

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.88

Kim O.O.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Kim T.I.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Kim Oleksiy

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of marketing,
management and entrepreneurship
V.N. Karazin Kharkiv National University

Kim Tetyana

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of international business and world economy
V.N. Karazin Kharkiv National University

ПОВЕДІНКОВІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ

THE INCOME DISTRIBUTION INEQUALITY FORMING BEHAVIORAL BASIS

Статтю присвячено актуальній проблемі поведінкових засад функціонування економічних процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання. Одним із центральних моментів статті є теза про обґрунтування необхідності застосування різних підходів до дослідження процесів виробництва та розподілу, які є різними за власною суттю та природою. Саме поведінковий підхід є ефективним для використання під час аналізу та створення моделей процесів розподілу, у першу чергу, доходів, які формують соціально-економічну нерівність у суспільстві. Описання та формулювання основних законів, теорем та моделей розподілу доходів є прийнятним, якщо в основі цих моделей лежить методологічний принцип обмеженої раціональності індивідів та обмежено-раціоналістичного прийняття рішень щодо економічних процесів, насамперед розподілу доходів.

Ключові слова: поведінкова економіка, обмежена раціональність, типи економічної поведінки, типологічні критерії економічної поведінки, розподіл доходів, соціально-економічна динаміка, мотивація, неформальні інститути.

Стаття посвящена актуальній проблемі поведінкових принципів функціонування економічних процесів виробництва, розподілення, обміну і споживання. Одним із центральних моментів статті є тезис про обґрунтування необхідності використання різних підходів до дослідження процесів виробництва і розподілення, які відрізняються за суттю і природою. Саме поведінковий підхід ефективний для використання при аналізі і створенні моделей процесів розподілення, в першу чергу доходів, формуючих соціально-економічне нерівність в суспільстві. Опис і формулювання основних законів, теорем і моделей розподілення доходів є прийнятними, якщо в основі цих моделей лежить методологічний принцип обмеженої раціональності індивідів і обмежено-раціоналістичного прийняття рішень відносно економічних процесів, зокрема розподілення доходів.

Ключові слова: поведінкова економіка, обмежена раціональність, типи економічного поведінки, типологічні критерії економічного поведінки, розподілення доходів, соціально-економічна динаміка, мотивація, неформальні інститути.

In the paper, we have shown the difference between the formal and informal institutions. On the one hand, the formal institutions are rules, which are describable, reasonable, and rights-centered, directed to the utilitarian approach to satisfaction of society needs, (based on the theoretical approaches of behavioral and institutional theories). On the other hand, informal institutions are indescribable (by the formal approach methodology); behavioral, traditional, ego-centered and directed to individual needs satisfaction, sometimes in the harmful to the society's well-being manner. Using the methodological approach to income distribution processes uncovers the important issue of humane approach to this kind of socio-economic processes. From one hand, the optimization criteria in the business-process engineering and reengineering defines common direction of entire optimization – economic criteria, on the organizational level diminishes the social goals and objectives. The economic tools, based on the social criteria, from the other hand, creates robust personnel motivation, which is essential for the economic development and growth. The behavioral basis of the informal institutions determines its nature, which includes institutional dissemination, transfer, enforcement and social perception. The mechanism of civic society dissemination provides social communication channels as the definition of "Libertarian paternalism" describes the robust patterns reasons of economic actors' irrational behavior. The arrays of behavioral patterns, therefore, define the general patterns of economic development and growth on organizational, regional, national and global levels. Robust and transparent system of formal institutions creation lies in the basis of the behavioral mechanisms of informal institutions understanding. It is clear that informal institutions use the same behavioral basis as the "nudge" mechanisms, so the choice architecture implementation mechanism in the formal institutions will strengthen them. The social results, expected from the system improvement, is the income and social polarization optimization.

