

- науково-методичної конференції (25–26 лютого 2015 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 19–24.
6. Дмитрів А.Я. Маркетингове дослідження показників розвитку ринку кооперативної освіти в Україні / А.Я. Дмитрів // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2013. – Вип. 40. – С. 135–143.
 7. Коваль Л.М. Економічна освіта на Хмельниччині: вагомий віхи історії Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту / Л.М. Коваль, В.С. Церклевич // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – С. 291–296.
 8. Кончин В.І. Реформування системи економічної освіти у вищій школі: відхід від канонічної освітньої політики МОН України та необхідність посилення механізмів лібералізації / В.І. Кончин // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_21.
 9. Лаврик-Слісенко Л. Культурно-просвітницька діяльність кооперативного руху в розвитку аграрної освіти України (20–30-ті роки ХХ ст.) / Л. Лаврик-Слісенко // Педагогічні науки. – 2011. – Вип. 3. – С. 117–122.
 10. Меньяйленко О.С. Особливості професійної підготовки майбутніх фахівців фінансово-економічних спеціальностей у віртуальному освітньому просторі / О.С. Меньяйленко, О.Б. Шевчук // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки. – 2012. – № 20. – С. 28–35.
 11. Нестуля О.О. Освітня діяльність вищих навчальних закладів споживчої кооперації України, спрямована на співпрацю / О.О. Нестуля, В.П. Косаріна // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Споживча кооперація ХХІ століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку» (20–21 листопада 2008 р.). – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 241 с.
 12. Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 : Наказ Міністерства освіти і науки України № 1151 від 6 листопада 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2016-01-18/4636/nmo-1151.pdf>.
 13. Рекрут В.П. Особливості організації кооперативної освіти споживчої кооперації України у 30-х роках ХХ ст. / В.П. Рекрут // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 121–131.
 14. Реформа кооперативної освіти: погляд зсередини // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2014. – № 5(1130). – С. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coop.com.ua/visti/pdf/n5-2014.pdf>.
 15. Сингаївська А.М. Розвиток вищої економічної освіти: тенденції, періодизація, пріоритети / А.М. Сингаївська // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2010. – № 3. – С. 185–190.
 16. Шацька З.Я. Феномен престижності економічних спеціальностей у вищих закладах освіти України / З.Я. Шацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 202–206.

УДК 330.8

Кривий В.І.
аспірант відділу теорії економіки і фінансів
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню передумов виникнення відносно нового напрямку економічних досліджень – поведінкової економіки. Прослідковано еволюцію поглядів наукової спільноти щодо концепції раціональності економічних агентів. Виокремлено та систематизовано основні фактори, що вплинули на виникнення поведінкової економіки. Проаналізовано особливості міждисциплінарної взаємодії на стику економічної теорії та психології у сфері прийняття рішень.

Ключові слова: поведінкова економіка, «людина економічна», теорія раціонального вибору, обмежена раціональність, економічний «імперіалізм».

Кривой В.И. ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию предпосылок возникновения относительно нового направления экономических исследований – поведенческой экономики. Рассмотрена эволюция взглядов научного сообщества относительно концепции рациональности экономических агентов. Выделены и систематизированы основные факторы, повлиявшие на возникновение поведенческой экономики. Проанализированы особенности междисциплинарного взаимодействия на стыке экономической теории и психологии в сфере принятия решений.

Ключевые слова: поведенческая экономика, «человек экономический», теория рационального выбора, ограниченная рациональность, экономический «империализм».

Kryvyy V.I. PRECONDITIONS OF BEHAVIORAL ECONOMICS EMERGENCE

The article is devoted to preconditions of emergence of the relatively new area of economic research – behavioral economics. In the article was described the evolution of the scientific community's views in relation to the concept of economic agents rationality. It was determined and systematized the main factors that influenced to the behavioral economics emergence. The peculiarities of interdisciplinary interaction between psychology and economics in decision-making sphere were analyzed.

