

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПОВЕДІНКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

©2020 УШАКОВА Н. Г., КУЛІНІЧ О. А., ПОМІНОВА І. І.

УДК 330.837: 330.34-027.63

JEL: B52; D01; D21; D23; E03

Ушакова Н. Г., Кулініч О. А., Помінова І. І. Інституціоналізація поведінкового регулювання: зарубіжний досвід

Метою статті є розкриття особливостей моделей інституціоналізації «поведінкового» регулювання на макроекономічному рівні в країнах світу. Поведінкове підштовхування (nudge) нині розглядається як потенційно перспективний підхід до вдосконалення державного регулювання як в академічній дискусії, так і на практиці. Підвищення ефективності практики використання поведінкових мотивів господарюючих суб'єктів у процесі розробки державної економічної політики відбувається завдяки застосуванню та впровадженню технік впливу теорії підштовхування, що обумовлює вибір більш раціонального рішення, яке відповідає інтересам особистості та суспільства. Активізація застосування nudge-технологій і все більше їх поєднання з традиційними заходами стимулювання громадян і бізнесу спричинили в багатьох країнах світу інституціоналізацію поведінкового регулювання в централізованій або децентралізованій моделях. Інституціоналізація поведінкового регулювання в централізованій моделі представлена специфічними державними органами або підрозділами, що спеціалізуються на розробці рішень із застосуванням теорії поведінкової економіки. Інститути децентралізованої моделі – незалежні комерційні організації, які не входять до структури держорганів. Процес формування та функціонування інститутів поведінкового регулювання в різних країнах світу має свою специфіку, а самі органи постійно видозмінюються. Проте всі варіанти інституціоналізації поведінкового регулювання на макрорівні залишають ризик застосування «dark nudging», що потребує створення спеціальних інститутів для пом'якшення або усунення його негативних наслідків. Найважливішим принципом у розробці поведінкового інструментарію є відповідність загальнолюдським і особистим інтересам одночасно.

Ключові слова: поведінкова економіка, державне регулювання, лібертаріанський патерналізм, інституціоналізація регулювання, nudge-технологія.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-9-37-43>

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Ушакова Наталія Григорівна – кандидат економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародної економіки, економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: ushakova.nataliia@icloud.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6442-4828>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/B-7290-2019>

Кулініч Оксана Андріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: kulinich.econom@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9474-2520>

Помінова Ірина Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: pominova.iryua@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3264-5044>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-7452-2016>

UDC 330.837: 330.34-027.63

JEL: B52; D01; D21; D23; E03

Ushakova N. G., Kulnich O. A., Pominova I. I. Institutionalization of Behavioral Regulation: Foreign Experience

The article is aimed at disclosing the peculiarities of models of institutionalization of «behavioral» regulation at the macro-economic level in the countries of the world. Behavioral nudge nowadays is seen as a potentially promising approach to improving government regulation both in academic discussion and in practice. Increasing the efficiency of the practice of using behavioral motives of economic entities in the process of development of the State economic policy is being fulfilled due to the application and implementation of techniques of influence of the nudge theory, which determines the choice of a more rational solution that corresponds to the interests of both individual and society. Activation of the application of nudge technologies and their increasingly frequent combination with traditional measures to stimulate citizens and businesses have caused in many world countries the institutionalization of behavioral regulation in either centralized or decentralized models. The institutionalization of behavioral regulation in a centralized model is represented by specific government bodies or subdivisions specializing in the development of solutions using the theory of behavioral economy. The institutions of a decentralized model are independent commercial organizations that are not part of the structure of government bodies. The process of formation and functioning of behavioral regulation institutions in different world countries has its own specifics, and the bodies themselves are constantly being modified. However, all the variants for institutionalizing the behavioral regulation at macro-level are subject to the risk of application of the «dark nudging», which requires the cre-

ation of special institutions to mitigate or eliminate its negative consequences. The most important principle in the development of a behavioral instrumentarium is compliance with universal and personal interests at the same time.

Keywords: behavioral economy, government regulation, libertarian paternalism, institutionalization of regulation, nudge technology.

