

УДК 330.88

*Н. М. Пилипенко,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,  
Сумський національний аграрний університет, м. Суми  
ORCID ID: 0000-0002-1064-389X*

*В. В. Бєляєва,  
студентка, Сумський національний аграрний університет, м. Суми  
ORCID ID: 0000-0002-8806-1144*

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.95

## МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

*N. Pylypenko,  
PhD in Economics, Associate Professor of Economic Department,  
Sumy National Agrarian University of Ukraine  
V. Bieliaieva,  
student, Sumy National Agrarian University of Ukraine*

### THE POSSIBILITY OF APPLYING THE TOOLS OF BEHAVIORAL ECONOMICS FOR ECONOMIC POLICY IN UKRAINE

*У статті розглянуто сутність та особливості поведінкової економіки та проаналізовано можливості та перспективи використання інструментарію поведінкової економіки для підвищення ефективності проведення економічної політики в Україні. Актуальність дослідження можливості застосування принципів поведінкової економіки при розробці заходів економічної політики в Україні з її національними традиціями, які були сформовані протягом десятиріччя в умовах адміністративно-командної економіки. Досліджено сутність наджингу як інструменту поведінкової економіки, проаналізовано світовий досвід використання наджингу, позитивні і негативні сторони наджингу при здійсненні державної політики. Акцентовано увагу, що нездатність урядовців поглянути на ситуацію з погляду виборців може привести до неочікуваних результатів та звести нанівець впровадження реформ.*

*У статті доведено, що розуміння поведінки людей може привести до розробки та впровадження нових інструментів економічної політики, які можуть бути більш ефективними у порівнянні із традиційними. У статті зроблено висновки щодо необхідності підвищення обізнаності осіб, які приймають відповідні рішення із можливими упередженнями з метою зменшення від помилок при проведенні політики. Встановлено, що для покращення державної політики слід використовувати механізми зворотного зв'язку, тобто як заходи державної політики реалізуються в дійсності, якщо результати не відповідають очікуваним. Авторами запропоновано активніше використання інструментів поведінкової економіки при проведенні економічної політики України, бо формування соціально-психологічних якостей людського потенціалу може мати значний ефект на загальний рівень економічного добробуту.*

*The article examines the essence and characteristics of the behavioral economy and analyzes the possibilities and prospects of using the tools of behavioral economy for increasing the efficiency of conducting economic policy in Ukraine. Relevance of the study of the possibility of applying the principles of behavioral economics in the development of economic policy measures in Ukraine with its national traditions, which were formed over a decade in an administrative-command economy. The essence of superstring as an instrument of behavioral economy is explored, the world experience of using superzhing, the positive and negative sides of superzhing in the implementation of state policy is analyzed. The proposed superstring direction is the middle ground between two conflicting currents: libertarianism and paternalism. Attention is drawn to the fact that the inability of government officials to look at the situation from the point of view of voters can lead to unexpected results and undermine the implementation of reforms. The article argues that understanding people's behavior can lead to the development and implementation of new instruments of economic policy that can be more effective than traditional ones. That is, knowing how the human psyche works can change the behavior of people in the predicted direction, predict the choice and influence it, thereby helping those who are not able to make decisions on their*

*own, which will ensure the welfare of both the individual and society in as a whole The article concludes that it is necessary to raise the awareness of persons who make appropriate decisions with possible biases in order to reduce errors in policy implementation. It has been determined that feedback mechanisms should be used to improve public policy, that is, as state policy measures are implemented in reality, if the results do not meet the expectations. The strategic direction can be to expand government cooperation with scientists engaged in research in the field of behavioral and experimental economics. It is necessary to conduct online discussions on the feasibility of introducing certain possible policy measures that make it possible to consider and take into account different views. The authors suggest more active use of the tools of behavioral economy in conducting economic policy of Ukraine, as the formation of socio-psychological qualities of human potential can have a significant effect on the overall level of economic prosperity.*

*Ключові слова: поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, наджинг, економічна політика, лібертаріанський патерналізм.*

*Key words: behavioral economy, irrational behavior, nudging, economic policy, libertarian paternalism.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Останнім часом при розробці заходів економічної політики все ширше стали застосовуватися принципи поведінкової економіки. Застосування ідей поведінкової економіки в державній політиці означає, що урядовці при прийнятті певного управлінського рішення враховують людську поведінку. Поведінкова економіка — це поєднання психології та економіки, яке досліджує те, що відбувається на ринках, де деякі агенти демонструють людські обмеження та ускладнення [1]. Поведінкова економіка як сфера економіки вивчає економічні результати впливу емоційних, когнітивних та соціальних чинників на прийняття рішень економічними суб'єктами за умови обмеженої раціональності [2]. Орієнтуючись на реальних людей, вона надає можливість для побудови ефективних стратегій, підвищує ефективність прогнозування фінансових ринків [3].

