

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.1:330.8

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/179-1>

Луцьова Т. С.

кандидат економічних наук,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5360-6688>

Lunova Tetiana

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

## РОЗВИТОК МІКРОЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ У ПРАЦЯХ ЛАУРЕАТІВ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено внесок лауреатів Нобелівської премії у розвиток мікроекономічної теорії. Розглянуто зміст наукових напрацювань, які стосуються дослідження ринків. Охарактеризовано значення «Ідеальної системи попиту», створеної Е. Дітоном та Дж. Мюльбауером. Проаналізовано вклад В. Сміта у становлення експериментального пошуку в мікроекономічній теорії. Досліджено центральні положення теорії добробуту та значення праць Дж. Хікса, К. Ерроу, М. Алле та А. Сена у її створенні. Прослідковано еволюцію поглядів на теорію споживчого вибору та охарактеризовано вклад Нобелівських лауреатів у виникнення та становлення поведінкової економіки, засновниками якої вважаються Г. Саймон та Д. Канеман. Зроблено висновок про значний вплив розроблених теоретичних концепцій на практичне господарське життя.

**Ключові слова:** мікроекономіка, маржиналізм, Нобелівська премія, лауреати, теорія добробуту, поведінкова економіка.

## DEVELOPMENT OF MICROECONOMIC THEORY IN THE WORKS OF NOBEL PRIZE LAW IN ECONOMICS

The aim of the article is to assess the contribution of Nobel Prize winners in economics to the development of modern microeconomic theory. To do this, we analyze the scientific achievements of leading modern economists, highly praised by the Nobel Committee in various periods since 1972. It is emphasized that microeconomics, which has long been considered an abstract science, thanks to the scientific achievements of Nobel Prize winners, is increasingly focused on solving problems of economic practice. It is noted that the Nobel laureates made the greatest contribution to market research. This applies, in particular, to the analysis of markets with asymmetric information (G. Akerlof, M. Spence, J. Stiglitz) and the analysis of market positions and regulation (J. Tirole). The importance of the "Ideal Demand System" (A. Deaton, J. Muehlbauer), which is a widely accepted method of studying the effects of economic policy, inflation indices, as well as comparing the state and dynamics of purchasing power in different countries. The contribution of V. Smith to the formation of experimental research in microeconomic theory is analyzed. It is concluded that the use of natural experiments to solve macroeconomic and socio-economic problems, for example, to combat unemployment or to identify the impact of the minimum wage on labor market conditions. The model of economic efficiency proposed by the Italian economist Vilfredo Pareto is described, it is specified that the marginal theory of welfare is built on the solution of the problem of the ratio of the efficient state of the economy and justice in the distribution of goods. The central positions of the theory of well-being and the significance of the works of J. Hicks, K. Arrow, M. Allais and A. Sen in its creation are studied. The evolution of views on the theory of consumer choice is traced and the contribution of Nobel laureates in the emergence and formation of behavioral economics, the founders of which are considered to be H. Simon and D. Kahneman. It is concluded that the developed theoretical concepts have a significant impact on practical economic life and the need to form sound objective conclusions based on the results of the Nobel Prize winners in microeconomic theory.

**Keywords:** microeconomics, marginalism, Nobel Prize, laureates, welfare theory, behavioral economics.

**JEL classification:** B21, B30, D60

**Постановка проблеми.** Мікроекономіка, започаткована маржиналістською революцією, довгий час вважалась абстрактною наукою. На сучасному етапі свого розвитку, завдяки науковим напрацюванням лауреатів Нобелівської премії, вона все більше орієнтується на вирішення завдань економічної практики. Значний вплив робіт видатних науковців на економіку обумовлює необхідність дослідження їх вкладу у розвиток мікроекономічної теорії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Внесок лауреатів Нобелівської премії з економіки у розвиток мікроекономічної теорії вивчали такі дослідники, як О. Длугопольський, М. Довбенко, О. Дубенська, Ю. Івашук, Р. Корнилюк, Е. Лібанова, О. Москаленко, Х. Передало, І. Помінова, Н. Ушакова, М. Чирак, І. Чирак, О. Шиманська. Зміна реалій життя, ускладнення світу, формування нової економіки зумовлюють появу в економічній теорії нових взаємозв'язків та вза-

сможливостей, що й пояснює незмінний інтерес до ознайомлення з науковим доробком лауреатів.

