

Назар МАРЧИШИН

кандидат економічних наук, докторант, Західноукраїнський національний університет,
Тернопіль, Україна, nazarmarchyshyn84@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-1680-6300

ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Вступ. Сучасний економічний світ, насичений нестабільністю та невизначеністю, вимагає нових підходів до розуміння й управління економічними процесами. У цьому контексті дослідження експериментальної поведінкової економіки – надзвичайно актуальні.

Ухвалення економічних рішень не є виключно раціональним процесом, адже воно пов'язане також із психологічними факторами, які визначають поведінку суб'єктів на ринку та в управлінських процесах. Розуміння психологічних аспектів, їх вплив на ухвалення рішень і розробка стратегій, які враховували б ці особливості, стають ключовим завданням в умовах сучасного глобального економічного середовища.

Актуальність дослідження експериментальної поведінкової економіки охоплює не тільки практичне застосування у різноманітних стратегіях та управлінських рішеннях, а й розглядається у контексті формування соціально відповідальних економічних політик та взаємодії між різними суб'єктами ринку.

Дослідження у цьому напрямку сприятиме формуванню більш гнучких та адаптивних стратегій, спрямованих на досягнення стабільного розвитку в умовах невизначеності і швидких змін.

Мета – висвітлити ключові аспекти експериментальної поведінкової економіки, розкрити її сутність та важливість застосування в сучасному економічному середовищі, проаналізувати психологічні чинники, які впливають на ухвалення економічних рішень, визначити важливість експериментальної поведінкової економіки як інструменту для управління і розвитку сучасних економічних стратегій.

Результати. Загальні результати дослідження вказують на необхідність переосмислення традиційних підходів у сучасній економіці та демонструють значущість і практичну вартість експериментальної поведінкової економіки в розвитку й оптимізації стратегій у різних сферах сучасного суспільства.

Висновки. Аналіз викладених у статті висновків відкриває нові перспективи для подальших досліджень у контексті розвитку теорії поведінкової економіки та її впливу на економічну практику.

Ключові слова: експериментальна поведінкова економіка, психологічні аспекти ухвалення рішень, економічний розвиток, управлінська практика, суб'єкти ринку, соціально відповідальні економічні політики, раціональність.

Бібл.: 15.

Nazar MARCHYSHYN

*Ph. D. (Economics), doctoral student, West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine,
nazarmarchyshyn84@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-1680-6300*

EMPIRICAL RESEARCH IN BEHAVIORAL ECONOMICS

Introduction. *The modern economic world, saturated with instability and uncertainty, requires new approaches to understanding and managing economic processes. In this context the relevance of experimental behavioral economics research is extremely important.*

Making economic decisions is not an exclusively rational process, because it is also connected with psychological factors that determine the behavior of subjects in the market and in management processes. Understanding these psychological aspects, their influence on decision-making and the development of strategies that would take these features into account become a key task in the conditions of the modern global economic environment.

The relevance of the study of experimental behavioral economics covers not only practical application in various strategies and management decisions, but is also considered in the context of the formation of socially responsible economic policies and interaction between various market subjects.

Research in this direction will contribute to the formation of more flexible and adaptive strategies aimed at achieving sustainable development in conditions of uncertainty and rapid changes.

The purpose *of the article is to highlight the key aspects of experimental behavioral economics, to reveal its essence and the importance of its application in the modern economic environment, to analyse the psychological factors, that influence economic decision-making, and to determine the importance of experimental behavioral economics as a tool for management and development of modern economic strategies.*

Results. *The general results of the study indicate the need to rethink traditional approaches in the modern economy and demonstrate the significance and practical value of experimental behavioral economics in the development and optimization of strategies in various spheres of modern society.*

Conclusions. *The analysis of the conclusions, presented in the article, opens up new perspectives for further research in the context of the development of the theory of behavioral economics and its impact on economic practice.*

Keywords: *experimental behavioral economics, psychological aspects of decision-making, economic development, management practice, market subjects, socially responsible economic policies, rationality.*

JEL Classification: A10, D11, 21, L29.

Постановка проблеми. Експериментальна поведінкова економіка використовує результати лабораторних експериментів для дослідження та розуміння економічної поведінки людей. Основна ідея полягає в тому, щоб взяти участь у контрольованих експериментах, щоб краще зрозуміти, як

індивіди, групи й організації реагують на різноманітні економічні умови.