Keywords: behavioral economy, limited rationality, types of economic behavior, economic behavior typological criteria, income distribution, socio-economic dynamics, motivation, informal institutions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Актуальна методологічна проблема поведінкового підґрунтя економічних процесів та відносин із початку становлення економічної науки була предметом тривалих дебатів, оскільки економічна поведінка, її раціональність або ірраціональність є ключовими аспектами економічних теорій, моделей та теорем. Утім, дихотомія «раціональність – ірраціональність» не є єдиною у сфері економічної поведінки, тому ці дослідження глибинних мотивів, оцінок та моделей прийняття рішень залишаються актуальними. Процеси виробництва та розподілу принципово відрізняються один від одного, тому потребують різних під-

ходів до вивчення та управління: якщо виробництво є ближчим до технічних та точних наук та їх методу (наприклад, фізики), то розподіл результатів праці, доходів тощо потребує суто гуманістичного людинорозмірного підходу, який будується на поведінкових та соціальних методах. Єдиний підхід до всіх економічних процесів неминуче призведе до революційного розвитку в одній сфері та такого ж занепаду в іншій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори, Проблема поведінкових підстав економічних процесів, законів та теорій піднімалася ще А. Сенном [1], який стверджував, що егоїстичні мотиви людської економічної поведінки вступають у конфлікт з

утилітаристськими концепціями. В. Тарасевич наголошує на людинорозмірності економічної системи, яка включає наноекономічний рівень [2, с. 29]. М. Зверяков стверджує, що предметом економічної науки є раціональне використання ресурсів для виробництва і розподілу різних товарів між різними людьми та групами суспільства [3, с. 9]. В. Базилевич зазначає, що загально визнаною є необхідність переосмислення низки фундаментальних теоретико-методологічних проблем політекономічної науки, зокрема проблем власності на визначальні ресурси постіндустріального суспільства, провідну роль у яких має не стільки право розпорядитися, скільки здатність користуватися ними [4, с. 90]. Дж. Акерлоф, Г. Саймон, Р. Шиллер, Р. Талер [5–9], а також їхні послідовники також піднімають нагальні питання поведінкових підстав економічних процесів, які випереджають як мотивацію, так і оцінку споживчої вартості, а також прийняття рішень узагалі щодо економічних процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання [10]. Серед джерел цієї дискусії А. Сен виділяє таких авторів, як Г. Сіджвік, Г. Спенсер та Ф. Еджуорт, які несуть відповідальність за визначення поведінкових припущень в «ядрі» економіксу [1, с. 319–321]. Своєю чергою, Ф. Еджуорт зазначав, що, незважаючи на чітку межу між егоїзмом та утилітаризмом (Егоїстичним та Універсальним гедонізмом), що проведена Г. Сіджвіком [11, с. 9–10], є підстави для дослідження змішаних форм утилітаризму [12, с. 102–104], які є більш наближеними до реальності, ніж чітка дихотомія «егоїзм – утилітаризм». Г. Спенсер виділяє іншу дихотомію, яка має зв'язок з вищезазначеною, але виступає у зовсім іншій формі – «егоїзм – альтруїзм» [13, с. 187–200].

Як зазначав Ю.Я. Ольсевич, «мейнстрім» знаходиться в глибокій кризі, оскільки «наука, яка ігнорує істотні аспекти реальності, не тільки є безсилою в прогнозуванні цієї реальності, але й небезпечною...» [14, с. 26]. Він стверджує, що кейнсіанські інструменти державного регулювання, які побудовані на психологічних закономірностях, які були виділені Дж.М. Кейнсом, утратили значну частку впливу на «головні суб'єкти ринку – корпорації», що призвело до суттєвого погіршення економічного середовища, у тому числі до стрімкого зниження стійкості сукупного попиту [15, с. 40–42, 48]. Порівняння з роботою Ю.Я. Ольсевича 1976 р. дає підстави узагальнити саме «психологічні» чинники, які виділяються автором як ключові в теоріях «бур-

жуазної політичної економії» [16, с. 24–25, 30]. А.А. Гриценко визначає особливості інституційної теорії з погляду формування правил та норм, з одного боку, а також підпорядкування правилам та нормам – з іншого: «Безпосереднім ... з'єднанням, тотожністю спільного і розділеного, індивідуального і суспільного в спільно-розділеній економічній діяльності є інститути, що втілюють у собі загальне в індивідуальній поведінці людей...» [17, с. 20–21].