**Метою статті** є оцінка вкладу лауреатів Нобелівської премії з економіки у розвиток сучасної мікроекономічної теорії.

**Вклад основного матеріалу.** Як самостійний розділ економічної теорії мікроекономіка сформувалася в кінці XIX – на початку XX ст. в процесі «маржиналістської революції». Маржиналізм (від англ. «marginal» – граничний), як принципово нова система поглядів в економічній науці, основою цінності товарів став визнавати не витрати праці, а їх корисність. Методологія маржиналізму характеризувалась такими рисами:

- поєднанням теорій граничної корисності і витрат виробництва;
- застосуванням кількісного і математичних методів;
- аналізом функціональних залежностей;
- дослідженням проблеми економічної рівноваги.

У формуванні методологічних принципів мікроекономіки взяли участь Г. Госсен, К. Менгер, Ф. Візер, О. Бем-Баверк, Дж. Б. Кларк.

Німецький економіст Герман Госсен, використавши психологічний фактор аналізу економічної поведінки суб'єктів, сформулював закони насичення потреб людини.

Представники австрійської школи Карл Менгер, Фрідріх Візер та Ойген Бем-Баверк збагатили економічну науку відкриттям принципу граничної корисності та запропонували кількісний (кардиналістський) підхід до її визначення.

Засновник американської неокласичної школи Джон Бейтс Кларк модифікував теорію граничної корисності у теорію граничної продуктивності факторів виробництва.

За період становлення мікроекономічної науки було зроблено багато фундаментальних відкриттів, обгрун-

товано низку теорій, сформульовано важливі закони, як, наприклад, закон попиту та пропозиції, закон спадної граничної корисності благ та інші.

Довгий час мікроекономіка вважалась абстрактною наукою, однак в другій половині XX століття стала все більше орієнтуватись на вирішення завдань економічної практики. У цьому велика заслуга наукових напрацювань лауреатів Нобелівської премії (табл. 1).

Нобелівські лауреати, перш за все, внесли значний вклад у дослідження ринків. Так, у 2001 році премію отримали американські економісти Джордж Акерлоф, Майкл Спенс та Джозеф Стігліц за аналіз ринків з асиметричною інформацією. У своїх розробках вчені довели, що розуміння асиметричної інформації дозволяє краще розібратися у багатьох економічних явищах, включаючи безробіття та обмеження доступу до кредитів.

Французький економіст Жан Тіроль (лауреат Нобелівської премії 2014 р.) приділив увагу дослідженню конкретних ринків, відзначаючи, зокрема, про недостатню ефективність боротьби з олігополіями класичними методами. Вчений зазначав, що «обмеження цін не завжди заважає отриманню надприбутків, а заборона кооперації гравців на ринку може стримувати розвиток інновацій» [2]. У своїх працях він запропонував нові інструменти та описав механізми регулювання олігополій з урахуванням особливостей різних галузей.

Фундамент сучасного тлумачення цін на активи заклали Нобелівські лауреати 2013 року – американські економісти Юджин Фама, Ларс Петер Гансен та Роберт Шиллер. Науковці «встановили ряд важливих закономірностей, які сприяють розумінню того, як і чому змінюються ринкові ціни на активи» [3, с. 126]. На думку вчених, сучасне розуміння цін активів частково базується на коливаннях рівня ризику і ставленні до нього та частково на досконалості ринків.