Fig.: 1. **Bibl.:** 11.

Ushakova Nataliia G. – PhD (Economics), Professor, Head of the Department, Department of International Economics, Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: ushakova.nataliia@icloud.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6442-4828>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/B-7290-2019>

Kulinich Oksana A. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of International Economics, Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: kulinich.econom@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9474-2520>

Pominova Iryna I. – PhD (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: pominova.iryana@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3264-5044>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-7452-2016>

Органи державного регулювання перебувають у постійному пошуку ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності економіки та зростання суспільного добробуту. Численні дослідження представників теорії поведінкової економіки показують, що нестандартні, але, при цьому, перспективні поведінкові механізми можуть успішно застосовуватися як доповнення до класичних методів державного регулювання чи бути їх альтернативою [1].

Найбільш популярною теорією у сфері поведінкової економіки останнім часом є теорія підштовхування, або *nudge theory*. На сьогодні *nudge*-технології або інші моделі поведінкової економіки найчастіше використовуються у сфері охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища, реалізації пенсійних програм, у бізнесі тощо. Їх можна використовувати як на макроекономічному рівні (державне регулювання різних сфер), так і на мікроекономічному (у процесах управління відносин зі споживачами, клієнтами, діловими партнерами, працівниками тощо).

Урахування поведінкових мотивів, що впливають на прийняття рішень суб'єктами регулювання, у процесі розробки державної економічної політики може суттєво підвищити її ефективність, що підтверджується практикою багатьох країн. Найбільше розповсюдження вони отримали в США, Великобританії, Австралії, Данії, Німеччині та інших країнах. Широке поле практичного використання, можливість отри-

мання додаткового «резерву» підвищення ефективності державного управління разом із переважно невисокими видатками обумовлюють актуальність застосування поведінкових методів у будь-якій країні.

Концепція «м'якого підштовхування» зародилася в рамках поведінкової економіки на основі врахування впливу соціальних, когнітивних і емоційних факторів на прийняття економічних рішень індивідами. Г. Саймон взяв під сумнів можливість індивіда приймати абсолютно раціональні рішення й уперше запропонував термін «обмеженої раціональності». Відповідно до нього індивід приймає рішення в межах обмежень, обумовлених його здатностями до обробки інформації [2]. У 1970-х рр. Д. Канеман і А. Тверські (*D. Kahneman, A. Tversky*) [3] дійшли висновку, що незалежно від складу випробуваних умов експерименту індивіди схильні проявляти схожі поведінкові помилки в процесі прийняття економічних рішень, що дає підставу їх систематизувати та прогнозувати.

Р. Талер (*R. Thaler*) проаналізував процес прийняття рішень індивідами та дійшов висновку, що вони піддані різного роду обмеженням, таким як, наприклад, недооцінка наслідків, або короткозорість, що проявляється у відсутності належної уваги до довгострокових наслідків дій, що вживаються [4]. Саме Р. Талера і його співавтора К. Санстейна (*C. R. Sunstein*) називають засновниками так званого «либертаріанського патерналіз-

му», що припускає м'яке коректування поведінки адресатів регулювання (насамперед громадян) з боку держави в їх же власних інтересах [5].

Останнім часом з'являються наукові роботи, що підводять перші підсумки функціонуванню урядових підрозділів з «підштовхування», в яких підкреслюється важливість чіткого визначення проблем, для рішення яких застосовується це підштовхування, а також широкого проведення експериментів для вивчення поведінкових стимулів (які можуть давати неоднакові результати в різних інституціональних середовищах) [6].

Активне проникнення методу «підштовхування» у сферу управління як на рівні приватних фірм, так і на рівні держави спричинило необхідність інституціоналізації даних процесів. У зв'язку з цим *метою* роботи стало розкриття особливостей моделей інституціоналізації «поведінкового» регулювання на макроекономічному рівні в країнах світу.

