсифікації інвестиційного портфелю цінних паперів і т. ін. В межах теорії прийняття рішень за умов двозначності вчені досліджують й намагаються знайти прийнятне пояснення так званим поведінковим аномаліям, які суперечать аксіоматичним положенням ортодоксальної теорії економічного вибору.

Проте найбільшого удару по класичній теорії раціонального вибору було завдано представниками поведінкової економіки (А. Тверські, Д. Канеман, Р. Талер, Дж. Ловенстайн, М. Рабин, К. Камерер, Д. Аріелі та ін.). Їх емпіричні дослідження довели, що існує багато систематичних відхилень від неокласичної моделі раціональної економічної поведінки.

Насамперед виявилось, що індивіди не мають стабільних переваг. Останні змінюються із часом, а також під дією таких факторів, як ризик та вплив суспільства (соціально орієнтовані переваги).

Для людей у більшості випадків є характерною спадна норма часових переваг (тобто коефіцієнт дисконтування виявляється спадним, а не стабільним). Крім того, було виявлено такі аномалії або парадокси людської поведінки, як: ефект маркування (доходи, виграші дисконтуються індивідами за більш високою ставкою, ніж втрати або збитки); ефект абсолютної величини (великі за абсолютною величиною виграші або грошові суми дисконтуються за меншими ставками, ніж малі); ефект асиметрії “уповільнення–прискорення” (несиметричність переваг між відкладеним і прискореним споживанням. Кількість грошей, яка необхідна індивіду для компенсації відкладеного одержання винагороди на певний період з моменту t до $t + s$, становить від двох до чотирьох разів більшу величину, ніж сума грошей, яку суб’єкти готові були пожертвувати за скорочення часу до споживання на той самий інтервал, тобто з періоду $t + s$ до t) [8, 40–41]; залежність вибору від способу, в який він описується (так званий фреймінг, або ефект форми); залежність від точки відліку; ухилення від втрат (несхильність до ризику), тобто “небажаність втрати $\$X$ є більшою, ніж привабливість виграшу $\$X$ ”; спадна чутливість до результатів, які знаходяться далі від точки відліку (це означає, що різниця у суб’єктивній цінності між втратами в $\$200$ і $\$100$ виявляється сильніше, ніж різниця у суб’єктивній цінності між втратами в $\$1200$ та $\$1100$); зважування ймовірностей (надання надто великої ваги невисокій ймовірності і недостатньо великої ваги високій ймовірності) [9]; ефект володіння (ефект початкового запасу, наділеності) (мова йде про асиметрію між “готовністю платити” і “готовністю приймати”, тобто люди вимагають суттєво більше грошей за те, щоб розлучитись з тим (предметом, активом, власністю), що в них вже є, ніж самі готові заплатити за придбання [10, 64].

Представники поведінкової економіки також поставили під сумнів тезу щодо здатності індивідів приймати оптимальні рішення з урахуванням усієї наявної інформації. Вони намагались вивчити, пояснити і здійснити емпіричне тестування так званих когнітивних евристик – прийомів, що їх використовують люди для збільшення швидкості та скорочення часу обробки інформації при прийнятті рішень, а також

відхилень у поведінці індивідів від оптимальної стратегії, яка є апіорі прийнятою в ортодоксальній теорії (надання переваги знайомому як способу спрощення складних рішень; надання переваги варіанту, який виділяється; ухилення від вибору; евристичне правило доступності: інформація, яку легше згадати, звичайно здійснює непропорційно більший вплив на судження; ефект якоря, або “якоріння”, – вплив сторонньої інформації) [11, с. 87–91; 12; 13].

В межах поведінкової економіки вчені також дослідили такі фактори помилок (відхилень) у судженнях економічних агентів, як недосконалі пам'ять та увага, завищена самооцінка, емоції.