Таблиця 1

Розвиток мікроекономічної теорії у працях лауреатів Нобелівської премії

Роки	Лауреати	Вклад у розвиток мікроекономічної теорії
1972	Джон Річард Хікс, Кеннет Ероу	Новаторський внесок в загальну теорію рівноваги і теорію добробуту
1983	Жерар Дебре	Нові методи аналізу в економічній теорії та кардинальний перегляд теорії загальної рівноваги
1985	Франко Модільяні	Новаторський внесок в аналіз заощаджень та фінансових ринків
1988	Моріс Алле	Новаторський внесок в теорію ринків та ефективного використання ресурсів
1992	Гері Беккер	Розширення сфери застосування мікроекономічного аналізу на широкий діапазон людської поведінки та взаємодії між індивідами
1998	Амартія Сен	Внесок в економіку добробуту
2001	Джордж Акерлоф, Майкл Спенс, Джозеф Стігліц	Аналіз ринків з асиметричною інформацією
2002	Вернон Сміт	Створення лабораторних експериментів при дослідженні альтернативних ринкових механізмів
2010	Пітер Даймонд, Дейл Моргенсен, Крістофер Піссарідес	Аналіз ринків з моделями пошуку
2012	Елвін Рот, Ллойд Шеллі	Теорія стабільного розподілу та практика устрою ринку
2013	Юджин Фама, Ларс Петер Гансен, Роберт Шиллер	Емпіричний аналіз цін на активи
2014	Жан Тіроль	Аналіз ринкової влади та регулювання, дослідження конкретних ринків
2015	Енгус Дітон	Аналіз проблем споживання, бідності і добробуту
2017	Річард Тейлер	Внесок у поведінкову економіку
2020	Пол Мілгром, Роберт Вілсон	Удосконалення теорії аукціонів та винайдення нових форматів аукціону

Джерело: складено за [1]

Завдяки науковим напрацюванням Е. Дітона (лауреат Нобелівської премії 2015 р.) отримала новий розвиток теорія попиту – одна із основних теорій мікроекономіки. Закон попиту у 1838 р. сформулював французький математик, філософ та економіст Антуан Курно. Його суть наступна: обсяг попиту знаходиться в оберненій залежності від рівня ціни при сталості усіх інших його чинників, тобто чим вища ціна товару, тим менший на нього попит, а чим нижча ціна, тим попит більший. У розвиток цього закону американський економіст Енгус Дітон у співавторстві з професором економіки Оксфордського університету Джоном Мюльбаером створив так звану «Ідеальну систему попиту».

Науковці розробили систему рівнянь, яка показує, як домогосподарства розподіляють власне споживання між окремими товарами, «як попит на кожен товар залежить від рівня цін, індивідуальних доходів споживачів, індивідуального споживання, що диференціювалось шляхом включення до моделі цілої низки демографічних факторів» [4, с. 13]. Значення цих рівнянь попиту полягає у їх застосуванні урядами розвинутих країн при формуванні окремих елементів податкової політики та з'ясуванні їх впливу на рівень добробуту тих чи інших соціальних верств населення. На сьогоднішній день «Ідеальна система попиту» лишається загально визнаним методом вивчення наслідків економічної політики, індексів інфляції, а також порівняння стану й динаміки купівельної спроможності населення в різних країнах світу.

Засновником експериментального пошуку в мікроекономічній теорії вважається Вернон Сміт (лауреат Нобелівської премії 2002 р.). У своїх дослідженнях В. Сміт розглядав мікроекономіку як експериментальний майданчик. Результатом його експериментів стали наступні твердження [5, с. 183]:

- рівноважна ціна встановлюється як певна апроксимація різноманіття ринкових угод, водночас є і певні відхилення від ідеального рівноважного стану;
- криві попиту і пропозиції, що відображають реальну ситуацію на ринку, мають ступінчастий характер;
- ринки як оптимізатори інформації оцінюються за трьома умовами проведення аукціону: статична рівновага, циклічні зміни та хаотичні зміни у попиті і пропозиції.