Дослідження в експериментальній поведінковій економіці може охоплювати різні аспекти, зокрема такі, як: прийняття рішень, споживча поведінка, взаємодія на ринках, аукціони, грошові винагороди, справедли-

вість тощо. Експериментатори намагаються створити ситуації, які відображають реальні умови, щоб вивчити реальні реакції та стратегії людей у віртуальному середовищі.

Підходи експериментальної поведінкової економіки можуть бути використані для тестування гіпотез, розвитку теорій та поліпшення знань про те, як люди ухвалюють рішення в економічних ситуаціях.

Важливість експериментальної поведінкової економіки полягає у тому, що вона дає змогу покращити прогнозування й оптимізацію стратегій у різних галузях – від бізнесу до управління фінансами та соціальної політики. Це дає можливість більш точно моделювати реальні умови ухвалення рішень та розробляти ефективніші стратегії, що враховують людські аспекти. Зважаючи на психологічні впливи на економічну поведінку, експериментальна поведінкова економіка дає можливість побудувати більш реалістичні моделі та розкриває нові можливості для ефективного управління економічними ресурсами та процесами.

Експериментальна поведінкова економіка охоплює різні теоретичні напрями, що дають змогу розуміти та пояснювати економічну поведінку людини. Найпопулярнішими є: теорія обмеженої раціональності [1], теорія перспектив [2], теорія ігор [3, 4, 5], теорія поведінкових фінансів [2, 6], теорія соціального впливу [7].

На сьогодні не виникає жодних сумнівів, що саме експериментальна поведінкова економіка надає можливість глибше розуміти й аналізувати елементи, що визначають рішення людей, розширюючи традиційні рамки раціональності та враховуючи психологічні аспекти в ухваленні рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема експериментальної поведінкової економіки привертає увагу дослідників з різних галузей, зокрема економіки, психології, фінансів та ін.

Психологічні аспекти, такі як когнітивні функції, взяття на себе ризику, емоції та соціальний вплив, виявилися невід'ємною частиною розгляду поведінкових аспектів економіки. Ця співпраця між різними науковими галузями розширює уявлення про те, як індивіди та групи взаємодіють у сфері економіки та як ці взаємодії можуть впливати на ухвалення рішень.

Враховуючи такий підхід, експериментальна поведінкова економіка взяла на озброєння широкий набір методів, зокрема лабораторні експерименти, дослідження, імітаційні ігри й інші інструменти, щоб вивчити реальні реакції та стратегії людей в умовах різних економічних сценаріїв. Такий глибокий погляд на людське поведінкове економічне рішення дає змогу розробляти більш точні та практичні моделі для ефективного управління ресурсами й ухвалення стратегічних рішень у сучасному світі.

Експериментальна поведінкова економіка, як наукова дисципліна, почала розвиватися в середині ХХ ст. і виникла як реакція на традиційні економічні теорії.

Історія експериментальної поведінкової економіки значною мірою визначена роботами численних вчених, які приділяли увагу динаміці ухвалення рішень, взаємодії агентів на ринках та різноманітним аспектам поведінкових ефектів в економіці. Дослідження ролі агентів у складних умовах невизначеності та обмеженої раціональності вивчали: Д. Канеман, А. Тверські, Г. Саймон, Р. Тейлор та ін. Однак особливе визнання отримав В. Сміт, якому в 2002 р. була присуджена Нобелівська премія з економіки “за утвердження лабораторних експериментів як інструменту емпіричного аналізу в економіці, особливо при дослідженні альтернативних ринкових механізмів” [8]. Автор зробив великий внесок у проведення ринкових експериментів, розробку теорії експериментальних ігор

та вивчення ролі інститутів у формуванні ринкових умов. Учений визначив розвиток експериментальної поведінкової економіки, розширюючи розуміння динаміки ринків, ролі інститутів та процесів ухвалення рішень у господарських ситуаціях. В. Сміт сприяв поглибленню аналізу економічних взаємодій через систематичне використання експериментальних методів [9].