Keywords: behavioral economics, «homo economicus», rational choice theory, bounded rationality, economic imperialism.

Постановка проблеми. Виникнення в економічній теорії такого напрямку, як «поведінкова економіка», по праву може вважатися одним із самих значимих і цікавих подій у розвитку економічної науки за останні кілька десятиріч. Поведінкова економіка з початку свого розвитку виступала з критикою неокласичної економічної теорії, зокрема її моделі

раціонального вибору, характеристик «людини економічної», уявлень про її раціональність, мотивів її діяльності тощо. Методологічна відмінність поведінкової економіки від неокласичної економічної теорії полягала у використанні експериментальних методів, а також включенні розробок з інших суміжних соціальних дисциплін, особливо психології та соціології.

Дослідження у сфері поведінкової економіки набувають усе більшої популярності та актуальності, з огляду на те, що вони спрямовані на підвищення пояснювальних та прогностичних можливостей економічних теорій, особливо в періоди криз та невизначеності, і дають змогу врахувати психологічні особливості та ірраціональну природу економічних агентів у процесі прийняття економічних рішень. Із розвитком досліджень у сфері поведінкової економіки зростає її актуальність дослідження історичних аспектів розвитку даного напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у розвиток поведінкової економіки здійснили такі зарубіжні вчені, як Д. Канеман, А. Тверські, Г. Саймон, Дж. Катона, які вивчали процес прийняття економічних рішень в умовах невизначеності та ризику. Дослідженням становлення та розвитку поведінкової економіки присвячені праці Ф. Хеукеломе, Дж. Ловенштейна, Е. Ангера.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відзначити, що у вітчизняній науковій літературі такої напрям досліджень, як поведінкова економіка, висвітлений недостатньо. Недостатня увага приділяється також історії розвитку даного напрямку, зокрема більш детального та системного аналізу потребує дослідження причин та факторів, що вплинули на розвиток поведінкової економіки.

Мета статті полягає у дослідженні передумов виникнення поведінкової економіки та аналізі науково-методологічного фону, що передував розвитку досліджень у даному напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна теорія, як і будь-яка інша суспільна наука, будь то соціологія, психологія чи політологія, має своїм предметом людську поведінку. Людина завжди була і залишається центральною фігурою економічної науки незалежно від типу досліджуваних економічних відносин. Для врахування людської поведінки економісти протягом століть намагались створити певний формалізований опис, характеристики основних якостей і способу дій економічних агентів у процесі взаємодії з іншими економічними суб'єктами. Саме тому з самого початку свого виникнення як самостійної галузі знання економічна теорія використовувала у всіх своїх побудовах модель «економічної людини». Термін «економічна людина» має на увазі будь-якого суб'єкта, який у процесі своєї діяльності в різних формах взаємодіє в умовах ринку з іншими суб'єктами.

Створення такої моделі було обумовлено необхідністю дослідження проблеми вибору і мотивації в процесі фінансово-господарської діяльності індивідів. При цьому метою дослідження був не сам процес вибору, а був результат вибору, тобто модель «економічної людини» складалася не в результаті спеціального вивчення людини та її поведінки на ринку в різних ситуаціях, а була введена як апіорне припущення для потреб побудови економічної теорії.

Модель – це певна теоретична конструкція, яке є аналогом реального об'єкту. За допомогою моделей вчені розмірковують у певній ідеальній схемі, тобто роблять припущення і допущення, формують вихідні засновки, які можуть бути неточні або невірні. Придатність моделі зазвичай перевіряється на основі співставлення її прогнозів із реальними даними чи даними експериментів. Як зазначав У. Маккі [1], за останні два століття ключова методологічна проблема економічної теорії була пов'язана з тим, наскільки точно теоретичні моделі відображають реальність,

адже будувати зручні моделі, що добре інтерпретуються, досліджувати їх, щоб отримувати конкретні і певні результати, простіше, ніж робити це робити з урахуванням обмежень, які пов'язані з вимогою до моделі відповідати реальності.