В подальшому природні експерименти, як емпіричний аналіз ситуацій з реального життя, почали застосовувати і для вирішення макроекономічних та соціально-економічних проблем, наприклад, для боротьби з безробіттям чи для виявлення впливу мінімальної заробітної плати на кон'юнктуру ринку праці. Зокрема, у 2021 р. Нобелівську премію отримали Девід Кард, Джошуа Ангріст та Гвідо Імбенс за використання методів природних експериментів у сфері економіки праці [6].

В мікроекономічній теорії широко розглядається категорія ефективності та справедливості. Концепція ефективності базується на понятті «ефективності за Парето». Модель економічної ефективності, запропонована італійським економістом Вільфредо Парето, має на увазі, що добробут суспільства сягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу не погіршує стану хоч би одного суб'єкта економічної системи [7, с. 27]. На думку В. Парето, цей принцип може бути реалізований тільки

в умовах чистої конкуренції. Необхідними умовами (ознаками) Парето-оптимального стану економіки є: ефективність обміну (розподілу) благ між споживачами; ефективність розподілу ресурсів (технологічна ефективність); ефективність структури випуску. Варто зауважити, що ефективний розподіл ресурсів не завжди може бути справедливим. Західні економісти розрізняють поняття рівноправного, ефективного і справедливого розподілу. Рівноправним вважається розподіл, за якого жоден з індивідів не буде віддавати перевагу набору товарів іншого індивіда. Якщо розподіл є одночасно рівноправним і Парето-ефективним, він вважається справедливим.

На вирішенні проблеми співвідношення ефективного стану економіки і справедливості у розподілі благ побудована маржинальна теорія добробуту. В її розробці взяли участь В. Парето, А. Пігу, М. Алле, Г. Сіджвік, А. Сен, Д. Хікс, Дж. Роулз, К. Ерроу.

Нобелівськими лауреатами за внесок в теорію добробуту стали англійський економіст Джон Хікс та американський економіст Кеннет Ерроу (1972 р.), французький економіст Моріс Алле (1988 р.) та індійський економіст Амартія Сен (1998 р.).

Центральними положеннями теорії добробуту є теореми, які демонструють, що критерії ефективності та справедливості можуть розглядатися ізольовано або поєднуватись у різних пропорціях. Перша теорема економіки добробуту стверджує, що за певних умов конкурентні ринки ведуть до Парето-оптимального розміщення ресурсів, тобто конкурентна економіка досягає певної точки на кривій виробничих можливостей. Згідно другої теореми, «ефективність за Парето сумісна з різними варіантами першопочаткового розміщення ресурсів (за умови, що всі криві байдужості та ізокванти опуклі відносно початку координат, для будь-якого Парето-ефективного розподілу ресурсів існує система цін, що забезпечує загальну економічну рівновагу)» [8, с. 57].

Лауреат Нобелівської премії 1988 року французький економіст Моріс Алле довів першу та другу теореми теорії добробуту. «Він чітко усвідомлював, що рівноважний розподіл доходу з метою досягнення максимальної соціальної ефективності може з різних міркувань виявитись неприйнятним для приватного сектора і відстоював тезу про те, що питання розподілу повинні чітко відокремлюватись від розгляду ефективності» [9, с. 153].

Значний вклад Нобелівськими лауреатами було зроблено у виникнення та становлення поведінкової економіки. Для його розуміння прослідкуємо еволюцію поглядів на теорію споживчого вибору, яка у своєму розвитку пройшла декілька етапів. На першому із них було сформульовано два підходи до оцінки корисності благ: кардиналістський (кількісна теорія поведінки споживача) та ординалістський (порядкова теорія). Представники кардиналістської теорії (К. Менгер, О. Бем-Баверк, Л. Мізес, Ф. Візер) припускали можливість кількісної оцінки корисності благ та вважали, що споживачі чітко уявляють граничну корисність усіх продуктів та прагнуть витратити свої кошти так, щоб отримати максимум задоволення (максимізувати сукупну корисність).

