

УДК 330.16(075.8)  
DOI: 10.37128/2411-4413-2024-2-1

**ЕКОНОМІЧНІ  
РЕФОРМИ В  
УКРАЇНІ З  
ПОЗИЦІЙ  
ПОВЕДІНКОВОЇ  
ЕКОНОМІКИ**

**ЗАХАРЧЕНКО В.І.,**  
*доктор економічних наук, професор  
кафедри адміністративного менеджменту та  
альтернативних джерел енергії,  
Вінницький національний аграрний університет  
(м. Вінниця)*

У статті показано, що під час розробки й реалізації економічних реформ недостатньо враховується ірраціональна поведінка економічних суб'єктів. Для її більш повного врахування запропоновано ширше використовувати теорію і принципи поведінкової економіки – спеціального напрямку інституціональної економіки, у межах якого досліджується вплив психологічних чинників на поведінку економічних суб'єктів.

Відзначено, що поведінкова економіка зародилася на тлі критики теорії раціонального вибору, яка у своїх побудовах як орієнтир мала концепцію «економічної людини». Зауважено, що «паростки» теорії поведінкової економіки з'явилися у працях представників класичної політичної економії, кейнсіанства і неоінституціоналізму, її початки – у працях М. Алле, Д. Еллсберга, Л. Севіджа, Г. Саймона і Дж. Катони, а основи – у працях Д. Канемана, А. Тверські та їхніх послідовників.

Показано, що праця Д. Канемана й А. Тверські стимулювала процес диференціації поведінкової економіки, а також сприяла виникненню у її межах декількох теорій, а саме: вибору рішень в умовах невизначеності й ризику (перспектив і когнітивних евристик), міжчасового вибору (аномалій та поведінкових фінансів), поведінкових ігор (соціальних переваг і справедливого розподілу), а також теорії підитовхування.

Для практичного використання теорій поведінкової економіки на їхній основі виокремлено основні принципи поведінки економічних суб'єктів: болісного ставлення до ризиків і втрат, перманентного вдосконалення, дотримання певного стилю поведінки, проблемності самоконтролю, наслідування поведінки натовпу, включення справедливості у функцію корисності, патерналізму, підитовхування (наджингу).

Підкреслено, що теорії і принципи поведінкової економіки мають використовуватися під час проведення економічних реформ. Узагальнено досвід їхнього використання у зарубіжних країнах. Розкрито можливості щодо їхнього використання в Україні під час проведення таких реформ: інституційних (державного управління, системи національної безпеки й оборони, з деолігархізації, децентралізації та регіональної політики) – для поліпшення публічного управління соціально-економічним розвитком країни, регіонів і територіальних громад, захисту країни від російської воєнної агресії; фінансового сектору економіки (монетарної політики, податкової і бюджетної) – для стимулювання бізнесу і громадян до заощаджень, кредитування економіки і сплати податків, удосконалення контролю за бюджетними видатками; реального сектору економіки (земельної, сільського господарства, промисловості та інфраструктури) – для усунення монополії на державну власність, зокрема на землю, відновлення ефективного власника, інноваційного розвитку економіки; соціальної сфери (освіти, ринку праці, медичної, пенсійної та системи соціального захисту населення) – для підвищення якості освіти й рівня зайнятості, удосконалення системи надання соціальних послуг тощо; сфери природокористування (надрокористування та системи державного нагляду в сфері охорони довкілля) – для забезпечення сталого розвитку країни.

**Ключові слова:** концепція «економічної людини», теорія раціонального вибору, поведінкова економіка, теорії поведінкової економіки, принципи поведінкової економіки, економічні реформи в Україні.

**Табл.: 1. Рис.: 3. Літ. 31.**

## ECONOMIC REFORMS IN UKRAINE FROM THE STANDPOINT OF BEHAVIORAL ECONOMY

**ZAKHARCHENKO Volodymyr,**  
*Doctor of Economic Sciences, Professor  
of the Department of Administrative Management  
and Alternative Energy Sources,  
Vinnytsia National Agrarian University  
(Vinnytsia)*

*The article shows that when developing and implementing economic reforms, irrational behavior of economic entities is not sufficiently taken into account. For its more complete consideration, it is proposed to make wider use of the theory and principles of behavioral economics – a special direction of institutional economics, within which the influence of psychological factors on the behavior of the economic subjects is investigated.*