Теорія підштовхування, або *nudge*-технологія, спрямована на те, щоб підштовхнути людину приймати ті рішення, які відповідають, насамперед, її інтересам, а вже потім інтересам усіх інших зацікавлених сторін. Дана теорія ґрунтується на лібертаріанському патерналізмі, що передбачає визнання законним (патерналізм) старання архітекторів вибору (тих, хто «будує» поведінку, наприклад членів уряду, керівників компаній) впливати на вчинки людей так, щоб не обмежити при цьому їхню волю в прийнятті рішень (лібертаріанський аспект), проте спрямовувати їхні дії у відповідному напрямку. Таким чином, *nudge* (поштовх) – це будь-який аспект архітектури (побудови) вибору, що спрямований на зміну поведінки людини в передбачений і сприятливий для неї спосіб, не забороняючи при цьому жодних особистих варіантів, обраних нею, і не змінюючи жодним чином її бажані економічні стимули [7, с. 14].

Р. Талер і К. Санстейн описали цілий ряд поведінкових відхилень, які впливають на прийняття рішень індивідами (помилку прив'язки, помилку доступності, помилку репрезентативності, оптимізм і самовпевненість, неприйняття втрат, відхилення в бік статус-кво, фреймінг та ін.) та навели багато прикладів того, як знання щодо наявності поведінкових помилок та евристик можуть бути використані для підштовхування населення до прийняття рішень, які б покращили їх особистий і суспільний добробут [5]. К. Санстейн

[8] відзначав обмеження, які заважають давати точні прогнози, що спираються на біхевіоризм, так само як і поширювати отримані в рамках експериментів висновки на інші групи й умови. Ці обмеження пов'язані з тим, що поведінкові реакції можуть виникати одночасно та носити різноспрямований характер (наприклад, прокрстинація може спричинити відкладання певних дій, тоді як ефект «відхилення від ризику» може спонукати індивіда діяти швидко). На його думку, інструментами поведінкового «підштовхування», застосування яких найбільш перспективно у сфері державного регулювання, є такі: розкриття інформації; полегшення вибору громадянина, у тому числі встановлення певного вибору за замовчуванням; підкреслення (виділення) певних характеристик і застосування соціальних норм. Ці інструменти були вивчені в рамках значної кількості експериментів, апробовані на практиці та з великою ймовірністю можуть вплинути на успішність реалізації державних політик.

На початку 2018 р. К. Санстейн зі співавторами зробили важливі кроки по формалізації підходу до опису евристик і когнітивних помилок: уперше більшість описаних представниками поведінкової економіки відхилень було викладено в математичних термінах [9], а також були обговорені питання щодо можливості оцінки вповноваженими органами потенційних вигод і втрат від застосування інформаційного підштовхування.

Останнім часом популярність застосування поведінкової теорії у вигляді «підштовхування» як способу впливу на суб'єктів господарювання в процесі прийняття ними рішень відчутно зростає: майже 150 країн використовують подібні технології. Для підвищення ефективності та повсюдного впровадження методів *nudge* більше, ніж у 20 країнах створено відповідні підрозділи та/або центри розробки політики «підштовхування» до прийняття індивідуальних рішень, оптимальних з погляду суспільних інтересів. Зазначені підрозділи не є ідентичними та розрізняються за своїм статусом і форматом.

Експерти [10, с. 19] виділяють три основні варіанти інституціоналізації «поведінкового» регулювання, які відповідають централізованій і децентралізованій моделям (*рис. 1*).

Перший – створення окремого органа, що спеціалізується на розробці рішень із застосуванням методів поведінкової економіки, або консуль-



Рис. 1. Варіанти інституціоналізації «поведінкового» регулювання

Джерело: складено за [10].

туючого держоргану на предмет того, які методи можуть бути використані (Великобританія).

Другий – покладання функцій з розробки пропозицій і координації застосування поведінкових методів у нормотворчому процесі на один із діючих підрозділів центрального органу влади, що здійснює діяльність у сфері реалізації регуляторної політики (США).

Третій – створення підрозділів по застосуванню поведінкових методів на рівні окремих відомств. Цей варіант, зокрема, був використаний у Данії.