Поведінкова економіка привертає увагу в багатьох країнах світу. Принципи поведінкової економіки впроваджені наприклад в США і в Великобританії в сфері пенсійних накопичень, охорони здоров'я, освіти [4]. В цілому 135 держав використовують елементи поведінкової науки, а 51 країна використовує ці елементи централізовано в державному управлінні включаючи Австралію, Канаду, Данію, Нідерланди, Німеччину, Сінгапур, Гватемалу, Японію, Ліван [5; 6]. Використання елементів поведінкової економіки активно пропагується відомими міжнародними організаціями, а саме Світовий банк, ОЕСР, Глобальний економічний форум і Європейська комісія [7]. Прем'єр-міністром Великобританії Кемероном було створено групу з поведінкових досліджень з метою використання принципів поведінкової економіки в розробці стратегії державної політики, що дало можливість збільшити податкові надходження на 200 млн фунтів стерлінгів [8].

Наглядним прикладом застосування принципів поведінкової економіки при розробці заходів економічної політики є розвиток наджингу. Чи можливо використати принципи наджингу при проведенні економічної політики в Україні в умовах сьогодення? Як м'яке підштовхування може посприяти наповненню бюджету, зменшити рівень ухилення від сплати податків? Чи можливо підштовхнути людей до покращення їхнього добробуту та бережливого ставлення до навколишнього середовища, не перешкоджаючи свободі прийняття рішень, а лише шляхом впливу зміни середовища в якому приймається певне економічне рішення?

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Концепція поведінкової економіки, взагалі, і наджингу, зокрема, викликає багато дискусій в наукових та економічних колах.

Значний внесок у розвиток досліджень поведінкової економіки зробили такі вчені, як Д. Канеман, Дж. Ло-

венштейн, А. Тверські, Г. Саймон, Р. Капелюшников, К. Санстейн, А. Діоба, М. Холсворт, М. Іган, Д. Раттер, Д. Маккрей, А. Чорнобай, С. Малленатан, Р. Четті, Д. Левенштейн, В. Грецька-Миргородська. Останніми роками почастишали випадки отримання нобелівських премій поведінковими економістами. Родоначальником концепції поведінкової економіки є Герберт Саймон (1978 рік). Саймон стверджував, що можливості людини сприймати, запам'ятовувати і обробляти інформацію обмежені. У 2002 р. Деніель Канеман з Амосом Тверські отримали Нобелівську за біхевіористські дослідження.

Слід відзначити, що у вітчизняній науковій літературі такий напрям досліджень, як поведінкова економіка, висвітлений недостатньо. З тих пір з'явилося багато нових досліджень щодо обмеженості раціональної економічної теорії. Водночас єдина думка щодо використання ідей поведінкової економіки при проведенні економічної політики відсутня. Зокрема потребують більш поглибленого дослідження можливості використання поведінкової економіки при формуванні заходів та виборі інструментів економічної політики у вітчизняній економіці.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування можливостей застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики України.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У класичній економіці прийняття рішень базується на раціональності поведінки, тобто люди можуть раціонально здійснити вибір між теперішнім і майбутнім. Традиційна економіка концептуалізує світ, населений розрахунковими, беземоційними максимізаторами, які отримали назву Homo Economicus. У певному сенсі неокласична економіка визначила себе явно "проти поведінки" [1]. Але результати соціологічних досліджень ставлять під сумнів раціональність прийняття рішень індивідами. В дійсності люди ведуть себе нераціонально, не враховують свої майбутні інтереси, а користуються теперішньою вигодою. Люди є нереалістично оптимістичні і роблять інколи небезпечний вибір [9]. Існує три риси ірраціональної поведінки: обмежена раціональність, проблеми з самоконтролем та суспільний вплив [10; 11]. Люди, навіть коли знають, що найкраще, іноді не можуть вибрати це з міркувань самоконтролю. Така людська природа. Навіть економісти також зволікають [1]. Агенти зволікають, тому що вони думають що те, що вони будуть робити пізніше, не буде таким же важливим, як те, що вони роблять зараз. Згідно з "гіпотезою життєвого циклу", люди самі вирішують проблему заощаджень та свого майбутнього життя на пенсії. Відповідно до цієї теорії, люди будуть обчислювати

відповідний коефіцієнт заощаджень і, як передбачається, розподіляють своє багатство протягом всього свого життя, щоб жити стабільним життям. Але багато людей відхиляються від цієї гіпотези, і навіть ті, хто хоче і має намір накопичити достатні пенсії, іноді не можуть заощадити досить для їх виходу на пенсію [13]. Люди можуть звертати увагу лише на обмежену кількість речей, ігноруючи інші, навіть собі на шкоду. Приділяючи увагу впливу кожного окремого рішення, а не загального ефекту, відбувається спрощення прийняття фінансових рішень. Відбувається переміщення переваг в оцінці на поточні вигоди, порівняно із майбутніми. Таким чином, наявний нереалістичний оптимізм може привести до економічних втрат та небажаних наслідків [9].