*It is noted that behavioral economics originated against the background of criticism of the theory of rational choice, which in its constructions traditionally relied on the concept of «economic man». It is noted that the «sprouts» of the theory of behavioral economics appeared in the works of the representatives of classical political economy, Keynesianism and neo-institutionalism, its beginnings – in the works of M. Alle, D. Ellsberg, L. Savage, G. Simon and J. Katons, and the basics – in the works of D. Kahneman, A. Tversky and their followers.*

*It is shown that the work of D. Kahneman and A. Tversky stimulated the process of differentiation of behavioral economics and contributed to the emergence within its framework of several theories, namely: the choice of decisions in conditions of uncertainty and risk (prospects and cognitive heuristics), intertemporal choice (anomalies and behavioral finances), behavioral games (social preferences and equitable distribution, as well as the theory of nudging).*

*For the practical use of theories of behavioral economics on their basis the basic principles of behavior of economic subjects are allocated: painful attitude to risks and losses; permanent improvement; compliance with a certain style of the behavior; problems of self-control; imitating crowd behavior; incorporating equity into the utility function; paternalism; nudging (naging).*

*It is emphasized that the theories and principles of behavioral economics should be used when carrying out economic reforms. The experience of their use in foreign countries is summarized. The possibilities of their use in Ukraine during the implementation of the following reforms are revealed: institutional (state administration, national security and defense system, deoligarization, decentralization and regional policy) – to improve public management of the socio-economic development of the country, regions and territorial communities, to protect the country from russian military aggression; financial sector of the economy (monetary policy, tax and budget policy) – to encourage business and citizens to save, lend to the economy and pay taxes, improve control over budget expenditures; real sector of the economy (land, agriculture, industry and infrastructure) – to eliminate the monopoly on state property, in particular land, restoration of the effective owner, innovative development of the economy; social sphere (education, labor market, medical, pension and social protection system of the population) – to improve the quality of education and the level of employment, improve the system of providing social services, etc.; spheres of nature use (subsoil use and systems of state supervision in the field of environmental protection) – to ensure sustainable development of the country.*

**Key words:** the concept of «economic man», the theory of rational choice, behavioral economics, theories of behavioral economics, principles of behavioral economics, economic reforms in Ukraine.

**Tabl.: 1. Fig.: 3. Ref.: 31.**

**Постановка проблеми.** Траєкторії і результати більшості економічних реформ в Україні прогноуються на основі теорії раціонального вибору і, що

характерно, часто відхиляються від передбачуваних показників. Це пов'язано насамперед із тим, що вони встановлюються, зважаючи на раціональну поведінку реформ стейкхолдерів (їхніх провідників й інших зацікавлених сторін), хоча в реальності їхня поведінка здебільшого є ірраціональною. Природу цієї поведінки найкраще можна зрозуміти з позицій поведінкової економіки: на основі врахування психологічних чинників (когнітивних й емоційних) економічних суб'єктів: людей, домогосподарств, підприємців, підприємств, держави, які, до речі, часто виступають і в ролі стейкхолдерів реформ.

*Поведінкова економіка* (англ. *behavioral economics*) – це відносно новий (соціально-психологічний) напрям інституціональної економіки, який займається дослідженням впливу психологічних чинників на прийняття рішень і поведінку економічних суб'єктів [1]. У розумінні Р. Талера [2, с. 26], поведінкова економіка досліджує відмінності між тим, що суб'єкти «повинні» робити, і тим, що вони насправді роблять, а також вивчає наслідки цих дій. Тому це та ж економіка, тільки значно збагачена знаннями зі сфери психології та інших соціальних наук.