Згідно з ординалістською теорією (представники – В. Парето, С. Слуцький, Ф. Еджуорт) споживачі праг-

нуть максимізувати загальну корисність, проте вони не можуть кількісно обчислити корисність, а лише здатні визначити, які товари чи їх набори є для них більш корисними. Ординалістська теорія споживчого вибору ґрунтувалась на таких постулатах:

– множинність видів споживання. Кожен споживач бажає споживати безліч різноманітних індивідуальних благ;

– ненасиченість. Споживач прагне мати якомога більшу кількість будь-яких товарів і послуг, і він не пересичується жодним із них;

– транзитивність. Теорія споживчого вибору виходить зі сталості і визначеної погодженості смаків споживача.

В подальшому модель раціонального вибору споживача була доповнена теорією очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна. Основна ідея теорії полягає в тому, що рішення людини при виборі найкращої з існуючих альтернатив в умовах ризику може бути пояснене не єдиною результируючою характеристикою, а ймовірнісним розподілом вигоди, яку вона отримує при цьому. Теорія Неймана-Моргенштерна заснована на тому, що у людини при прийнятті рішення є система уподобань як по відношенню до конкретних благ, так і до подій (з певними ймовірностями), від яких вона може отримати той чи інший набір благ.

Поступово економісти стали приходити до думки, що у теорії споживання потрібно також враховувати вплив різноманітних соціальних та психологічних факторів, внаслідок якого поведінка споживача змінюється у бік зниження раціональності. Поява цих поглядів привела до зародження поведінкової економіки як симбіозу економічної теорії та психології.

У 1978 р. Нобелівську премію з економіки отримав американський економіст Герберт Саймон за теорію обмеженої раціональності. Згідно цієї теорії, людині важко приймати раціональні рішення з причини обмеженості ресурсів для обробки інформації (інформаційних та часових) [10]. Із статусних чи естетичних міркувань споживач не розглядає більшості альтернативних варіантів, тобто його вибір стає більш обмеженим. В подальшому модель Г. Саймона була модифікована та доповнена різними економістами та психологами.

Ірраціональні рішення споживача пояснювала і теорія перспектив Д. Канемана та А. Тверські (1979 р.). У своїй праці «Теорія перспектив: прийняття рішень в умовах ризику» [11] вчені здійснили критику теорію очікуваної корисності і запропонували альтернативне пояснення вибору в умовах ризику. Було доведено, що «за умови середнього рівня ризику люди схильні до збереження свого фінансового стану, аніж до його збільшення. І навіть було виявлено парадокс: особи

схильні йти на більший ризик уникнути втрат, аніж отримати більшу вигоду, взявши на себе додатковий рівень ризику» [12]. У 2002 р. Деніел Канеман отримав Нобелівську премію з економіки за розуміння комплексного підходу до психологічних досліджень в економіці, особливо відносно суджень в умовах невизначеності. Вчений стверджує, що при здійсненні вибору у більшості людей переважає «інтуїтивна поведінка, заснована на власному суб'єктивному досвіді і загальних стереотипах» [6]. Інтуїтивний апарат людини автоматично генерує думки, які важко аналізувати чи контролювати, вони витісняють раціональність у питанні вибору споживача.

Отже, у другій половині ХХ століття відбулося зародження нової теорії – поведінкової економіки, засновниками якої вважаються Г. Саймон та

Д. Канеман. Поведінкова економіка виникла «на фоні накопичених протиріч між раціональною моделлю поведінки людини, прийнятою в неокласичній економіці, і даними щодо реального механізму прийняття людиною рішень в умовах невизначеності» [13, с. 10]. Це напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях.