Вивчення психології в аналізі прийняття економічних рішень займається поведінкова економіка, яка припускає ірраціональну поведінку і допомагає пояснити причини та наслідки такої поведінки [8]. За включення психологічних припущень в аналіз економічних рішень, Р. Талер була присуджена премія Королівської шведської академії наук імені А. Нобеля [8]. Річард Талер розробив теорію наджингу, яка є найбільш наглядним прикладом застосування принципів поведінкової економіки в нашому житті. Ця теорія стверджує, що ірраціональна поведінка може бути скорегована за допомогою архітектури вибору. Архітектура вибору допомагає людям краще зрозуміти всі можливості і вибрати оптимальний варіант. Архітектор вибору — це той, хто відповідає за організацію контексту, в якому людина приймає рішення. Прикладом архітектури вибору є подання інформації у більш доступному вигляді. Навіть правдива інформація (наприклад, щодо статистики злочинності) може підштовхнути до певних дій (підвищується схильність до злочинів, вважаючи це соціальною нормою). Деякі підштовхування можуть бути шкідливими, як для добробуту людини, так і для навколишнього середовища. Забруднення є наслідком несприятливої архітектури вибору.

Наджинг і архітектура вибору є неминучими і виправданими. Наджинг, з однієї сторони, це втручання, що управляє людьми, а з іншої — дозволяє йти своїм шляхом. Зрозуміло, що субсидія, податок, штраф або термін ув'язнення не є підштовхуванням. Для ідентифікації наджингу, підштовхування повинно повністю зберегти свободу вибору. Одним із видів підштовхування є правило за згодою, бо увага є досить дефіцитним ресурсом. Коли договори є складними (щодо іпотeki, освіти, фінансових вигід) люди можуть не розібратися і це може привести до фінансових втрат. У зв'язку з цим, приватний бізнес може як допомогти, так і нашкодити добробуту людини, користуючись їхніми незнаннями [12]. Отже, наджинг призначений для захисту людей від їх власних помилок. Тобто, знаючи, як працює людська психіка, можна змінити поведінку людей в передбачуваному напрямку, спрогнозувати вибір і впливати на нього, допомігши таким чином тим, хто не в змозі завжди самостійно приймати рішення, які забезпечать підвищення добробуту, як індивіда, так і суспільства в цілому. "Якщо ми вчимося у інших соціологів, ми можемо поліпшити економіку і збільшити її пояснювальну силу, і вона може дати нам нові інструменти, які ми можемо використовувати для поліпшення результатів людей. Коротше кажучи, ми можемо підштовхнути їх" [5].

Наджинг — це поведінкова теорія, яка дає можливість впливати на вибір без заборон і примусу, тобто це система м'якого впливу [9]. Зрозуміло, що ринкова економіка, яка базується на дії конкурентних сил, вирішує автоматично проблеми стосовно забезпечення приватними благами, але з іншого боку, у приватних виробників виникає стимул використовувати прояви людських слабкостей зі своєю вигодою (продаж алкогольних напоїв, цигарок) [14]. У таких випадках втручання держави є необхідним. Держава може бути архітектором вибору, підштовхуючи громадян до розумної поведінки.

Наджинг аналогічно маркетингу використовує розуміння людської психології для впливу на поведінку. Різнитя полягає в намірах: метою наджингу є підвищення добробуту людей в довгостроковому періоді [16]. Теорія наджингу полягає у використанні важелів держави щодо покращення поведінки людей при прийнятті рішень з відкладеними наслідками, з невизначеним наперед результатом. При створенні умов вибору потрібно враховувати особливості людської поведінки. Через особливості сприйняття люди часто не можуть приймати раціональні рішення. Більшість робить вибір, який потребує найменших зусиль. Людям не подобається багатогранність і складність вибору, тому стандартні установки знаходять своє практичне застосування (продовгація вкладів та підписки на журнали) [14].

Запропонований напрям наджингу є середнім шляхом між двома конфліктними течіями: лібертаріанством (людям слід дозволити робити те, що їм подобається, якщо вони не порушують закон) та патерналізмом (у суспільстві більш успішні повинні турбуватися за менш успішних). Наджинг є проявом лібертаріанського патерналізму [15]. Лібертаріанський патерналізм полягає в тому, що при прийнятті рішення ніхто не обмежений в реалізації свободи вибору. Патерналістський аспект полягає у впливі на поведінку людей з метою покращення їх життя [14]. Слабкий патерналізм фіксує правила, які можуть підштовхувати людей в певному напрямку, наприклад, повідомляючи їм про здоровий спосіб життя. Сильний патерналізм фіксує правила, які зменшують вибір (наприклад, через податки) або навіть обмежують вибір (наприклад, як слід дотримуватися правил дорожнього руху). Існує суттєвий зв'язок між самоконтролем і попитом на патерналізм. Підтримка сильних форм патерналістської політики значно вище серед респондентів з хорошим самоконтролем, ніж серед респондентів з низьким рівнем самоконтролю. Ті, хто мають хороший самоконтроль, вважають, що людям з низьким самоконтролем потрібен сильний патерналізм [17]. Лібертаріанський патерналізм не розширює межі влади, а покращує існуючу систему управління і тому може бути застосований при проведенні державної політики