Відправною точкою у створенні моделі «економічної людини» є праці представників англійської класичної школи, зокрема А. Сміта. Вченим була висловлена ідея про продуктивність егоїзму за умови, що він реалізується в рамках ринкових відносин. «Економічна людина» А. Сміта характеризувалася такими ознаками:

- власний інтерес індивіда відіграє визначальну роль у мотивації його економічної поведінки;

- особистий інтерес відповідає інтересам суспільним, і це досягається за допомогою механізму «невидимої руки ринку»;

- економічний суб'єкт є компетентним у своїх власних господарських справах;

- головний мотив господарської діяльності «економічної людини» – максимізація прибутку з урахуванням нематеріальних чинників добробуту.

За більш ніж двохвіковий період в економічній теорії розроблено та запропоновано досить велику кількість гіпотез, уточнюючих структуру створеної А. Смітом моделі. Зокрема, важливим витоком моделі «економічної людини» став етичний утилітаризм І. Бенґама, який уважав, що мораль можна перетворити в точну науку, у «моральну арифметику». Він ставить в основу моделі людини прагнення до задоволень і уникнення страждань, припустивши, що індивід може кількісно виміряти розмір будь-якого задоволення чи страждання, представити їх числом. Потім людині залишається вибрати поведінку, за якої максимізується арифметична різниця «задоволення мінус страждання». Утилітаризм – це спроба застосувати до області моралі раціональне та доказове мислення. Протагоністом усіх міркувань класиків утилітаризму є індивід, здатний до раціонального осягнення того, що становить зміст щастя, а також до раціонального визначення шляхів досягнення щастя у світі [2, с. 95].

Подальший розвиток моделі «економічної людини» здійснювали представники «маржиналістської революції»: К. Менґер, У. Джемсон, Л. Вальрас. Як зазначав В.В. Радаєв [3], «маржиналістська революція» була сповнена пафосом методологічного очищення економічної теорії від «сторонніх» домішок у вигляді політичних і моральних принципів, у той час як у працях класиків політичної економії спостерігається складне переплетення економічних і неекономічних, наукових та етичних підходів. Людина у маржиналістів постає як максимізатор корисності. В основі поведінки вже не так лежить егоїзм, як зростаючою мірою економічна раціональність. Індивід не лише обчислює, але й оптимізує свою вигоду і свої дії. А моральні якості вже перестають цікавити дослідників цього напрямку.

Після маржиналістської революції почалось формування неокласичної економічної теорії. На сучасному етапі неокласика розглядається як «основна течія» (мейнстрим) сучасної економічної науки. Відповідно до положень неокласики, модель «економічної людини» має такі основні характеристики [4]:

- існування сукупності переваг і обмежень, у зв'язку з чим дія індивіда завжди відбувається в ситуації обмеженості ресурсів і носить характер вибору;

- здатність до оцінки: суб'єкт завжди здатний порівняти альтернативні блага, вони для нього взаємозамінні (діє принцип «усе має ціну»);

- суб'єкт керується лише власним інтересом; колись це називалося егоїзмом, нині прийнято більш нейтральне – «байдужість до добробуту інших»;

- повна інформованість як знання своїх уподобань і цін усіх благ;

- раціональність як здатність у будь-якій ситуації максимізувати корисність за раціонального вибору.

Останню характеристику можна вважати основною, тому «економічну людину» можна коротко охарактеризувати як «раціонального максимізатора корисності».