Централізовану модель переважно використовують країни – засновники впровадження методів поведінкової економіки в державне регулювання – Великобританія, США, Австралія. Причому формування органів у цих країнах розрізняється між собою, а самі органи постійно видозмінюються.

Першим підрозділом з розробки пропозицій у сфері поведінкової економіки була Група

із застосування поведінкових методів Великобританії (англ. – *Behavioral Insights Team – BIT*), заснована у 2010 р. як підрозділ Секретаріату Кабінету Міністрів Великобританії з метою перегляду позиції стосовно поведінкових аспектів політики держави.

Завданнями ВІТ стало таке:

- ✦ зробити надання державних послуг менш витратним і більш простим для громадян;
- ✦ підвищити ефективність державного керування, використовуючи більш реалістичну модель поведінки;
- ✦ заохочувати громадян «зробити кращий вибір для себе»;
- ✦ самоокупність організації.

Реорганізація ВІТ у лютому 2014 р. на товариство з обмеженою відповідальністю перетворила її на міжнародну компанію, що надає консультаційні послуги урядам різних країн із застосуванням у державному регулюванні підходів поведінкової економіки. Група надала допомогу урядам Австралії та Сінгапуру у створенні

власних поведінкових підрозділів. Нині ВІТ виробляє пропозиції щодо поведінкових підходів, випускає методичні рекомендації із застосування таких підходів у роботі державних органів.

При цьому ряд державних органів Великобританії ще самостійно застосовують методи поведінкової економіки в роботі, у тому числі шляхом створення власних підрозділів з розробки поведінкових механізмів.

У США виділяються два етапи інституціоналізації поведінкового регулювання.

I етап (2009–2015 рр.) – відсутність окремого органа, відповідального за консультування з питань поведінкової економіки; вбудовування методів у нормотворчий процес, використання яких контролювало Управління з інформаційних і регуляторних питань під керівництвом К. Санстейна.

II етап (2015–2017 рр.) – утворення окремого структурного підрозділу, що спеціалізується тільки на розробці пропозицій з використання органами влади підходів nudge в усіх сферах, де це можливо. Команди соціальних і поведінкових наук КСПН – це міжвідомча група фахівців у сфері прикладної поведінкової науки, до складу якої входили представники понад 25 федеральних відомств і яка була наділена повноваженнями з надання федеральним органам консультацій і методичних рекомендацій з питань застосування поведінкових механізмів..

Як показали дослідження КСПН, використання поведінкових методів може дати найбільш суттєві результати шляхом:

- ✦ спрощення доступу до програм (оптимізація процесу реалізації програм, що може обмежити доступ зацікавлених осіб);
- ✦ удосконалювання надання інформації (надання інформації таким чином, який може вплинути на вибір громадянина);
- ✦ структурування вибору (у випадку надання вибору одного з декількох параметрів такі параметри повинні бути розміщені таким чином, щоб громадянином був зроблений правильний вибір);
- ✦ застосування стимулів (використання нефінансових стимулів для прийняття певних рішень громадянами).

Однак після приходу нової адміністрації в січні 2017 р. діяльність КСПН було припинено.

Децентралізована модель більш характерна для європейських країн, перш за все – для скан-

динавських. У Данії відсутній державний орган з розробки пропозицій у сфері поведінкової економіки. Деякі органи державного управління Данії (зараз їх 15) самостійно формують відповідні підрозділи. Беручи до уваги велику кількість учасників, зацікавлених у впровадженні поведінкових методів, була створена Копенгагенська мережа поведінкової економіки, метою якої є надання можливості обміну знаннями та контактами, установлення співробітництва у сфері поведінкової економіки, обговорення наукових досягнень поведінкової економіки для подальшого їх застосування в бізнесі та держуправлінні. Також у Данії діє некомерційна організація “iNudgeYou”, діяльність якої полягає в поліпшенні прийнятих на всіх рівнях рішень шляхом розробки методів поведінкової економіки [11].