Відтак, опираючись на досягнення поведінкової економіки, можна не тільки коригувати пояснювальні й прогностичні можливості теорії раціонального вибору, а й формувати на її основі концепт економічних реформ. У конструктивному сенсі теорія і патерни поведінкової економіки створюють широке поле можливостей для побудови конгруентних (узгоджених із теорією раціонального вибору) і, можливо, більш ефективних стратегій реформ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Шлях до започаткування поведінкової економіки, як нового напрямку економічної науки (на стику з психологією та іншими соціальними науками), проклали Г. Саймон [3], Дж. Катона [4], М. Алле та Д. Елсберг, основи заклали – Д. Канеман і А. Тверські [5], а подальший розвиток забезпечили – Дж. Акерлофф [6], Д. Аріелі [7], Г. Беккер, С. Бенартці, М. Гладуел, П. Глімчер, В. Едвардс, Дж. Ейнслі, Д. Кенрік, М. Ліндстром, Д. Льюїс, М. Рабін, К. Санстейн [8], П. Словик, В. Сміт, Р. Талер [8], Р. Шилер [6; 9], Н. Хезлем й ін. Ці вчені з різних боків вивчали процес прийняття економічних рішень під впливом психологічних чинників – з позицій моделювання обмеженої раціональності, економічної психології, експериментування, нейроекономіки, нейромаркетингу тощо. У підсумку це забезпечило утвердження поведінкової економіки в системі економічних наук.

У вітчизняній економічній науці напрям із поведінкової економіки ще недостатньо розвинений. Проте можна відзначити праці таких авторів, як В. Баранов [1], К. Безгін і В. Ушкальов [10], Г. Возняк й ін. [11], О. Горняк й І. Ломачинська [12], О. Длугопольський та Ю. Іващук [13], П. Ілляшенко [14], Г. Калетнік й ін. [15], В. Кривий [16], К. Мазур і Л. Лиманець [17], Н. Пилипенко й В. Беляєва [18], Н. Ушакова й ін. [19], О. Шубалий [20], Н. Якимова [21] й ін. Однак у них питання щодо траєкторій, успіху чи невдачі економічних реформ із позицій поведінкової економіки висвітлені або фрагментарно, або опосередковано – під час розгляду інших питань, тому необхідним є комплекс спеціальних досліджень у цьому напрямі.

**Формулювання цілей статті.** Мета дослідження – сформулювати епістемологічний базис для економічних реформ в Україні, які вже проводяться або будуть проводитися, з позицій поведінкової економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поведінкова економіка зародилася на тлі критики *теорії раціонального вибору*, яка у своїх побудовах традиційно опиралась на концепцію *Ното Економісис* («економічної людини»). У науковий обіг це поняття ввів (у рамках *класичної політичної економії*) Дж. С. Мілль. На його думку, «економічна людина» має розглядатися як така, що бажає володіти матеріальними цінностями. Тому ключовим моментом людської природи у Дж. С. Мілля виступає індивідуалізм, коли кожен переслідує власні інтереси, насамперед матеріальні [22, с. 29].

Основні атрибути «економічної людини» були виокремлені А. Смітом у його найвідомішій праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776). Їхня сутність зводяться до такого [16, с. 13]:

- у мотивації поведінки економічного суб'єкта власний інтерес стоїть на першому місці;
- особистий інтерес суб'єкта зазвичай відповідає суспільним інтересам, що досягається завдяки дії механізму «невидимої руки ринку»;
- економічний суб'єкт є компетентним у власних господарських справах;
- головний мотив господарської діяльності «економічної людини» – максимізація прибутку, що є джерелом її добробуту.

Водночас А. Сміт не ігнорував впливу психологічних чинників на результати діяльності економічних суб'єктів. У праці «Теорії моральних почуттів» (1759) він стверджував, що ті економічні суб'єкти, які дуже бояться ризикувати, більше схильні до одержання вигоди від короткострокових, а не довгострокових угод [12, с. 6].

У формуванні моделі «економічної людини» з психологічною (моральною) складовою важливу роль відіграв *етичний утилітаризм* Д. Бентама. Згідно з ним, у поведінці економічного суб'єкта має максимізуватися арифметична різниця «задоволення мінус страждання» [16, с. 13].

Після класиків політекономії значний внесок у розвиток концепції «економічної людини» зробили представники *маржиналізму* (К. Менгер, У. Джевонс і Л. Вальрас). Розвитку концепції сприяло те, що «маржиналістська революція» ставила за мету повну нейтралізацію впливу психологічних чинників на прийняття рішень економічними суб'єктами [16, с. 13].

У *неокласичній теорії* (А. Маршалл й ін.) акцентувалася увага на інструментальній раціональності «економічної людини». Згідно з нею, певний вибір «економічної людини» (на основі моделі попиту й пропозиції) може бути раціональним лише в тому випадку, коли вона використовує для цього найкращі засоби. Так, «економічну людину» з позицій неокласики можна охарактеризувати як «раціонального максимізатора корисності» [16, с. 14]. У зв'язку з цим важливо підкреслити, що майже усі стратегічні напрями економічних реформ в Україні розробляються саме на основі критерію корисності конкретних заходів у їхньому неокласичному варіанті.