Концепція раціональності, яка використовується в неокласичній теорії раціонального вибору, – це ідея інструментальної раціональності. Інструментальна раціональність стосується тільки відношення між засобами і цілями. Певна дія вважається інструментально раціональною, якщо економічний агент використовує найкращі засоби для досягнення цілей. У. Хендс [5] зазначав, що, по-перше, у рамках інструментальної раціональності цілі вважаються заданими на основі уподобань агентів. По-друге, часто (але не завжди) передбачається оптимізація, тобто якщо цілі й обмеження можна представити у вигляді математичних співвідношень, то інструментальна раціональність відображається, як вирішення певної оптимізаційної задачі. По-третє, інструментальна раціональність не накладає обмежень щодо змісту самих цілей агента, проте накладає певні обмеження щодо структури цих цілей. Відтак, цілі (вподобання) мають бути добре впорядковані, для того щоб інструментально раціональне (отже, й найкраще) рішення існувало.

На основі неокласичних уявлень про людину економічну, модель раціонального вибору була доповнена аналізом прийняття рішень за умов ризику – моделлю очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна. Дана модель стверджує, що під час вибору однієї з альтернатив економічний агент вибирає завжди ту, де більша очікувана корисність. Ученими були сформульовані аксіоми, що характеризують раціональну поведінку індивіда й які послужили основою для класичної теорії поведінки споживача. Серед них [6]:

- Аксіома повноти. Для індивіда будь-які альтернативи (варіанти вибору) X та Y можуть бути співвіднесені між собою таким чином: варіант X краще за варіант Y ($X > Y$); варіант Y краще за варіант X ($X < Y$); або альтернативи X та Y рівноцінні між собою ($X = Y$).

- Аксіома транзитивності. Якщо альтернатива X краща за альтернативу Y ($X > Y$), а альтернатива Y краща за альтернативу Z ($Y > Z$), то $X > Z$.

- Аксіома незалежності. Якщо припустити, що $X > Y$, то для всякої Z і всіх p $Xp + Z(1-p) > Yp + Z(1-p)$.

- Аксіома протяжності. Припустимо, що $X > Y > Z$, тоді існує таке p , за якого $Xp + Z(1-p) = Y$, де X, Y, Z – використовуються для позначення альтернатив, p – ймовірність настання події ($p \in (0; 1]$).

Процес аксіоматизації теорії вибору давав змогу чіткого формулювання як вихідних припущень, так і їх наслідків, а також давав змогу будувати стрункі теоретичні моделі, використовуючи математичний апарат.

Як відомо, в економічній теорії щодо прийняття рішень виділяють два підходи: нормативний і дескриптивний (позитивний). Позитивна економічна теорія займається тим, що відбувається насправді, а нормативна – пояснює, як має бути. У. Хендс [5] стверджує, що економісти починаючи з 40-х років ХХ ст. традиційно вважали теорію раціонального

вибору позитивною науковою теорією, тобто такою, що досить добре описує, пояснює, прогнозує реальну поведінку економічних агентів. Проте деякі вчені у своїх дослідженнях доводили точку зору щодо процесу прийняття рішень економічними агентами, яка сильно відрізнялась і суперечила загальноприйнятими поглядам. Цей процес відбувався в кількох напрямках.

По-перше, це роботи Г. Саймона та Дж. Катони, спрямовані на обґрунтування важливості використання результатів психології в економічній теорії. Г. Саймон – один із перших, хто вказував на нереалістичність вихідних припущень, на яких побудовані стандартні неокласичні моделі. Він увів в обіг поняття «обмежена раціональність» для позначення всіх обмежень, що можуть стосуватись знань чи обчислювальних здібностей людей і які не дають змоги вести в реальності себе так, як це описувала ортодоксальна теорія. Він припустив, що за відсутності всієї необхідної інформації суб'єкт прагне знайти «задовільне рішення». Тут критерій «найкращого» рішення змінюється на критерій «задовільності», що означає прагнення до досягнення бажаного рівня. Коли цей бажаний рівень не досягається, індивід змінює стратегію своєї поведінки, сподіваючись досягти його іншими способами [7].