Важливим етапом у формуванні поведінкової економіки була також публікація робіт Д. Канемана та А. Тверські у 1970–1980 рр. Одне із ключових досліджень Prospect theory: an analysis of decision under risk (Теорія перспектив: аналіз рішень у умовах ризику) [2], опубліковане в 1979 р., виявило важливі психологічні аспекти впливу на ухвалення рішень в умовах невизначеності.

Р. Талер – нобелівський лауреат із економіки, всесвітньо відомий завдяки своїм працям у галузі поведінкової економіки та теорії обмеженої раціональності [7]. Включивши до аналізу економічних рішень психологічно реалістичні припущення, дослідив вплив обмеженої раціональності, соціальних преференцій і відсутності самоконтролю. Він продемонстрував, як ці людські особливості систематично відображаються в індивідуальних рішеннях, а також визначають ситуацію на ринку.

Е. Мескін – лауреат Нобелівської премії з економіки, який спільно з лауреатами Дж. Акерлофом та Р. Міртлом отримав визнання за внесок у дослідження теорії механізмів і дизайну. Мескін розробив нові методи аукціонного дизайну, що враховують економічні обставини та потреби різних господарських агентів [10]. Науковець спрямовував свої дослідження на взаємодію між теорією гри й експериментальною поведінковою економікою, вивчаючи, як індивіди і групи ухвалюють рішення в умовах невизначеності та конфлікту інтересів. Зокрема, Е. Мескін звертав увагу на те, як різні правила аукціонів можуть впливати на результати торгів та як

їхній дизайн може бути адаптований для досягнення бажаних економічних результатів. Він зробив значний внесок у розуміння взаємодії різних гравців на ринках та оптимізації механізмів для досягнення ефективності інституцій економічного обміну.

М. Суттер [11] – видатний економіст, спеціалізація якого охоплює експериментальну поведінку в галузі ігор, грошей та поведінкової економіки. Він впроваджує лабораторні експерименти, в рамках яких учасники беруть участь у різноманітних іграх, спрямованих на вивчення їхньої стратегічної поведінки та ухвалення рішень. Одним із головних аспектів його досліджень є аналіз взаємодії між учасниками та визначення результатів гри. М. Суттер ретельно досліджує вплив різних факторів, таких як соціальні норми, репутація та альтруїзм, на динаміку гри та стратегічні рішення учасників. Окрім цього, він активно зосереджується на грошовій економіці, використовуючи гроші як стимул для ухвалення рішень. Його дослідження дають змогу визначити, як гроші впливають на соціальну взаємодію й ефективність господарських механізмів у різних сценаріях. Крім того, М. Суттер розглядає поведінкові аспекти економічних рішень, зокрема вплив психологічних факторів на ухвалення рішень у сфері економіки. Його аналіз когнітивних аспектів та інших факторів надає глибоке розуміння того, як індивіди взаємодіють із економічними стимулами та ситуаціями, сприяючи розвитку сучасного погляду на експериментальну поведінкову економіку.

Дослідження учених розширюють розуміння експериментальної поведінкової економіки та її ключового значення в сучасному світі. Їхній внесок у галузь вивчення стратегічної взаємодії, грошової економіки та впливу психологічних факторів на економічні рішення не лише дає змогу розширювати теоретичний апарат, а й надає конкретні відомості для розробки ефективних

стратегій управління та ухвалення рішень у різних соціально-економічних контекстах.

Мета статті полягає у висвітленні ключових аспектів експериментальної поведінкової економіки, розкритті її сутності та важливості застосування в сучасному економічному середовищі, аналізі психологічних чинників, які впливають на ухвалення економічних рішень, та визначенні важливості експериментальної поведінкової економіки як інструменту для управління і розвитку сучасних економічних стратегій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експериментальна поведінкова економіка – це галузь економічної науки, яка досліджує економічні явища, враховуючи психологічні аспекти ухвалення рішень. Вона використовує експериментальні методи для вивчення й аналізу впливу психологічних факторів на економічну поведінку, а також для створення контрольованих умов, в яких дослідники можуть спостерігати, як різні фактори впливають на ухвалення рішень, включаючи соціальні норми, репутацію, альтруїзм, інші психологічні аспекти.