На сьогоднішній день поведінкова економіка продовжує свій розвиток. Так, у 2017 р. американський економіст Річард Тейлер отримав Нобелівську премію у сфері економіки за внесок у поведінкову економіку [1], зокрема у розроблення теорії підштовхування (Nudge theory). Ця теорія ґрунтується на лібертаріанському патерналізмі, який передбачає м'яке коректування поведінки адресатів регулювання (насамперед громадян) з боку держави в їх же власних інтересах [14]. Отже, поведінкова економіка знаходиться на етапі свого становлення, спростовуючи міфи класичної економічної теорії про раціональність прийняття рішень споживачами.

**Висновки.** Таким чином, мікроекономіка, яка виникла в кінці ХІХ століття, продовжує розвиватись у працях Нобелівських лауреатів, в яких отримано низку актуальних концепцій, проектів, ідей, «які, без сумніву, матимуть безпосередній вихід як на теорію чи методологію, так і на реальне господарське життя» [15]. Слід погодитись із М. В. Довбенком в тому, «що, без перебільшення, економісти-нобеліанти зуміли запропонувати світовому співтовариству масштабний новаторський пласт економічних знань, який продовжує збільшуватися» [15]. На сьогодні існує необхідність формування ґрунтовних об'єктивних висновків за результатами внеску лауреатів Нобелівської премії в мікроекономічну теорію, описовий підхід до аналізу їх праць стає недостатнім.

#### Список використаних джерел:

1. Список лауреатів Премії імені Нобеля з економіки. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Дубенська О. П'ять найцікавіших лауреатів премії Нобеля з економіки. URL: [https://rus.lb.ua/economics/2014/10/31/284332\\_pyat\\_naytsikavishih\\_laureativ.html](https://rus.lb.ua/economics/2014/10/31/284332_pyat_naytsikavishih_laureativ.html).
3. Чирак М., Чирак І. Гіпотеза ефективних ринків: прибічники і критики. *Вісник THEU*. 2015. № 3. С. 126-135.
4. Лібанова Е. Нобелівську премію з економіки 2015 року присуджено за цикл досліджень проблем споживання, бідності і добробуту. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 3(25). С. 11-20.
5. Длугопольський О., Івашук Ю. Експериментальна та поведінкова економіка: від Вернона Сміта до Данієля Канемана. *Вісник THEU*. 2014. № 1. С. 180-193.

6. Корнилюк Р. Мічені Нобелем: економ-психолог Деніел Канеман. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/11/5/255342>.
7. Лимар В. В. Концепт економічної ефективності у розрізі еволюції наукових шкіл. *Інноваційна економіка*. 2018. № 1-2. С. 27-31.
8. Москаленко О. М. Концепція ефективності випереджаючого економічного розвитку в системі координат неоліберальної політики та можливості її реалізації. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2013. № 1(12). С. 50-61.
9. Шиманська О. Феномен Моріса Алле. *Вісник THEU*. 2008. № 4. С. 151-156.
10. Bounded Rationality. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/bounded-rationality>.
11. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. P. 263-291. URL: <https://www.econometricsociety.org/publications/econometrica/1979/03/01/prospect-theory-analysis-decision-under-risk>.
12. Передало Х. С., Огерчук Ю. В., Лібенко Ю. С. Поведінкова економіка та можливості застосування технік її впливу в сучасних організаціях. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2019/96.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/96.pdf).
13. Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Поведінкова економіка в парадигмальній структурі сучасної економічної теорії. *БізнесІнформ*. 2019. № 9. С. 8-13.
14. Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. URL: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:kap:copoec:v:19:y:2008:i:4:p:356-360>.
15. Довбенко М. В. Чи може бути економічна теорія привабливою?! URL: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2006/07/118-131\\_no-3-4\\_vol-14\\_2006\\_UKR.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2006/07/118-131_no-3-4_vol-14_2006_UKR.pdf).