Дж. Катона, як і Г. Саймон, уважав неокласичну теорію раціонального вибору явно не реалістичною. Дж. Катона у своїй праці «Психологічний аналіз і економічна поведінка» писав [8, с. 16]: «На відміну від чистих теоретиків ми не повинні припускати, що раціональна поведінка існує чи становить тему економічного аналізу. Ми повинні вивчати економічну поведінку такою, якою вона є. Описуючи і класифікуючи різні реакції, а також причини, що їх породжують, ми повинні задаватись питанням, чи вправі такі реакції називатись «раціональними», і, якщо так, то якою мірою».

Роботи даних економістів певною мірою можна вважати висхідною точкою сучасної поведінкової економіки. Однак їхні ідеї в той період не знайшли належної підтримки і розуміння серед колег і тільки через кілька десятиків років отримали відповідний резонанс у науковій спільноті.

По-друге, значну частину сумнівів щодо дескриптивної спроможності теорії раціонального вибору внесли піонерські дослідження М. Алле та Д. Елсберга, які піддали критиці базові аксіоми моделі очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна. Мова йде про знамениті парадокси Алле та Елсберга, які свідчать про велику кількість аномалій та невідповідностей, що продемонстрували неможливість застосування моделі максимізації очікуваної корисності в реальних умовах ризику та невизначеності [9].

Виникла ситуація, за якої теорія раціонального вибору позиціонувалась як універсальна економічна теорія для пояснення економічної поведінки. Проте в ході прикладних досліджень низки науковців почали з часом виявляти різні парадокси, які не піддавались раціональному поясненню в рамках існуючої теоретичної системи знань. Такий стан речей призвів до нарощування методологічних суперечностей у тодішньому мейнстрімі, що призвело до розвитку альтернативних до неокласики досліджень, особливо експериментальних та міждисциплінарних, на стику економіки та інших суспільних наук про людину.

Міждисциплінарна взаємодія є важливим фактором розвитку будь-якої науки. Особливо це стосується економічної теорії, яка має своїм предметом людську поведінку, через це вона відкрита як для

точних, так і для гуманітарних наук. Використання досягнень математики, фізики, історії, філософії дало змогу економічній теорії стати самою авторитетною із числа наук про людську поведінку. Проте взаємодія наук – досить складний і суперечливий процес, що пояснюється насамперед відмінностями в предметі і методі. А якщо врахувати, що розвиток будь-якої науки відбувається на основі руху внутрішніх суперечностей через зіткнення різних шкіл і напрямів, зміну парадигм, то стає очевидним, що міждисциплінарна взаємодія та запозичення методів з інших дисциплін може призвести як і до вирішення, так і до посилення цих суперечностей.

З одного боку, важливу роль у формуванні і розвитку неокласичної теорії на початку ХХ ст. відіграв розвиток математики і фізики, з іншого – прогрес у природознавстві, психології, соціології, історії сприяв посиленню її конкурентів: інституціоналізму, історичної школи, марксизму тощо. А після Другої світової війни, коли почалась науково-технічна революція, що продемонструвала можливість кібернетики, інформатики, математики та теоретичної фізики, економічна теорія зазнала значного впливу принципів раціоналізму, керованості, моделювання та систематизації. Проте коли економічна наука з позиції свого нобелівського статусу спробувала нав'язати метод раціонального егоїзму іншим суспільним наукам, цей процес зустрів активний супротив. Більше того, маючи свою аналітичну й експериментальну базу, вони, навпаки, рекомендують мейнстриму економіки переглянути свої методологічні принципи [10, с. 119].

На перший погляд, поведінкову економіку, що була створена в процесі симбіозу економічної теорії та психології, можна розглядати як один із прикладів «економічного імперіалізму». Дане явище в міждисциплінарних дослідженнях із соціальної проблематики означає «експорт» методів і понять економічної науки в суміжні соціальні дисципліни, такі як політологія, соціологія, антропологія, право, релігієзнавство тощо. Проте, як зазначає Р. Капелюшніков [11], у разі поведінкової економіки характер міждисциплінарної взаємодії виявився перевернутий: у ролі «митрополії» цього разу виступає психологія, а роль «колонізованої території» – економічна теорія. Із розвитком психології стає ясно, що рання економічна теорія, не беручи до уваги психологічні особливості поведінки, використовує моделі, які є дуже далекими від реальності, тому завданням представників поведінкової економіки було вийти за рамки вузьких обмежень, що накладаються поняттям «людини економічної».