Поведінкова економіка може бути використана для розробки ефективних програм для важливих економічних рішень. Класична економічна теорія пояснює розподіл між заощадженнями (майбутнім споживанням) і теперішнім споживанням, з точки зору надання переваг. Але з точки зору поведінкової економіки найвпливовішим чинником є самоконтроль (не вистачає сили волі, звична тенденція відкладати справи на потім). Відсутність самоконтролю призводить до відмови щодо досягнення довгострокових фінансових цілей [13]. Люди є далекоглядними планувальниками, але недалекоглядними діячами. Планувальник опікується максимізацією користності для життя, а діяч турбує лише поточна користність, тому поведінка стає недалекоглядною. Мета державної політики полягає у допомозі індивідам спланувати свої витрати [16]. Це знайшло практичне відображення при розробці програми заощаджень "Збережи більше завтра" [13]. Програма Save More Tomorrow не тільки підштовхує до більш високої норми заощаджень, ніж традиційний підхід — вона також здатна залучати людей, які не залучаються до традиційного підходу [13]. Ця програма дала можливість покращити результати заощаджень із використанням аспектів психології. Результати показують, що поведінкова економіка може бути використана для розробки ефективних програм для важливих економічних рішень. Наджинг може використовуватися при проведенні податкової політики, боротьби з бідністю, збереженні навколишнього середовища, пенсійному і соціальному забезпеченні, медичному обслуговуванні. Багато політиків закликають до енергозбереження, наголошуючи на дотриманні інтересів національної безпеки та захисту навколишнього середовища. Але це не спрацьовує. Отже, потрібно знай-

ти спосіб підштовхування до заощадливості [14]. Поведінка платників податків змінюється в залежності від отриманої інформації. В Мінесоті був проведений експеримент, який підтвердив серйозні зміни у поведінці. Платникам податків було надано чотири варіанти даних, що можуть вплинути на вчасність та повноту сплати ними податків. Першим було повідомлено, що сплачені ними кошти будуть використані на освіту та на фінансування інших соціальних програм, інша група була ознайомлена з можливими покараннями за несплату; третя група отримала інформацію щодо того, де можна отримати допомогу при заповненні податкових декларацій, а четвертій групі було доведено інформацію, щодо рівня сплати податків іншими (було оголошено, що 90% жителів уже сплатили всі податки). Аналіз засвідчив, що найбільший вплив здійснив четвертий вид інформації. Отже, більшість були готові сплатити податки, тільки через те, що їх сплачують всі [14]. Як і навпаки, несплату податків у суспільстві є наслідком розповсюдження інформації, щодо критичного рівня несплати податків [18]. Однією із причин економічної кризи в Греції є несплата податків. Зрозуміло, що ніхто не хоче платити податки, але ми повинні це робити. Несплата податків в цій країні є соціальною нормою. Якщо всі вчасно платять податки, ви також стараєтесь це робити. Це також стосується і проблеми несплати податків в Україні. Таким чином, поведінка людей тяжіє до культурних та соціальних традицій.

Використання поведінкових принципів може бути корисним і для аналізу наслідків проведення певних економічних реформ. Так, досліджено зв'язок поведінкових проявів із інерційністю створення моделі соціально-орієнтованої економіки в Україні. Патерналістичні налаштування переважної більшості громадян у нашому суспільстві призвели до затягування трансформаційних процесів [19].