Утім, незважаючи на численні роботи, які показують хибність дихотомії «раціональність – ірраціональність» у визначенні поведінки економічних суб'єктів [1; 6; 9; 18; 19], більшість економічних концепцій побудовано виключно на припущенні про раціональність економічної поведінки, яка є наявною у суб'єктів різних «вагових категорій», що діють у різноманітних умовах економічного середовища [20, с. 194–195]. Сам К. Басу намагається показати, що мотиви економічної діяльності індивідів у суспільстві є більш складними, ніж в абстрактних моделях, і успішно доводить це на основі введення більшої кількості зацікавлених сторін для прийняття рішення [20, с. 204]. Разом із тим, наприклад, проблему, яку описує Г. Беккер, посилаючись на аналогічну постановку проблеми А. Пігу [21, с. 117], є можливість розв'язати лише виходячи з припущення про неоднорідність саме індивідуальної поведінки учасників процесу розподілу. О. Вільямсон стверджує, що поведінкові передумови економічних теорій, зокрема теорії трансакційних витрат, інституційної економічної теорії, мають велике значення, зокрема три форми раціональності: максимальна раціональність, обмежена раціональність та органічна раціональність [22, с. 91–93]. Д. Норт зазначає, що «...мені відомо зовсім небагато економістів, які насправді згодні, що вихідні поведінкові постулати економічної науки вірно відбивають людську поведінку... Я вважаю, що ці традиційні поведінкові постулати заважали економістам... переосмислення цих постулатів має найважливіше значення для подальшого розвитку соціальних наук» [23, с. 33].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження – показати необхідність застосування людиномірного підходу, який полягає у поглибленому вивченні типів індивідуальної економічної поведінки до процесів розподілу доходів, соціально-економічної нерівності у цілому та нерівності розподілу доходів зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження поставленого наукового завдання призводить до цікавого питання: можливо, усі економічні відносини ускладнюються зі збільшенням сторін, які беруть участь у цих відносинах? Насправді, варто ввести будь-яких двох індивідів, які навіть не мають персональної зацікавленості, у процес прийняття будь-якого рішення щодо розподілу доходів, як унаслідок цього останній ускладниться в набагато більшому ступені [24; 25].

Як зазначає А. Сен, відкритим залишається питання щодо врахування поведінкових характеристик у формальних обмеженнях моделей послідовного вибору в межах підходу до максимізації добробуту [1, с. 324]. Безперечно, поведінкові моделі є ключовим чинником людинорозмірності та гуманізації економічної науки, оскільки саме людська поведінка визначає гуманістичність економічних процесів та відносин.

Термін «неформальні інститути» трактується як неформальні правила, звичаї, традиції, втім, Д. Норт зазначає: «Однак простіше описати формальні правила, які створюються суспільством, аніж описати неформальні правила, якими люди структурують власні взаємовідносини, та керуватися цими правилами. Але хоча зміст неформальних правил не піддається точному опису, та однозначно визначити ту роль, яку відіграють ці правила, неможливо, вони мають велике значення» [23, с. 56]. О. Аузан виділяє як класифікаційну ознаку характер гарантів: «Інститут є неформальним, якщо в ролі гаранта правила може виступати будь-який індивід, який уважає, що це правило повинно виконуватися» [26, с. 42]. На нашу думку, неформальні інститути за власною сутністю являють собою не правила як формальні, а дещо зовсім інше – саме типи та стійкі послідовності поведінки індивідів, які є загальнозживаними у суспільстві або окремих сферах людського життя, діяльності та взаємовідносин. Підставою для такого бачення є той факт, що поширення неформальних інститутів, на відміну від формальних, здійснюється за допомогою копіювання поведінки інших індивідів (у разі формальних – за допомогою передачі вербальної або знакової інформації), тобто більшою мірою через передачу невербальної інформації. Крім того, структура неформальних інститутів не передбачає наявності обов'язкових для формальних інститутів атрибутів – чітко визначених обмежень, або

дозволів, порядку виконання правила, порядку контролю, відповідальних осіб, які здійснюють цей контроль, санкцій за порушення правил або винагороди за їх дотримання тощо. Для функціонування неформальних інститутів необхідною та достатньою умовою виступає наявність відповідної поведінки для копіювання.

Множина неформальних інститутів створює градієнт сукупності економічних стратегій життя індивідів та їхніх груп у межах конкретного соціального поля [27]. Наноекономічні відносини, які створюються внаслідок функціонування неформальних інститутів, можуть створювати постійний конфлікт між індивідами в конкретних ітераціях розподілу доходів, що є негативним чинником у формуванні нерівності розподілу доходів.