### References:

1. Spysok laureativ Premii imeni Nobelia z ekonomiky [List of Nobel Prize winners in economics]. Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki> [in Ukrainian].
2. Dubenska O. Piat naitsikavishykh laureativ premii Nobelia z ekonomiky [The five most interesting Nobel Prize winners in economics]. Available at: [https://rus.lb.ua/economics/2014/10/31/284332\\_pyat\\_naytsikavishih\\_laureativ.html](https://rus.lb.ua/economics/2014/10/31/284332_pyat_naytsikavishih_laureativ.html) [in Ukrainian].
3. Chyrak M., Chyrak I. (2015) Hipoteza efektyvnykh rynkiv: prybichnyky i krytyky [Hypothesis of effective markets: supporters and critics]. *Visnyk TNEU* [Bulletin of Ternopil National Economic University], 3, 126-135 [in Ukrainian].
4. Libanova E. (2015) Nobelivsku premiiu z ekonomiky 2015 roku prysudzhenozha za tsykl doslidzhen problem spozhyvannia, bidnosti i dobrobutu [The 2015 Nobel Prize in Economics was awarded for a series of studies on consumption, poverty and well-being]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika* [Demography and social economy], 3(25), 11-20 [in Ukrainian].
5. Dluhopolskyi O., Ivashuk Yu. (2014) Eksperymentalna ta povedinkova ekonomika: vid Vernona Smita do Danielia Kanemana [Experimental and behavioral economics: from Vernon Smith to Daniel Kahneman]. *Visnyk TNEU* [Bulletin of Ternopil National Economic University], 1, 180-193 [in Ukrainian].
6. Kornyluk R. (2010) Micheni Nobelem: ekonom-psykholoh Deniel Kaneman [Nobel laureate: economist-psychologist Daniel Kahneman]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/11/5/255342> [in Ukrainian].
7. Lymar V. V. (2018) Kontsept ekonomichnoi efektyvnosti u rozrizi evoliutsii naukovykh shkyl [The concept of economic efficiency in the context of the evolution of scientific schools]. *Innovatsiina ekonomika* [Innovative economy], 1-2, 27-31 [in Ukrainian].
8. Moskalenko O. M. (2013) Kontseptsiiia efektyvnosti vyperedzhaiuchoho ekonomichnoho rozvytku v systemi koordinat neoliberalnoi polityky ta mozhlyvosti yii realizatsii [The concept of the effectiveness of advanced economic development in the coordinate system of neoliberal policy and the possibility of its implementation]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»* [Bulletin of the Yaroslav Mudryi National Law University], 1(12), 50-61 [in Ukrainian].
9. Shymanska O. (2008) Fenomen Morisa Alle [The phenomenon of Maurice Allais]. *Visnyk TNEU* [Bulletin of Ternopil National Economic University], 4, 151-156 [in Ukrainian].
10. Bounded Rationality. Available at: <https://plato.stanford.edu/entries/bounded-rationality>.
11. Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47, 263-291. Available at: <https://www.econometricsociety.org/publications/econometrica/1979/03/01/prospect-theory-analysis-decision-under-risk>.
12. Peredalo Kh. S., Oherchuk Yu. V., Libenko Yu. S. (2019) Povedinkova ekonomika ta mozhlyvosti zastosuvannia tekhnik yii vplyvu v suchasnykh orhanizatsiiah [Behavioral economics and the possibility of applying techniques of its influence in modern organizations]. *Efektyvna ekonomika* [Efficient economy], 12. Available at: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2019/96.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/96.pdf) [in Ukrainian].
13. Ushakova N. H., Pominova I. I. (2019) Povedinkova ekonomika v paradyhmalnii strukturii suchasnoi ekonomichnoi teorii [Behavioral economics in the paradigmatic structure of modern economic theory]. *BiznesInform*, no. 9, pp. 8-13 [in Ukrainian].
14. Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein (2008). Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Available at: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:kap:copoec:v:19:y:2008:i:4:p:356-360>.
15. Dovbenko M. V. (2006) Chy mozhe buty ekonomichna teoriia pryvablyvoiu?! [Can economic theory be attractive?!]. Available at: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2006/07/118-131\\_no-3-4\\_vol-14\\_2006\\_UKR.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2006/07/118-131_no-3-4_vol-14_2006_UKR.pdf).