Але існують дискусійні проблеми щодо ефективності використання елементів поведінкової економіки в державній політиці: невелика доказова база результатів проведених експериментів може ввести в оману. Те, що спрацювало для однієї групи, може не спрацювати для іншої; особи, які приймають певні управлінські рішення на державному рівні можуть не завжди мати самі чисті мотиви [20]. Тобто влада при проведенні економічної політики може використати таку нераціональність виборців на свою користь. Прикладів, які є підтвердженням цього в українських реаліях безліч. Чиновники самі знаходяться під впливом упередженості, думаючи, що інші мають схожі із ними погляди, тому їх схильність до самовпевненості може призвести до прийняття хибних рішень. Вони також переоцінюють розуміння людьми заходів політики, яка проводиться. Політики передбачають, що люди відреагують на зміну стимулів, але в дійсності цього може і не бути. Так, у Великобританії тільки половина із чотирьох мільйонів сімейних пар скористалися запропонованими податковими пільгами [21]. Також існування в уряді різних опозиційних груп може призвести до необгрунтованої критики та відторгнення певних запропонованих реформ, не дивлячись на їх ефективність [21]. Політичні цілі можуть відрізнятись від очікуваних. Лідери завжди відчувають неохоту здійснювати непопулярну політику, якою б ефективною вона не була [22]. Деякі вчені вважають, що підштовхування ризикується підірвати свободу дій людей. Люди, які піддаються впливу, ризикують втратити мотивацію і здатність до активного вибору, тобто самоконтролю, як важливої ознаки особистості, що робить підштовхування в кінцевому підсумку саморуйнівним. Тобто саме надмірна зручність підштовхування зокрема і поведінкової політики в цілому, може стати найбільшим недоліком [23]. Вчені вважають, що вплив на поведінку населення може викликати певне несприйняття та суперечливість, особливо в умовах українських реалій. Залучення громадськості та прогнозування

потенційно суперечливих наслідків впливу на поведінку економічних агентів дозволить усунути деякі проблеми поведінкової політики [24].

Не дивлячись на певні критичні зауваження, уряд не повинен відмовлятися від використання принципів поведінкової економіки при проведенні державної політики. На думку прихильників поведінкової економіки, заперечення проти наджингу криється в існуванні побоювання перед урядом. Якщо державні чиновники некомпетентні чи корумповані, то це вже питання іншої сфери. Це є проблемою не наджингу, а суспільного вибору. Помилкові концепції лише відволікають від роботи [25].

На думку вчених, поведінкова економіка не може усунути класичні невдачі ринкової економіки, а бути лише доповненням до традиційних інструментів. Інструменти розробки політики на основі поведінкових мотивів більше підходять для усунення внутрішніх збоїв, щодо проблем ринкових невдач — більш ефективним буде втручання на основі інструментів традиційної економіки, таких як податки, субсидії та ін. [26]. Розуміння психології чи інших соціальних наук може допомогти розробити ефективніші інструменти політики, з кращими результатами та вищою вірогідністю наслідків. Поведінкова економіка не повинна бути окремою сферою економічних досліджень, а частиною всього наявного інструментарію [27].

Вплив наджингу з корегуванням на вартість бажаніший ніж вплив традиційних інструментів, особливо коли мета політики полягає в тому, щоб змінити повсякденну поведінку людей, які приймають недосконалі рішення. Традиційні інструменти іноді занадто дорогі. Підштовхування не повинні замінити традиційні інструменти політики. Підштовхування не завжди є найкращим інструментом для досягнення цілей політики. У багатьох випадках підштовхування працюють спільно з іншими інструментами, що полегшує людям використання переваг вже існуючих вигідних програм і субсидій. Наприклад, підштовхування до активних рішень про пенсійні накопичення було направлено на приділення більшої уваги існуючому накопичувальному плану, автоматична реєстрація в планах заощаджень дозволила їм розпочати роботу з існуючими планами заощаджень. Необхідно збільшувати інвестиції в політику, обгрунтовану на поведінковій економіці, щоб доповнити традиційну політику. Дослідники поведінки повинні оцінити вплив на основі поведінкових інструментів в порівнянні з іншими доступними інструментами політики з метою визначення відносної ефективності [28; 29].

Забезпечити більшу ефективність прийнятих урядом рішень може підвищення обізнаності осіб, які приймають відповідні рішення із можливими упередженнями. Нездатність урядовців поглянути на ситуацію з погляду виборців може привести до неочікуваних результатів та звести нанівець впровадження реформ. Особливо це актуально для України з її особливими національними та культурними традиціями, які були сформовані протягом десятиріччя в умовах адміністративно-командної економіки. Усвідомлення упереджень може убезпечити урядовців від помилок та прорахунків при проведенні політики. З метою покращення державної політики слід знаходити драйвери поведінкових змін у суспільстві, аналізувати їх складність та можливість застосування. Стратегічним напрямом може бути розширення співпраці уряду із вченими, які займаються дослідженнями в сфері поведінкової та експериментальної економіки. Необхідно проводити онлайн-дискусії щодо доцільності впровадження певних можливих заходів політики, що надають можливість розглянути і врахувати різні погляди. Також слід використовувати механізми зворотного зв'язку, тобто як заходи державної політики реалізуються в дійсності, якщо результати не відповідають очікуванню.