Неформальні інститути відіграють важливу роль у зв'язках бізнесу із суспільством, зумовлюючи визначення цільових та контактних аудиторій, а також інструментів та механізмів мотивації або підкріплення. Створення відповідних неформальних інститутів є важливим складником закріплення системи економічної нерівності у сучасному соціальному полі. У процесі реалізації власних економічних стратегій життя індивіди формують власні індивідуальні траєкторії соціально-економічного розвитку під впливом середовища, формальних та неформальних інститутів. Останні виступають своєрідною основою для формування конкретної індивідуальної траєкторії соціально-економічного розвитку. У результаті численних циклів розподілу доходів, які складаються з численних ітерацій розподілу доходів, формується загальне соціальне поле, яке виступає своєрідною функцією агрегування множини індивідуальних траєкторій соціально-економічного розвитку, а також інституційне поле, яке також представлене своєрідною функцією агрегування множини неформальних інститутів. Таким чином, результатом ітерацій розподілу доходів паралельно виступають як нерівність розподілу доходів, так і соціально-економічна динаміка. Вплив мотиваційної компоненти, компоненти неформальних інститутів та множини індивідуальних траєкторій соціально-економічного розвитку на загальний соціально-економічний розвиток є різним за тривалістю. Мотиваційна компонента є короткостроковим чинником, що здійснює вплив у короткостроковому періоді; неформальні інститути є інерційним чинником, вплив якого виявляється із затримкою, але діє на про-

тязі тривалого періоду. Множина індивідуальних траєкторій соціально-економічного розвитку чинить подвійний вплив: консервативні траєкторії мають інерційну тривалу дію, радикально революційні траєкторії чинять моментальний вплив неоднорідної тривалості. Крім вище вказаних чинників, на соціально-економічну динаміку також впливає економічна нерівність як структура загального соціального поля, що, своєю чергою, призводить до неоднорідності розвитку одиничних економік, з яких складається просто-риво структурований ринок.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Нанорівень економічної системи (який включає міжособистісні відносини у процесі розподілу доходів) є важливим для оцінки, визначення чинників та проектування заходів протидії надмірної нерівності розподілу доходів. Створення індивідуального добробуту та підвищення ймовірності соціально-економічного зростання для всіх членів суспільства має бути основою соціальної політики та забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства у цілому. Створення індивідуального добробуту за умов впливу неформальних інститутів на процеси розподілу доходів потребує диференціації соціальної політики, яка, своєю чергою, потребує децентралізації.

Траєкторії індивідуального соціально-економічного розвитку в сукупності соціальних полів і є основою для визначення загальної траєкторії соціально-економічного розвитку.

Поняття «неформальний інститут» у межах концепції просторового структурування ринку для дослідження нерівності розподілу доходів трактується як проекція формальних інститутів на свідомість та підсвідомість індивідів, яка в сукупності створює «свідомість мас» та чинить підкріплюючу дію, опір або є нейтральною для відповідного формального інституту. Це зробить можливим виявити ефект тандемної дії інститутів розподілу доходів (формальне правило з підкріпленням).

Необхідним є розширення структури процесів розподілу доходів на основі включення інших складових ітерацій розподілу доходів: частоти ітерацій, ступеню концентрації повноважень розподілу доходів, співвідношення індивідуальних функцій (цільової, продуктивності та розподілу доходів) порівняно з відповідними показниками інших індивідів.

Характер організаційних інститутів розподілу доходів визначає множина розподільчих іте-

рацій, нерівність розподілу яких детермінована особами, які приймають рішення, тому організаційна нерівність створюється за активної участі людського, особистісного чинника. Збільшення ієрархічності як показника ієрархічних рівнів та кількості організаційних підрозділів і співробітників на кожному нижчому рівні створює надмірну нерівність розподілу доходів.

Характер ринкових інститутів розподілу доходів визначає множина трансакцій, яка піддається впливу особистісного чинника, але він впливає хаотично, створюючи випадкові розподіли. Лише концентрація трансакцій (у формах психологічного тиску на цільову аудиторію, створення архітектур вибору, які вимушують споживачів приймати запрограмовані рішення, збільшення трансакційних витрат тощо) створює певні системи концентрації потоків доходу, які зумовлюють надмірну нерівність розподілу доходів.