Важливим аспектом корекції неокласичної моделі раціонального економічного вибору стало припущення в межах останньої щодо егоїстичної поведінки людини, яка переслідує власну вигоду. Зокрема, вчені вивчали вплив таких чинників, як альтруїзм, прагнення до справедливості, дотримання загальноприйнятих норм поведінки, довіра, взаємність [14; 8; 12].

Цікавою в контексті варіантів інтерпретації егоїстичної поведінки в економічній науці є класифікація, яку запропонував О. Вільямсон. Він зазначає: “У егоїстичної поведінки, або слідування власним інтересам... можна виділити три рівні. Найсильніша форма, до якої звертається економічна теорія... це опортунізм. Просте слідування власним інтересам є напівсильною формою. Зрештою, слабка форма (яка означає насправді відсутність слідування власним інтересам) – це слухняність” [6, с. 43].

Під опортунізмом вчений розуміє “слідування власним інтересам, в тому числі обманним шляхом, включно із такими явними формами, як брехня, злодійство, шахрайство” [6, с. 43]. Взагалі опортунізм означає надання неповної або спотвореної інформації та обумовлює виникнення дійсної або удаваної інформаційної асиметрії та поведінкової невизначеності, яка суттєво ускладнює здійснення економічних угод. Згодом О. Вільямсон зауважує: “Ця невизначеність зникла б, якби індивіди зовсім відкрито прагнули досягти для себе переваг або, навпаки, якби можна було припустити їх повну субординацію, самозречення і слухняність” [6, с. 45].

Саме обмежена раціональність та опортунізм роблять необхідним і важливим дослідження ролі та значення інститутів в організації економічних взаємодій, а також аналіз впливу на процеси вибору інституційних структур, в межах яких здійснюється вибір. Як зазначає М. Фармер: “Все більше і більше визнається, що індивіди існують і роблять вибір в межах соціально структурованого середовища і що характер цих структур (і те, як вони усвідомлюються) здійснює вплив як на рішення, які приймаються індивідами, так і на наслідки даних рішень. Увага дослідників усе більше фокусується на проблемі інституційної вбудованості індивідуальної дії” [3].

Важливими напрямками еволюції теорії раціонального вибору, в яких особлива увага приділялась процедурі й процесу вибору, стали теорія ігор та теорія суспільного вибору. Представники теорії ігор звернули увагу на те, що, по-перше, рішення індивідів залежать від дій (чи очікуваних дій) інших раціональних економічних суб'єктів, а по-друге – наслідки таких соціальних взаємодій можуть бути небажаними з точки зору причетних до них економічних агентів. Найбільш показовою в цьому контексті є так звана “дилема ув'язнених” – гра, за якої кожен учасник, який діє в егоїстично раціональний спосіб, сприяє результату, не вигідному для усіх.

Основна ж ідея теоретиків суспільного вибору (Дж. Бьюкенен, Г. Бреннан) полягає в тому, що якщо індивідуальний вибір та його результати не підвладні контролю з боку суспільства, то правила, якими керуються, здійснюючи вибір, доступні для нього,

тому вони можуть бути змінені завдяки колективним зусиллям індивідів, які складають громадянське суспільство.

Цікавими в цьому контексті є підходи, запропоновані представниками поведінкової економіки (К. Камерер, К. Санстейн, Р. Талер), – це так звані лібертарний патерналізм, асиметричний патерналізм і політика “м’якого підштовхування” [15, 70–72]. Мова йде про те, що оскільки експерименти доводять, що люди дуже часто не діють раціонально – не приймають найкращих для себе рішень, роблять помилки і т. ін., то для держави цілком природно “підштовхнути” їх в тому напрямку, що відповідає їх інтересам. Проте патерналізм пов’язаний із економічними витратами і призводить до втрати індивідуальної свободи. Тому вчені пропонують політичні заходи відносно невеликого масштабу, від яких одержать більші вигоди ті, хто без регулювання припустився б значно більших помилок (найменш раціональні), але від яких майже або зовсім не програють ті, хто не допустив би помилок (найбільш раціональні). Лібертарний патерналізм пропонує підштовхувати туди, де легше здобути і складніше нашкодити, а асиметричний патерналізм намагається допомогти обмежено раціональним людям уникнути дорогих помилок, не завдаючи ніякої шкоди раціональним людям.