Наблизити неокласичну модель раціонального вибору до об'єктивної

реальності намагалися представники *кейнсіанства*. Задля цього його фундатор Дж. М. Кейнс увів в економічну теорію основний психологічний закон. Він говорить, що економічні суб'єкти схильні збільшувати своє споживання зі зростанням доходу, але не в тій мірі, у якій зростає власне дохід [23].

Видатний представник *неоінституціоналізму* О. Вільямсон, зважаючи на різну очікувану корисність певного набору альтернатив (із чим стейкхолдери економічних реформ якраз і мають справу під час їхнього проведення), запропонував виділяти три форми раціональності: сильну, яка найбільше орієнтована на максимізацію результату; напівсильну – з обмеженою раціональністю; органічну, яка ставить питання про співвідношення між раціональним і нераціональним у поведінці економічних суб'єктів [24, с. 151].

Але кардинального поліпшення модель раціонального вибору неокласичного штибу зазнала тільки тоді, коли була доповнена *теорією і моделлю очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна*. Згідно з нею, очікувана корисність  $U$  визначається як сума корисностей окремих подій  $U(x_i)$ , помножених на ймовірність  $p_i$  їхнього виникнення. Особлива цінність моделі полягає у тому, що вона дозволяє прогнозувати результати рішень за умов ризику. Під час вибору однієї з альтернатив економічний суб'єкт завжди вибирає ту, яка може мати більшу корисність. Ученими на цій основі були сформульовані відповідні положення теорії раціонального вибору у двох варіантах: з урахуванням ризику (*теорія очікуваної корисності*) і без нього (*теорія поведінки споживача*) [16, с. 14].

Теорію і модель очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна, які мають загальний, а не *ad hoc* (конкретний) характер, «підживляють», роблять більш реалістичними відомі *парадокси* – *М. Алле і Д. Елсберга* [14; 21, с. 50]. Перший з них вказує на те, що суб'єкт майже завжди вибирає максимальну надійність, а не найбільшу ймовірність корисності, другий – на те, що він приймає ірраціональне рішення тому, що більш раціональне рішення є для нього «закритим» через недостатність інформації.

У 1954 р. Л. Севідж на основі теорії і моделі очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна висунув *теорію суб'єктивної очікуваної корисності*. Ця теорія базувалася на двох умовах: 1) щодо індивідуальної функції корисності блага для кожного індивіда; 2) щодо персонального розподілу ймовірності (на основі байєсівської формули) [24, с. 152].

Теорія суб'єктивної очікуваної корисності, хоча й передбачала можливість врахування психологічних чинників під час вибору оптимальних економічних рішень, однак оцінювання їхнього впливу на результати рішень ще не стало в ній імперативним. На необхідність їхнього обов'язкового врахування і в економічній теорії, і в господарській практиці одними з перших вказали Г. Саймон і Дж. Катона. Перший у статті «Поведінкова модель раціонального вибору» [3, с. 99–100] відзначив нереалістичність вихідних умов, на яких побудовані неокласичні моделі, хоча й високо оцінював їхню орієнтованість на пошук оптимальних рішень. Так, хоча в абсолютної більшості економічних суб'єктів є розуміння користі від підприємницької діяльності, але далеко не всі вони психологічно готові до неї, а якщо й готові, то в своїй

підсвідомості не завжди погоджуються йти на ті ризики, які пов'язані з нею. Крім того, для виміру корисності (прибутковості), навіть ймовірної, від такої діяльності у економічних суб'єктів не завжди вистачає необхідної інформації та пізнавальних можливостей. Це означає, що в реальних економічних ситуаціях вони будуть поводити себе далеко не так, як це передбачається нормативною економічною теорією, зокрема теорією раціонального вибору: «як максимізатор, який погоджується тільки на найкращий варіант» [24, с. 150]. Це й спонукало Г. Саймона стати на рейки позитивної (дескриптивної) економічної теорії, яка враховує усі, зокрема й психологічні, чинники поведінки економічних суб'єктів. Важливим кроком у цьому напрямку стало те, що Саймон увів у науковий обіг таке поняття, як «*обмежена раціональність*». Його зміст зводиться до того, що за відсутності необхідної інформації та наявності інших обмежень економічний суб'єкт прагне знайти «задовольняюче його рішення». Так, критерій «найкращого рішення» змінюється на критерій «задовольняючого рішення», яке має кількісний вираз [3, с. 110–111]. Саме це відкрило шлях до створення *біхевіористської теорії фірми*. Водночас це створило умови й для формалізованого представлення завдань і оцінювання результатів економічних реформ.