На початку свого розвитку основою поведінкової економіки були дані і результати, отримані з експериментальних досліджень, а її ідейними засновниками були скоріше не економісти, а представники когнітивної психології. Психологія була першою соціальною наукою, що на початку ХХ ст. почала використовувати експериментальні методи. Таким чином, експериментам у галузі економіки передували експерименти в області психології. Надалі економісти стали тісно працювати з психологами у зв'язку з існуванням багатьох проблем на стику двох наук (такі як процес прийняття рішень і переговорів). Саме така міждисциплінарна взаємодія економіки і психології стає однією з передумов виникнення поведінкової економіки.

Також слід відзначити, що однією з передумов, що мала опосередкований вплив на формування поведінкової економіки, стало виникнення кіберне-

тики та розвиток моделювання. Розвиток кібернетики, зокрема й дослідження Джона фон Неймана, з точки зору впливу на економічну науку має подвійне значення. По-перше, вони дали змогу перетворити абстрактні моделі оптимізації неокласики в обчислювальні моделі. З іншого боку, вони спричинили певну перебудову в суміжних дисциплінах, дослідження яких базуються на принципах обробки інформації і побудові поведінкових моделей, що збігаються з принципами кібернетики. Таким чином, кібернетика створила методологічну базу розвитку і для неокласики, і для психології, і для теорій, спрямованих на їх зближення й об'єднання. Із цього приводу американський спеціаліст по філософії науки Д. Росс зазначає [12, с. 7]: «Когнітивна наука виникла саме тому, що після Другої світової війни стало неможливо думати про розум чи про поведінкові реакції на зовнішнє середовище без використання формального і технічного розуміння обробки інформації».

Перехід до епохи постмодерну в другій половині ХХ ст. залишив відбиток не тільки на розвитку економічної науки в загальному, а й посприяв розвитку альтернативних до ортодоксальної теорії, зокрема й поведінкової економіки. Мова йде насамперед про утвердження таких рис постмодерністського трактування науки, як нелінійність, релятивізм, деструктуризація, посилення методологічного плюралізму.

Постмодерн сформував умови, по-перше, для посилення парадигмальної поліструктурності самого мейнстриму, по-друге – для поглиблення диференціації економічної гетеродоксії. Поступовий ріст спектру наукових парадигм почав відбуватися не так шляхом наукових революцій, а більше на основі міжпарадигмального взаємопроникнення і синтезу, а також шляхом міждисциплінарного парадигмального дрейфу [13].

Таким чином, до 80-х років минулого століття сформувались умови, які призвели до розвитку нового напрямку в економічній теорії – поведінкової економіки, а пізніше й у виділення її у окрему субдисципліну. Так, у 1978 р. були присуджені нобелівські премії Г. Саймону та М. Алле за піонерські дослідження у сфері прийняття рішень. Дана подія символізувала певну зміну стереотипів наукової спільноти щодо використання психології й експериментів в економічній науці. А в 1979 р. у світ вийшла фундаментальна праця А. Тверські та Д. Канемана «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику» [14], яка стала однією з найбільш цитованих у сучасній економічній літературі, що стосується питань прийняття рішень в умовах ризику і невизначеності.

Вчені піддали критиці ортодоксальну теорію очікуваної корисності та запропонували альтернативну концепцію – «теорію перспектив». Основною метою вони вважали розробку адекватної моделі, яка б описувала реальні процеси прийняття рішень економічними агентами. Теорія перспектив давала змогу логічно пояснити різні види аномальної поведінки економічних агентів, які були підмічені раніше (наприклад, парадокси Алле та Елсберга), але не піддавалися поясненню з позицій неокласичної теорії очікуваної корисності.