Бібліографічний список:

1. Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic *Theory Philosophy & Public Affairs*. 1977. Vol. 6. № 4. P. 317–344.
2. Тарасевич В.М. Політична економія: атрибути субстанційності та долі. *Економічна теорія*. 2015. № 4. С. 27–34.
3. Зверяков М.І. Про зміну предмета і методу політичної економії. *Економічна теорія*. 2015. № 4. С. 5–11.
4. Базилевич В.Д. Політична економія з погляду історії та сучасності: роздуми до 400-річчя терміна «політична економія». *Економічна теорія*. 2015. № 3. С. 85–94.
5. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина ; под научн. ред. А. Суворова. Москва : Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
6. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана / пер. с англ. Э. Кондуковой. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 320 с.
7. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления. URL: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf (дата звернення: 12.10.2017).
8. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. URL: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH12%20Simon.pdf> (дата звернення: 12.10.2017).
9. Taler R.H. Nobel lecture. Integrating economics with psychology. URL: <https://www.nobelprize.org/>

- nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf (дата звернення: 19.04.2018).
10. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for Assymetric Paternalism / C. Camerer et al. URL: https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=3246&context=penn_law_review (дата звернення: 21.04.2018).
 11. Sidgwick H. (1874). *The Methods of Ethics*, London, MacMillan and CO.
 12. Edgeworth F.Y. (1881). *Mathematical Physics. An Essay on the application of the mathematics to the moral sciences*. London. C. Kegan Paul and CO.
 13. Spencer H. (1879). *The Data of Ethics*. London and Edinburgh. Williams and Norgate.
 14. Ольсевич Ю.Я. Современный кризис «мейнстрима» в оценках его представителей (предварительный анализ). Москва : Институт экономики РАН, 2013. 46 с.
 15. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. Москва : ИНФРА-М, 2009. 413 с.
 16. Ольсевич Ю.Я. Современный кризис буржуазной политэкономии. Москва : Знание, 1976. 64 с.
 17. Гриценко А.А. Політична економія розділено-спільного світу: історія і сучасність. *Економічна теорія*. 2015. № 3. С. 14–29.
 18. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1994. № 5. С. 91–104.
 19. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных исследований к практике подталкивания. *Вопросы экономики*. 2018. № 1. С. 5–25.
 20. Басу К. По ту сторону невидимой руки. Основания новой экономической науки / пер. с англ. А. Апполонова, Т. Котельниковой ; под ред. И. Чубарова. Москва : Институт Гайдара, 2014. 432 с.
 21. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ. ; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников ; предисл. М.И. Левина. Москва : ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
 22. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / научное редактирование и вступительная статья В.С. Катькало ; пер. с англ. Ю.Е. Благова и др. Санкт-Петербург : Лениздат ; SEV Press. 1996. 702 с.
 23. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. Москва : Начала, 1997. 180 с.
 24. Кім О.О. Модель «виробництво – розподіл» одиначної економіки агрегованого ринку. *Ефективна економіка*. № 11. 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (дата звернення: 11.12.2017).
 25. Кім О.О. Модель «дохід – споживання» одиначної економіки агрегованого ринку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 6(11). С. 362–365.
 26. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под ред. А.А. Аузана ; 2-е изд. Москва : ИНФРА-М, 2011. 447 с.
 27. Кім О.О. Індивідуальні стратегії оптимізації добробуту. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/3.pdf> (дата звернення: 18.04.2018).
- ### References:
1. Sen A. (1977). *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory* Philosophy & Public Affairs, Vol. 6, No. 4, pp. 317–344.
 2. Tarasevych V.M. (2015). *Politychna ekonomija: atributy substancijnosti ta doli* [Political economy: attributes of substance and fate] *Economic theory*, no. 4, pp. 27–34.
 3. Zvjerjakov M.I. (2015). Pro zminu predmeta i metodu politychnoji ekonomiji [About the change of the subject and the method of political economy], *Economic theory*, no. 4, pp. 5–11.
 4. Bazylevych V.D. (2015). Politychna ekonomija z pohljadu istoriji ta suchasnosti: rozdumy do 400-richchja termina "politychna ekonomija" [Political economy from the point of view of history and modern times: reflection on the 400th anniversary of the term "political economy"], *Economic theory*, no. 3, pp. 85–94.
 5. Akerlof G.A., Shiller, R.J. (2010). *Spiritus animalis, ili Kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoy i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma* [Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism] Moscow, ООО «Yunayted Press». (in Russian)
 6. Akerlof, G.A., Shiller, R.J. (2017) *Ohota na prostaka. Jekonomika manipuljacij i obmana* [Phishing for Phools. The Economics of Manipulation and Deception], Moscow, Mann, Ivanov & Ferber. (in Russian)
 7. Simon, H.A. (2000) "Racional'nost' kak process i produkt myshlenija" [Rationality as a process and product of thinking], available at: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf (Accessed 7 Dec. 2017).
 8. Simon, H.A. (2000) "Teorija prinjatija reshenij v jekonomicheskoj nauke i nauke o povedenii" [Decision making theory in economics and behavior science], available at: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH12%20Simon.pdf> (Accessed 7 Dec. 2017).