**ВИСНОВКИ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ  
ДОСЛІДЖЕНЬ**

Отже, в сучасних умовах постіндустріального суспільства, найважливішим чинником економічного розвитку стає потенціал людини з її моделями поведінки. Формування соціально-психологічних якостей людського потенціалу може мати значний соціально-економічний ефект на загальний рівень економічного добробуту. Розуміння поведінки людей може привести до розробки та впровадження нових інструментів економічної політики, які можуть виявитися більш ефективними у порівнянні із традиційними. Поведінкова економіка є інноваційним методом аналізу причин неефективності економічної політики. Ідеї поведінкової економіки повинні активніше використовуватися при проведенні економічної політики України. Перед застосуванням будь-якого поведінкового інструменту необхідно здійснити аналіз його сприйняття на основі проведених вибіркового експериментальних досліджень. Це забезпечить вищу ефективність таких заходів з врахуванням традицій, культурних цінностей та очікуваної реакції. Отже, зміна системи цінностей і психології громадян є основою формування в Україні процвітаючого суспільства.

**Література:**

1. Mullainathan, Sendhil and Thaler, Richard H., Behavioral Economics (October 2000). NBER Working Paper No. w7948. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=245733>
2. Чернобай А. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення / А. Чернобай, Ю. Широш // Психологічні виміри культури, економіки, управління. — 2016. — Вип. 8. — С. 71—78 <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/42047/1/71-78.pdf>
3. Крикун В. А. Теорія поведінкової економіки в дослідженні українського банківського ринку за роки незалежності / В. А. Крикун // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. — 2017. — Вип. 24(1). — С. 18-22. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2017\\_24\(1\)\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24(1)_6)
4. Szczepanski, M. (2018). The application of behavioral economics to reforming pension systems-evidence from Great Britain and New Zealand. Marketing and Management of Innovations, 3, 201—209. Available at: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-16>
5. Integrating Psychology with Economics: Chicago Booth Richard H. Thaler Delivers Nobel Prize Lecture in Sweden <https://gbsn.org/chicago-booth-richard-h-thaler-delivers-nobel-prize-lecture-sweden/>
6. Whitehead M., Howell R., Jones R., et al. (2014) Nudging all Over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/271826328\\_Nudging\\_all\\_over\\_the\\_World\\_Assessing\\_the\\_Global\\_Impact\\_of\\_the\\_Behavioural\\_Sciences\\_on\\_Public\\_Policy](https://www.researchgate.net/publication/271826328_Nudging_all_over_the_World_Assessing_the_Global_Impact_of_the_Behavioural_Sciences_on_Public_Policy)
7. Jones Rhys, Whitehead Mark. Politics done like science: Critical perspectives on psychological governance and the experimental state. Available at: <https://doi.org/10.1177/0263775817748330>
8. What is behavioural economics? Available at: <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/09/what-is-behavioural-economics-richard-thaler-nobel-prize>
9. Sunstein, Cass R., The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism (November 29, 2012). Yale Law Journal, Forthcoming. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2182619>. or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2182619>
10. Thaler, Richard H. and Sunstein, Cass R. and Balz, John P., Choice Architecture (December 10, 2014). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2536504> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2536504>

11. Gino, Francesca. Sidetracked: Why Our Decisions Get Derailed and How We Can Stick to the Plan. MA: Harvard Business, Boston, USA.
12. Sunstein, Cass R. (2015). Nudging and choice architecture: ethical considerations / Harvard Law School Cambridge, Available at: [http://www.law.harvard.edu/programs/olin\\_center/papers/pdf/Sunstein\\_809.pdf](http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/Sunstein_809.pdf)
13. Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. Journal of political Economy, 112(S1), S164-S187. Available at: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/380085>
14. Талер, Р.; Санстейн, К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Ричард Талер, Касс Санстейн; пер. с англ. Е. Петровой; [науч. ред. С. Щербаков]. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. ISBN 978-5-00100-785-2
15. First Obama, now Cameron embraces nudge theory' Available at: <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/first-obama-now-cameron-embraces-nudge-theory-2050127.html>
16. Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology Available at: <https://assets.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2017.pdf>
17. Pedersen, Sofie Kragh and Koch, Alexander K. and Nafziger, Julia, Who Wants Paternalism? (December 2014). Bulletin of Economic Research, Vol. 66, Issue S1, pp. S147-S166, 2014. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2552964> or <http://dx.doi.org/10.1111/boer.12030>
18. Пилипенко Н.М. Податкова політика України на сучасному етапі в контексті дотримання принципу соціальної справедливості / Н.М. Пилипенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Економіка та менеджмент". — 2012. — № 3 (51). — С. 136—141.
19. Грецька-Миргородська В.В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. Ефективна економіка. 2018. № 5. — URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349> (дата звернення: 15.03.2019)
20. Dobson, A (2014) Nudging is anti-democratic and anti-political. Guardian, 2 May. Available at: [www.theguardian.com/politics/2014/may/02/nudging-anti-democratic-anti-political?CMP=twt\\_gu](http://www.theguardian.com/politics/2014/may/02/nudging-anti-democratic-anti-political?CMP=twt_gu)
21. Hallsworth Michael. Behavioural Government: Using behavioural science to improve how governments make decisions / Michael Hallsworth, Mark Egan, Jill Rutter, Julian McCrae Available at: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/.../behavioural-g...>
22. Проценко О. Демократія: антологія. — К.: "Смолоскип", 2005. — 1097 с.
23. Schubert, C., 2015. On the ethics of public nudging: Autonomy and agency. Working Paper, Available at: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2672970](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2672970)
24. Діоба А.В. Ключові питання впровадження поведінкової економіки в політику енергозбереження / А.В. Діоба // Комунальне господарство міст. Сер.: Економічні науки. — 2015. — Вип. 119. — С. 31—35. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm\\_econ\\_2015\\_119\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2015_119_9)
25. Sunstein, C. R. (2018). Misconceptions about nudges. Journal of Behavioral Economics for Policy, 2, 61—67. Available at [sabeconomics.org/wordpress/wp-content/.../JBEP-2-1-9.pdf](http://sabeconomics.org/wordpress/wp-content/.../JBEP-2-1-9.pdf)
26. Galizzi, Matteo M. (2017) Behavioral aspects of policy formulation: experiments, behavioral insights, nudges. In: Howlett, Michael, Mukherjee, Ishani and Fraser, Simon, (eds.) Handbook of Policy Formulation. Handbooks of Research on Public Policy. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK. available at: <http://eprints.lse.ac.uk/69877>
27. Chetty, Raj. 2015. "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective." American Economic Review, 105 (5): 1—33. DOI: 10.1257/aer.p20151108