Причина її популярності полягала також в успішному емпіричному тестуванні на реальних даних. З іншого боку, вона була яскравим прикладом процесу включення результатів психологічних досліджень в економічну теорію, тим самим визнаючи подальший напрям розвитку теорії вибору. Своім прикладом Канеман та Тверські надихнули

сотні економістів і психологів до досліджень у цьому напрямі [9].

Основним фінансовим джерелом для розвитку поведінкової економіки став фонд Russell Sage Foundation, який у 1980-х роках був стабільним спонсором досліджень у цьому напрямі і, крім того, є видавцем низки впливових робіт із поведінкової економіки. Програма поведінкової економіки почалася в 1986 р. як спільна діяльність із фондом Альфреда П. Слоуна з метою підвищення точності й емпіричного охоплення економічної теорії шляхом включення інформації із суміжних суспільних дисциплін [15].

Висновки. Отже, наростання методологічних суперечностей у мейнстрімі економічної науки другої половини ХХ ст., а також розбіжності між неокласичними уявленнями про «людину економічну» та реальною людиною, яка не завжди діє раціонально в процесі прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику, підштовхнули до розвитку альтернативних напрямів економічних досліджень, які призвели в результаті до виникнення поведінкової економіки. Однією з найважливіших передумов її виникнення також став розвиток міждисциплінарних досліджень, передусім взаємодія економіки з психологією. До інших передумов розвитку поведінкової економіки слід віднести виникнення кібернетики, розвитку моделювання та експериментів у соціальних науках, а також перехід до епохи постмодернізму.

Основним завданням, яке ставили перед собою ідейні засновники поведінкової економіки, було прагнення скороти існуючий розрив між нормативною теорією та дескриптивним аналізом процесів прийняття рішень. Поворотним моментом у виникненні поведінкової економіки як наукової течії можна вважати вихід статті А. Тверскі та Д. Канемана «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику», яка стала результатом використання психологічних досліджень в економічній теорії. Таким чином, з'явилась можливість використовувати вдосконалений теоретичний апарат до проблем прийняття економічних рішень, який більш точно

відображає поведінку індивідів в умовах ризику та невизначеності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маки У.О. Модели и эксперименты – это одно и то же / У. Маки // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 81–89.
2. Серебрянский Д.С. Классический утилитаризм: основные теоретические проблемы / Д.С. Серебрянский // Этическая мысль. – 2011. – № 11. – С. 90–105.
3. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций : [учеб. пособие] / В.В. Радаев. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
4. Филатов В.П. Модели человека в социальных науках / В.П. Филатов // Эпистемология и философия науки. – 2012. – № 1. – С. 125–140.
5. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее / У. Хэндс // Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 52–74.
6. Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 708 с.
7. Simon H. A. A behavioral model of rational choice / H.A. Simon // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – № 69. – P. 99–118.
8. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behavior / G. Katona. – NY: McGraw-Hill, 1951. – 347 p.
9. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения : [научный доклад] / И.А. Павлов. – М. : ИЭ РАН. – 2007. – 62 с.
10. Ольсевич Ю.Я. Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории. (Альтернативные гипотезы) / Ю.Я. Ольсевич. – СПб. : Алетейя, 2012. – 224 с.
11. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и «новый» патернализм / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 66–90.
12. Ross D. Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanation / D. Ross. – Cambridge: The MIT Press, 2005. – 444 p.
13. Гайдай Т. Методологічний аналіз зрушень парадигмальної структури сучасної економічної теорії / Т. Гайдай // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 146. – С. 22–25.
14. Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – № 47. – P. 263–291.
15. Heukelom F. Who are the Behavioral Economists and what do they say? / F. Heukelom. – Amsterdam : Tinbergen Institute Discussion Paper, 2007. – 48 p.