З 2015 р. у Німеччині домінує модель інституціоналізації поведінкового регулювання, схожа на організаційну структуру першого етапу в США. У відомстві бундесканцлера було створено Проектну групу «Управляти ефективно», яка включає фахівців з поведінкових наук. Результати її роботи були оприлюднені у 2017 р. і містять проекти з використанням nudge-технологій у таких сферах: здоров'я громадян, подолання асиметрії інформації для невеликих вкладників/споживачів електроприладів, спрощення подачі податкових декларацій і присвоєння номерів транспортним засобам та ін. Намагання уникнення терміна «nudge unit» і позиціонування Проектної групи як «сервісної служби», що за запитом міністерств допомагає розробляти певні проекти, свідчить, по-перше, про зближення поведінкового регулювання та регуляторної політики; по-друге, про бажання відсторонитися від «dark nudging» – методів «маніпуляціями громадянами».

Використання наджингу припускає, що держава, з одного боку, знає, як буде краще для громадян, а з іншого боку – що вона буде діяти в інтересах громадян, що не настільки однозначно. Не завжди особи, які приймають рішення, глибоко проінформовані про справжні інтереси населення, і непродумані дії можуть призвести до неприємних наслідків. Крім цього, представники державної влади – люди з власними інтересами, які в умовах несумлінного виконання своїх обов'язків мають можливість застосувати інструменти поведінкової економіки для маніпулювання суспільством заради досягнення власної користі. Відсутність гарантії запобіган-

ня помилкам потребує створення інститутів, які пом'якшують їх наслідки (наприклад, страхування відповідальності, страхування від майнових втрат при операціях на фінансових ринках тощо).

Одним із декларованих мотивів використання наджингу є те, що він дозволяє домогтися більшої раціональності людей. Однак постійно виникає сумнів щодо розуміння, яка саме поведінка для конкретної людини буде дійсно кращою і наскільки раціональним є той, хто розробляє відповідні заходи. Критики застосування nudge-технологій державними органами вказують на ризикові наслідки їх використання на макроекономічному рівні. При використанні неетичних прийомів на мікроекономічному рівні суб'єкт може швидко перейти на споживання товарів (послуг) фірм-конкурентів, змушуючи «неетичну» фірму змінити поведінку. На рівні держави зміна некоректної (на думку громадян) практики регулювання не відбуватиметься швидко, скоріш за все – у новому електоральному циклі. Незважаючи на можливості, які відкриває наджинг, він може бути використаний і на шкоду суспільству, тому межі та способи його застосування державою повинні бути предметом суспільного контролю.

Розробникам nudge-технологій (архітекторам вибору) важливо використовувати такі принципи, що узгоджуються із сутністю самих моделей підштовхування, а саме:

- ✦ *етичність* – будь-які дії мають відповідати як загальнолюдським, так і організаційним правилам етичності;
- ✦ *непорушність етичних норм самої особи*, на яку спрямована техніка підштовхування, у розрізі її особистісних переконань;
- ✦ *гуманність* – будь-які дії, які забезпечують підштовхування осіб, повинні бути реалізовані виключно в рамках благополуччя даної особи;
- ✦ *соціальна спрямованість* – будь-які заходи, що здійснюються архітекторами вибору (адміністративним персоналом, органами державної влади), повинні спрямовуватися на максимізацію добробуту не лише окремої особи, але й суспільства в цілому.

ВИСНОВКИ

Останнім часом поведінкове підштовхування розглядається як потенційно перспективний підхід до вдосконалення державного регулювання як в академічній дискусії, так і на практиці.

Застосування та впровадження технік впливу теорії підштовхування в певних ситуаціях є необхідним, воно має спричинити вибір раціонального рішення, яке відповідатиме інтересам особистості та суспільства. Активізація застосування nudge-технологій і все більше їх поєднання з традиційними заходами стимулювання громадян і бізнесу спричинили в багатьох країнах інституціоналізацію поведінкового регулювання у відповідних моделях (централізованій і децентралізованій).