9. Taler R.H. Nobel lecture. Integrating economics with psychology, available at: https://www.nobel-prize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf (Accessed 19 Apr. 2018).
10. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for "Assymmetric Paternalism", available at: https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/view-content.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=3246&context=penn_law_review (Accessed 21 Apr. 2018).
11. Sidgwick H. (1874). *The Methods of Ethics*, London, MacMillan and CO.
12. Edgeworth F.Y. (1881). *Mathematical Physics. An Essay on the application of the mathematics to the moral sciences*, London, C. Kegan Paul and CO.
13. Spencer H. (1879). *The Data of Ethics*, London and Edinburgh, Williams and Norgate.
14. Ol'sevich Yu.Ya. (2013). *Sovremennyy krizis «meynstrima» v otsenkakh ego predstaviteley (predvaritel'nyy analiz)* [The current crisis of the "mainstream" in the estimates of its representatives (preliminary analysis)], Moscow, Institut ekonomiki RAN. (in Russian)
15. Ol'sevich Yu.Ya. (2009). *Psikhologicheskie osnovy ekonomicheskogo povedeniya* [Psychological foundations of economic behavior], Moscow, INFRA-M. (in Russian)
16. Ol'sevich Yu.Ya. (1976). *Sovremennyy krizis burzhuaznoy politekonomii* [The current crisis of bourgeois political economy], Moscow, Znanie (in Russian)
17. Ghrycenko A.A. (2015). *Politychna ekonomija rozdileno-spiljnogho svitu: istorija i suchasnistj* [Political economy of a divided-common world: history and modern times], *Economic theory*, no. 3, pp. 14–29
18. Akerlof Dzh. (1994). *Rynok "limonov": neopredelennost' kachestva i rynochnyy mekhanizm* [The lemon market: uncertainty of quality and market mechanism], *THESIS*, no. 5, pp. 91–104.
19. Belyanin A.V. (2018). *Richard Taler i povedencheskaya ekonomika: ot laboratornyy issledovaniy k praktike podtalkivaniya* [Richard Thaler and behavioral economics: from laboratory research to practice of pushing], *Voprosy ekonomiki*. – no. 1, pp. 5–25.
20. Basu K. (2014). *Po tu storonu nevidimoy ruki. Osnovaniya novoy ekonomicheskoy nauki* [On the other side of the invisible hand. The basis of the new economic science], Moscow, Izd. Instituta Gaydara. (in Russian)
21. Bekker G.S. (2003). *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskyy podkhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii* [Human Behavior: An Economic Approach. Selected works on economic theory], Moscow, GU VShE. (in Russian)
22. Uil'yamson O.I. (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [Economic institutes of capitalism: Firms, markets, "relative" contraction], St. Petersburg, Lenizdat. (in Russian)
23. North, D. (1997). *Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie jekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance], Moscow, Fond jekonomicheskoy knigi "Nachala". (in Russian)
24. Kim, O.O. (2017). "Production-Distribution" Aggregated Market Unit Economy Model", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (Accessed 7 Dec. 2017).
25. Kim, O.O. (2017) "Income-Consumption" Aggregated Market Unit Economy Model", *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6 (11), p. 362–365.
26. Auzan A.A. (ed.) (2011). *Institutsional'naya ekonomika: novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [Institutional Economics: A New Institutional Economic Theory], Moscow, INFRA-M. (in Russian)
27. Kim, O.O. (2017) "Individual Well-Being Optimization Strategies", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 20, available at: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/3.pdf> (Accessed 11 June 2018).