Застосування експериментальної поведінкової економіки поширюється на різні галузі, зокрема корпоративні стратегії, управлінські рішення та розвиток соціально відповідальних економічних політик. Ця галузь відіграє ключову роль у формуванні більш повного та реалістичного розуміння економічної поведінки, що сприяє розробці ефективніших стратегій управління та ухвалення рішень в умовах сучасного економічного середовища [12].

Експериментальна поведінкова економіка є динамічною галуззю, яка ставить за мету розкриття психологічних аспектів ухвалення економічних рішень. Основні аспекти цієї дисципліни охоплюють методологію, дослідження поведінкових аномалій, визначення впливових факторів, застосування в реальному житті та розвиток теорії [13].

1. Методологія експериментальної поведінкової економіки базується на використанні експериментів як інструменту для вивчення різноманітних економічних сценаріїв. Учасники експериментів виступають в ролі “суб’єктів” і їх рішення та взаємодію записують й аналізують. Цей підхід надає можливість створити контрольовані умови для вивчення впливів різних факторів на ухвалення рішень.

2. Поведінкові аномалії: експериментальна поведінкова економіка акцентує увагу на виявленні та розумінні поведінкових аномалій – ситуацій, коли індивідуальні рішення не відповідають стандартним моделям раціональності. Аномалії можуть охоплювати непередбачувані реакції на стимули, неочікувані стратегії в грі чи інші незвичайні форми економічної поведінки.

3. Визначення факторів: головна мета експериментальної поведінкової економіки полягає в ідентифікації та вивченні різноманітних факторів, які впливають на економічні рішення, що охоплює соціальні норми, психологічні фактори, альтруїзм, індивідуальні уподобання й інші елементи, що формують поведінку учасників.

4. Застосування в реальному житті: отримані знання з експериментальної поведінкової економіки знаходять своє застосування в реальних ситуаціях. Це може містити розробку більш ефективних стратегій управління організаціями, оптимізацію корпоративних стратегій та визначення ефективних політичних рішень.

5. Розвиток теорії: експериментальна поведінкова економіка постійно вдосконалюється та розвивається. Нові експерименти та дослідження дають змогу розширювати теоретичні концепції та вдосконалювати розуміння економічної поведінки, що робить цю галузь важливою для сучасного економічного дослідження.

Ці аспекти взаємодіють, утворюючи важливу основу для розуміння й оптимізації економічних процесів у світі, де психологічні та соціальні фактори відіграють ключову роль в ухваленні рішень.

Проектуючи основні положення поведінкової економіки на теорію обліку, слід відзначити науковий внесок професора В. З. Семанюк, яка виокремила аномалії в обліку як системі створення інформації для управління. Науковець визначає необхідність кардинальної трансформації теорії обліку, зокрема розвитку критичного теоретичного мислення у дослідників, наголошує на важливості науки у сфері обліку в постіндустріальному суспільстві, виявляє фрагментарність існуючих досліджень і невідповідність між поняттями. Теорія обліку, на думку авторки, має розкривати філософські категорії пізнання, а конфлікт між традиційною та новою парадигмою визначає необхідність розробки нових підходів, зокрема інформаційної теорії обліку для постіндустріального суспільства [14].

Слід зауважити, що експериментальна поведінкова економіка виступає не лише як наукова дисципліна, а й як потужний інструмент для управління та розвитку сучасних економічних стратегій. Ця галузь вивчає, як індивіди та групи ухвалюють рішення в умовах невизначеності та як психологічні аспекти впливають на їхню поведінку. До прикладу розглянемо, як експериментальна поведінкова економіка виступає ключовим інструментом для формулювання та вдосконалення економічних стратегій [15]:

Урахування психологічних аспектів: експериментальна поведінкова економіка дає змогу враховувати психологічні аспекти в ухваленні рішень. Розуміння емоцій, страхів, соціальних впливів та інших психологічних факторів дає можливість розробляти стратегії, які краще відповідають реальним потребам та мотиваціям людей.

Тестування ефективності стратегій: застосування експериментів дає змогу тестувати різні економічні стратегії в контрольованих умовах. Це надає можливість оцінити ефективність стратегій та внести необхідні корективи до їхнього впровадження в реальному бізнесі або управлінських практиках.