28. Thaler, Richard H. (2017). "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics Available at: <https://www.ethicalsystems.org/content/misbehaving-making-behavioral-economics>

29. Benartzi S., Beshears J., Milkman K. L., Sunstein C. R., Thaler R. H., Shankar M., Galing S. (2017). Should Governments Invest More in Nudging? *Psychological Science*, 28(8), 1041-1055. <https://doi.org/10.1177/0956797617702501>

## References:

1. Mullainathan, S. and Thaler, R. H. (2000), "Behavioral Economics", NBER Working Paper, vol. w7948, Available at: <https://ssrn.com/abstract=245733> (Accessed 20 April 2019).

2. Chernobai, L. and Shyron, Yu. (2016), "Behavioral Economics: Essence and Approaches to Definition", *Psykhologichni vymiry kultury, ekonomiky, upravlinnia*, vol. 8, pp. 71-78, Available at <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/42047/1/71-78.pdf> (Accessed 20 April 2019).

3. Krykun, V. A. (2017), "Theory of behavioral economics in the study of the Ukrainian banking market during the years of independence", *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, vol. 24(1), pp. 18-22, Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2017\\_24\(1\)\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24(1)_6) (Accessed 20 April 2019).

4. Szczepanski, M. (2018), "The application of behavioral economics to reforming pension systems-evidence from Great Britain and New Zealand", *Marketing and Management of Innovations*, vol.3, pp. 201-209, Available at <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-16> (Accessed 20 April 2019).

5. Zefran, N. (2017), "Integrating Psychology with Economics: Chicago Booth Richard H. Thaler Delivers Nobel Prize Lecture in Sweden", Available at <https://gbsn.org/chicago-booth-richard-h-thaler-delivers-nobel-prize-lecture-sweden/> (Accessed 20 April 2019).

6. Whitehead, M. Howell, R. and Jones, R. (2014), "Nudging all over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy", Available at: [https://www.researchgate.net/publication/271826328\\_Nudging\\_all\\_over\\_the\\_World\\_Assessing\\_the\\_Global\\_Impact\\_of\\_the\\_Behavioural\\_Sciences\\_on\\_Public\\_Policy](https://www.researchgate.net/publication/271826328_Nudging_all_over_the_World_Assessing_the_Global_Impact_of_the_Behavioural_Sciences_on_Public_Policy) (Accessed 20 April 2019).

7. Jones, R. and Whitehead, M. (2018), "Politics done like science: Critical perspectives on psychological governance and the experimental state", *Environment and Planning D: Society and Space*, Available at <https://doi.org/10.1177/0263775817748330> (Accessed 20 April 2019).

8. Thaler, R. (2017), "What is behavioural economics?", Available at <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/09/what-is-behavioural-economics-richard-thaler-nobel-prize> (Accessed 20 April 2019).

9. Sunstein, C. R. (2012), "The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism", *Yale Law Journal*, Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2182619>. or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2182619> (Accessed 20 April 2019).

10. Thaler, R. H. Sunstein, C. R. and Balz, J. P. (2014), "Choice Architecture", Available at: <https://ssrn.com/abstract=2536504> (Accessed 20 April 2019).