Незалежно від обраного варіанта інституціоналізації використання поведінкового інструментарію залишається ризик застосування «dark nudging», тому виникає необхідність створення інститутів, які б пом'якшували негативні наслідки поведінкового регулювання, а межі та способи мають бути предметом суспільного контролю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Calvelli A., Ashworth-Hayes S. One in, X out: a push and a nudge towards better regulation // The Behaviouralist. 16.11.2017. URL: <https://thebehaviouralist.com/one-in-x-out-a-push-and-a-nudge-towards-better-regulation/>
2. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. URL: http://seinst.ru/files/vehi_2_-simon_decision-making.pdf.
3. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 263–292. DOI: 10.2307/1914185
4. Thaler R. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1980. Vol. 1. Issue 1. P. 39–60. DOI: [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
5. Thaler R., Sunstein C. R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. Penguin Books, 2009. 312 p.
6. Holmes B. Nudging Grows Up (and Now Has a Government Job) // Knowable Magazine. 02.01.2018. URL: <https://www.knowablemagazine.org/article/society/2018/nudging-grows-and-now-has-government-job>
7. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. О. Захарченко. Київ: Наш формат, 2017. 312 с.
8. Sunstein C. *Nudges.gov: Behavioral Economics and Regulation* // Forth-coming. *Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law* / eds. By Eyal Zamir and Doron Teichman). DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2220022>

9. Dhami S., al-Nowaihiy A., Sunstein C. R. Heuristics and Public Policy: Decision-Making Under Bounded Rationality. *Harvard Public Law Working Paper*. 2018. No. 19-04. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3198739>
10. Голодникова А. Е., Цыганков Д. Б., Юнусова М. А. Потенциал использования концепции «Nudge» в государственном регулировании. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2018. № 3. С. 7–31.
11. Юнусова М. А., Цыганков Д. Б. Институциональные развилки формирования nudge unit в системе современного государственного управления // XIX Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества в НИУ ВШЭ. М., 2018. URL: <https://www.researchgate.net/publication/326272342>

REFERENCES

- Calvelli, A., and Ashworth-Hayes, S. "One in, X out: a push and a nudge towards better regulation". *The Behaviouralist*. November 16, 2017. <https://thebehaviouralist.com/one-in-x-out-a-push-and-a-nudge-towards-better-regulation/>
- Dhami, S., al-Nowaihiy, A., and Sunstein, C. R. "Heuristics and Public Policy: Decision-Making under Bounded Rationality". *Harvard Public Law Working Paper*, no. 19-04 (2018). DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3198739>
- Golodnikova, A. Ye., Tsygankov, D. B., and Yunusova, M. A. "Potentsial ispolzovaniya kontseptsii «Nudge» v gosudarstvennom regulirovanii" [Potential of Using «Nudge» Concept in State Regulation]. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipalnogo upravleniya*, no. 3 (2018): 7-31.
- Holmes, B. "Nudging Grows Up (and Now Has a Government Job)". *Knowable Magazine*. January 02, 2018. <https://www.knowablemagazine.org/article/society/2018/nudging-grows-and-now-has-government-job>
- Kahneman, D., and Tversky, A. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*, vol. 47, no. 2 (1979): 263-292. DOI: 10.2307/1914185
- Saymon, G. "Teoriya prinyatiya resheniy v ekonomicheskoy teorii i nauke o povedenii" [Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science]. http://seinst.ru/files/vehi_2_-simon_decision-making.pdf
- Sunstein, C. "Nudges.gov: Behavioral Economics and Regulation". In *Forth-coming. Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2220022>
- Taler, R., and Sanstein, K. *Poshtovkh. Yak dopomohty liudiam zrobyty pravylnyi vybir* [Impetus. How to Help People Make the Right Choice]. Kyiv: Nash format, 2017.
- Thaler, R. "Toward a positive theory of consumer choice". *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 1, no. 1 (1980): 39-60. DOI: [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Thaler, R., and Sunstein, C. R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. Penguin Books, 2009.
- Yunusova, M. A., and Tsygankov, D. B. "Institutsionalnyye razvilki formirovaniya nudge unit v sisteme sovremennogo gosudarstvennogo upravleniya" [Institutional Forks of Nudge Unit Formation in the System of Modern Public Administration]. XIX Aprelskaya mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva v NIU VShE. 2018. <https://www.researchgate.net/publication/326272342>