Підвищення ефективності комунікації: розуміння психологічних особливостей ухвалення рішень сприяє покращенню комунікації між різними стейкхолдерами. Створення стратегій, які враховують специфічні психологічні аспекти різних груп, сприяє більш ефективному сприйняттю та ухваленню запропонованих рішень.

Адаптація до змін у споживчій поведінці: швидкі зміни у споживчій поведінці вимагають гнучкості у впровадженні стратегій. Експериментальна поведінкова економіка дає змогу адаптувати економічні стратегії до змін у вподобаннях та потребах споживачів.

Розробка соціально відповідальних стратегій: розуміння соціальних і психологічних наслідків різних стратегій дає можливість розробляти більш соціально відповідальні підходи. Експерименти дають змогу передбачити можливі впливи й уникати негативних наслідків для суспільства.

Експериментальна поведінкова економіка, як інструмент, має неабияке значення для розвитку сучасних економічних стратегій, роблячи їх більш адаптованими до реальних умов та потреб суспільства.

Експериментальна поведінкова економіка – це один із методів дослідження в широкому контексті поведінкової економіки. Цей підхід використовує контрольовані експерименти для вивчення й аналізу економічної поведінки людей, їхніх рішень та взаємодії у сфері економіки.

Експериментальний метод полягає в тому, що дослідники створюють умови, в яких учасники (індивіди чи групи) ухвалюють рішення або взаємодіють у розроблених

ними сценаріях. Може охоплювати використання ігор, економічних симуляцій чи інших ситуацій, що дають змогу вивчати, як різні фактори впливають на ухвалення рішень.

Експериментальна поведінкова економіка розширює звичайні економічні моделі, додаючи до них психологічні та соціальні аспекти, що дає змогу отримати більш повне розуміння того, як індивіди насправді ухвалюють економічні рішення в реальному світі, з усією їхньою складною природою та взаємодією.

Висновки. Сучасна економіка визнає необхідність переосмислення традиційних підходів до аналізу та прогнозування різноманітних явищ. Саме у цьому контексті експериментальна поведінкова економіка виявляється ключовою, надаючи можливість розглядати економічні рішення людей та їх наслідки через призму психологічних механізмів. Застосування цього підходу до різних галузей життя, зокрема бізнесу, фінансів та споживчої поведінки, дає можливість глибше розуміти взаємодію між індивідами та їхнім оточенням.

Вивчення дослідження експериментальної поведінкової економіки не лише розширює розуміння ухвалення рішень у сфері економіки, а й пропонує інноваційні підходи до оптимізації та покращення стратегій у сфері управління та прийняття управлінських рішень. Важливість цієї теми виходить за рамки суто академічних дебатів, оскільки вона прямо впливає на ефективність організацій, ринків і загальний розвиток суспільства.

Проаналізувавши ключові аспекти цього напрямку, зокрема методологію, виявлення поведінкових аномалій, визначення факторів, застосування в реальному житті та розвиток теорії, визначено, що експериментальна поведінкова економіка є необхідною для вдосконалення стратегій у сучасному світі.

Зазначено, що експериментальна поведінкова економіка робить значний внесок у сучасну економічну науку, допомагаючи розширити розуміння того, як індивіди

та групи ухвалюють економічні рішення, а також визначити стратегії, які можуть бути оптимальними в різних сценаріях.

Експериментальна поведінкова економіка виступає необхідним інструментом для розвитку ефективних стратегій у сучасному світі, де враховують психологічні та соціальні аспекти економічної взаємодії. Це, безсумнівно, потужний інструмент для вивчення людської поведінки та її впливу на подальші економічні процеси.

Список використаних джерел

1. Simon H. *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations*. NY: The Free Press, 1997. (First published in 1945.)
2. Kahneman D., Tversky A. *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. *Econometrica*. 1979. Vol. 47, № 2. P. 263–291.
3. Шиян А. А. *Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті: навч. посіб.* Вінниця: ВНТУ, 2009. 164 с.
4. Von Neumann J., Morgenstern O. *Theory of games and economic behavior: by J. Von Neumann and O. Morgenstern*. Princeton University Press, 1953.
5. Гладкова Л., Наумова М. *Застосування теорії ігор в економіці. Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка. Проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти*. 2013. Вип. 4 (2). С. 16–21.
6. Werner F. M., De Bondt R. T. *Does the stock market overreact?* *Journal of Finance*. 1985. Vol. 40, № 3. P. 793–805.
7. Thaler R. H., Sunstein C. R. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. New Haven, CT: Yale University Press, 2008. 293 p.
8. Smith V. L. *The Sveriges Riksbank Prize in economic sciences in memory of*
9. Alfred Nobel. 2002. URL : <http://www.nobel-prize.org>.