11. Gino, F. (2013), *Sidetracked: Why Our Decisions Get Derailed and How We Can Stick to the Plan*, MA: Harvard Business, Boston, USA

12. Sunstein, C. R. (2015), "Hudging and choice architecture: ethical considerations", *Harvard Law School Cambridge*, vol. 1, Available at [http://www.law.harvard.edu/programs/olin\\_center/papers/pdf/Sunstein\\_809.pdf](http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/Sunstein_809.pdf) (Accessed 20 April 2019).

13. Thaler, R. H. and Benartzi, S. (2004), "Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving", *Journal of political Economy*, vol. 112(S1), pp.164—187, Available at <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/380085> (Accessed 20 April 2019).

14. Taler, R. and Sanstein, K. (2017), *Nudge. Arkhitektura vybora. Kak uluchshyt nashy resheniya o zdorove, blahosostoianny y schaste* [Architecture of choice. How to improve our decisions about health, well-being and happiness], Mann, Yvanov and Ferber, Moscow, Russia

15. McSmith, A. (2010), "First Obama, now Cameron embraces nudge theory", Available at <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/first-obama-now-cameron-embraces-nudge-theory-2050127.html> (Accessed 20 April 2019).

16. Thaler, R. H. (2017), "Integrating Economics with Psychology", Available at <https://assets.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2017.pdf> (Accessed 20 April 2019).

17. Pedersen, S. K. Koch, A. K. and Nafziger, J. (2014), "Who Wants Paternalism? Bulletin of Economic Research", vol. 66, no. S1, pp. 147-166, Available at: <https://ssrn.com/abstract=2552964> <http://dx.doi.org/10.1111/boer.12030> (Accessed 20 April 2019).

18. Pilipenko, N.M. (2012), "Tax policy of Ukraine at the present stage in the context of observance of the principle of social justice", *Visnyk of Sumy National Agrarian University Series: Economics and Management*, vol. 3 (51), pp. 136—141.

19. Hretska-Myrgorodska, V. V. (2018), "Formation of a socially oriented economy: behavioral prerequisites of analysis", *Efektynva ekonomika*, [Online], vol. 5, Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349> (Accessed 20 April 2019)

20. Dobson, A (2014), "Nudging is anti-democratic and anti-political", *Guardian*, vol. 2 May, Available at: [www.theguardian.com/politics/2014/may/02/nudging-anti-democratic-anti-political?CMP=twt\\_gu](http://www.theguardian.com/politics/2014/may/02/nudging-anti-democratic-anti-political?CMP=twt_gu) (Accessed 20 April 2019).

21. Hallsworth, M. Egan, M. Rutter, J. and McCrae, J. (2018), "Behavioural Government: Using behavioural science to improve how governments make decisions", Available at: <https://www.bi.team/wp-content/uploads/2018/08/BIT-Behavioural-Government-Report-2018.pdf> (Accessed 20 April 2019).

22. Protsenko, O. (2005), *Demokratiia: antolohiia*. [Democracy: Anthology], Smoloskyp, Kyiv, Ukraine

23. Schubert, C., (2015), "On the ethics of public nudging: Autonomy and agency", Working Paper, Available at: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2672970](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2672970) (Accessed 20 April 2019).

24. Dioba, A. V. (2015), "Key issues of implementing behavioral economics in energy saving policy", *Komunalne hospodarstvo mist. Ser.: Ekonomichni nauky*, vol.119, pp. 31—35, Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm\\_econ\\_2015\\_119\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2015_119_9) (Accessed 20 April 2019).

25. Sunstein, C. R. (2018), "Misconceptions about nudges", *Journal of Behavioral Economics for Policy*, vol. 2, pp. 61-67, Available at [sabeconomics.org/wordpress/wp-content/.../JBEP-2-1-9.pdf](http://sabeconomics.org/wordpress/wp-content/.../JBEP-2-1-9.pdf) (Accessed 20 April 2019).

26. Galizzi, M. M. (2017), "Behavioral aspects of policy formulation: experiments, behavioral insights, nudges", *Handbook of Policy Formulation. Handbooks of Research on Public Policy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, Available at: <http://eprints.lse.ac.uk/69877> (Accessed 20 April 2019).

27. Chetty, R. (2015), "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective", *American Economic Review*, vol. 105 (5): pp. 1—33. DOI: 10.1257/aer.p20151108

28. Thaler, R. H. (2017), "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics", Available at <https://www.ethicalsystems.org/content/misbehaving-making-behavioral-economics> (Accessed 20 April 2019).

29. Benartzi, S. Beshears, J. Milkman, K. L. Sunstein, C. R. Thaler, R. H. Shankar, M. and Galing, S. (2017), "Should Governments Invest More in Nudging?", *Psychological Science*, vol. 28(8), pp. 1041—1055, Available at <https://doi.org/10.1177/0956797617702501> (Accessed 20 April 2019).

*Стаття надійшла до редакції 06.05.2019 р.*