Підсумовуючи, зазначимо, що останнім часом у межах поведінкової та експериментальної економіки нагромаджено значний емпіричний матеріал, який демонструє систематичні відхилення дійсної поведінки економічних агентів від тих теоретичних положень, на яких ґрунтується теорія раціонального економічного вибору. Це дає підстави говорити про так званий нормативний поворот (В. Хендс) [15]. Під нормативним поворотом вчений розуміє схильність усе більшого числа економістів розглядати теорію раціонального вибору в якості нормативної теорії раціональності, яка дає відповідь на питання про те, що і як ідеально раціональний агент має робити, а не позитивної науки, яка описує, як люди себе ведуть насправді.

Література

1. Павлов И. Феномен “уклонения от двусмысленности” в теории рационального выбора / И. Павлов // Вопросы экономики. – 2011. – № 10. – С. 16–34.
2. Рузавин Г. И. Теория рационального выбора и границы ее применения в социально-гуманитарном анализе [Электронный ресурс] / Г. И. Рузавин. – Режим доступа : http://library.by/portalus/modules/philosophy/show_archives.php?subaction=showfull&id=1108805088&archive=0213&start_from=&ucat=1&.
3. Фармер М. Рациональный выбор: теория и практика [Электронный ресурс] / М. Фармер. – Режим доступа : <http://gendocs.ru/v17118/?cc=5>.
4. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления [Электронный ресурс] / Герберт А. Саймон. – Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/629/779/1217/3_1_2simon.pdf.
5. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении [Электронный ресурс] / Герберт А. Саймон. – Режим доступа : http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/simon/works/simon_w1.txt&img=works_small.gif&name=simon.
6. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа [Электронный ресурс] / Оливер И. Уильямсон. – Режим доступа : http://igiti.hse.ru/data/001/314/1234/3_1_3Willi.pdf.
7. Гилбоа И. Вероятность и неопределенность в экономическом моделировании [Электронный ресурс] / И. Гилбоа, Э. Постлуэйт, Д Шмайдлер. – Режим

- доступна : <http://finanal.ru/010/veroyatnost-i-neopredelennost-v-ekonomicheskom-modelirovanii?page=0,0>.
8. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения (научный доклад) / И. А. Павлов. – М. : ИЭ РАН, 2007. – 62 с.
 9. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы [Электронный ресурс] / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24, № 4. – С. 31–42. – Режим доступа : <http://selfmoney.narod.ru/kanem.htm>.
 10. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. I. Нестандартные предпочтения / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 50–77.
 11. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 82–106.
 12. Суворов А. Поведенческая экономика: краткий обзор [Электронный ресурс] / А. Суворов. – Режим доступа : <http://www.slideshare.net/NewEconomicSchool/behavioral-economics-anton-suvorov-221210>.
 13. Ариэли Д. Недостатки модели спроса и предложения. Почему растет цена на жемчуг – и на все остальное? [Электронный ресурс] / Дэн Ариэли. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/marketing/mark204.html>.
 14. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения / С. Делавинья // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 56–74.
 15. Хендс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее / У. Хендс // Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 52–75.
 16. Крупкина А. С. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности [Электронный ресурс] / А. С. Крупкина. – Режим доступа : <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=статьи о поведенческой экономике&source=web&cd=102&ved=0CCkQFjABOGQ&url=htt>.
 17. Особенности поведенческой экономики: [интервью с Дэном Ариэли] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/publicdoc/2008/1750>.
 18. Поведенческая экономика: предсказуемая иррациональность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1749>.
 19. Роксбург Ч. Стратегии и поведенческие ловушки [Электронный ресурс] / Чарльз Роксбург. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/141>.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2013 р.