10. Smith V. L. *Bargaining and market behavior*. Cambridge University Press, 2000. P. 107–142.

11. Maskin Eric S. *Mechanism design: how to implement social goals*. *American Economic Review*. 2008. Vol. 98, № 3. P. 567–576.

12. Sutter M., Weyland M., Untertrifaller A. et al. *Financial literacy, experimental preference measures and field behavior – a randomized educational intervention*. CESifo Working Paper. 2023. № 10400. URL : <https://ssrn.com/abstract=4442433> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4442433>.

13. Wilson R. *Architecture of power markets*. *Econometrica*. 2002. Vol. 70 (4). P. 1299–1340.

14. Harrison G., Smith V., Williams A. et al. *Learning behavior in experimental auctions markets*. University of California, Los Angeles, 2001. 305 p.

15. Семанюк В. З. *Інформаційна теорія обліку в постіндустріальному суспільстві : монографія*. Тернопіль: THEУ, 2018. 392 с.

16. Whitehead M., Jones R., Howell R. et al. *Nudging all over the world: assessing the impacts of the behavioural sciences on public policy*. ESRC Negotiating Neuroliberalism Project Report. 2014. URL : <http://changingbehaviours.wordpress.com>

References

1. Simon, H. (1997). *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations*. NY: The Free Press. (First published in 1945).

2. Kahneman, D., Tversky, A. (1979). *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. *Econometrica*, 47, 263–291 (Vol. 2).

3. Shyian, A. A. (2009). *Teoriia ihor: osnovy ta zastosuvannya v ekonomitsi ta menedzhmenti*. [Game theory: basics and applications in economics and management]. Vinnytsia: VNTU [in Ukrainian].

4. Von Neumann, J., Morgenstern, O. (1953). *Theory of games and economic behavior: by J. Von Neumann and O. Morgenstern*. Princeton University Press.

5. Hladkova, L., Naumova, M. (2013). *Zastosuvannya teorii ihor v ekonomitsi* [Application of game theory in economics]. *Naukovi zapysky Kirovohrad-*

skoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Vynnychenka. Problemy metodyky fizyko-matematychnoyi i tekhnolohichnoyi osvity – Scientific notes of Kirovohrad State Pedagogical University named after Volodymyr Vynnychenko. Problems of the methodology of physical, mathematical and technological education, 4(2), 16–21 [in Ukrainian].

6. Werner, F. M. De Bondt, R. T. (1985). *Does the stock market overreact?* *Journal of Finance*, 40, 793–805 (Vol. 3).

7. Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.

8. Smith, V. L. (2002). *The Sveriges Riksbank Prize in economic sciences in memory of Alfred Nobel*. Available at: <http://www.nobelprize.org>.

9. Smith, V. L. (2000). *Bargaining and market behavior*. Cambridge University Press.

10. Maskin, Eric S. (2008). *Mechanism design: how to implement social goals*. *American Economic Review*, 98, 567–576 (Vol. 3).

11. Sutter, M., Weyland, M., Untertrifaller, A. et al. (2023). *Financial literacy, experimental preference measures and field behavior – a randomized educational intervention*. CESifo Working Paper, 10400. Available at: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4442433> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4442433>.

12. Wilson, R. (2002). *Architecture of power markets*. *Econometrica*, 70 (4), 1299–1340.

13. Harrison, G., Smith, V., Williams, A. et al. (2001). *Learning behavior in experimental auctions markets*. University of California, Los Angeles.

14. Semaniuk, V. Z. (2018). *Informatsina teoriia obliku v postindustrialnomu suspilstvi* [Information theory of accounting in the post-industrial society]. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

15. Whitehead, M., Jones, R., Howell, R. et al. (2014). *Nudging all over the world: Assessing the impacts of the behavioural sciences on public policy*. ESRC Negotiating Neuroliberalism Project Report. Available at: <http://changingbehaviours.wordpress.com>.