Дж. Катона, як і Г. Саймон виходив із того, що теорія раціонального вибору є нереалістичною, тому у праці «Психологічний аналіз і економічна поведінка» (1951) він писав, що «ми повинні вивчати економічну поведінку такою, якою вона є» [4, с. 16]. Вивчати таку поведінку він пропонував у межах поведінкової економіки (до речі, він першим ужив цей термін). Причому його дослідження були сконцентровані у рамках такого її напрямку, як *психологія поведінки споживача*. Дж. Катона також встановив, що купівля того чи іншого товару залежить не тільки від купівельної спроможності споживача, а й від його психологічної готовності до покупки. В аспекті проведення економічних реформ це положення означає, що для їхнього реалізації недостатньо ресурсного забезпечення. Не менш важливим є те, чи мають намір і бажання стейкхолдери конкретної реформи її реалізувати, і у якому форматі.

Фактично праці Г. Саймона і Дж. Катони заклали основи «старої» поведінкової економіки. Але оскільки ідеї, викладені в них, випередили свій час, то вони знайшли продовження тільки через декілька десятків років – на початку 70-х років ХХ ст. – уже в межах «нової» поведінкової економіки. Правда, її представники не повністю перейшли на рейки «старої» школи поведінкової економіки, вони не відмовилися від моделі раціонального вибору, а лише намагалися її вдосконалити завдяки виявленню та усуненню різного роду збоїв у моделі раціонального вибору. Ці збої вони здебільшого пояснювали парадоксами М. Алле і Д. Елсберга й ін.

Потрібно зазначити, що головний успіх «нової» поведінкової економіки (далі просто «поведінкової економіки») пов'язаний не з тим, що у її межах удосконалено неокласичну модель раціонального вибору, а в тому, що вона забезпечила симбіоз економічної теорії та психології. В епоху постмодерну це стало можливим тому, що сформувалися умови для міждисциплінарних взаємодій на основі математичного моделювання, кібернетики, синергетики тощо.

Цікаво, що в поведінковій економіці, як симбіозі економічної теорії і психології, провідна роль належить психології, на що вказує авторство основоположної праці в цій галузі економічної науки «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику» стали психологи Д. Канеман та А. Тверські [5].

Праця Д. Канемана й А. Тверські стимулювала процес диференціації поведінкової економіки, а також сприяла виникненню у її межах декількох теорій, що мають вагомий психологічний компоненту.

Для пояснення ірраціональної поведінки економічних суб'єктів базовими виступають *теорії вибору рішень в умовах невизначеності і ризику*. Під час їхньої розробки Д. Канеман й А. Тверські звернулися до когнітивістики, яка досліджує процеси, що стоять в основі сприйняття, мислення та розв'язання різноманітних проблем на основі знань. У результаті в економічну теорію було введено поняття когнітивних викривлень, тобто системних відхилень у сприйнятті, мисленні й поведінці економічних суб'єктів, які обумовлені переконаннями (упередженнями) й іншими психологічними чинниками (емоціями, обставинами, відразою до втрат, фреймами тощо), збоями в обробці й аналізі інформації, пов'язаними з фізичними можливостями людського мозку [12, с. 7]. Це дуже важливо, тому провідники економічних реформ мають це враховувати під час вирішення завдань щодо поведінки споживачів, прийняття інвестиційних рішень, розподілу ресурсів тощо.

Так, Д. Канеман і А. Тверські на основі когнітивістики піддали критиці ортодоксальну теорію очікуваної корисності й запропонували альтернативну їй *теорію перспектив*. Ця теорія дозволяє аналізувати ситуації, у яких економічні суб'єкти вибирають між альтернативами можливих вигравів і втрат (рис. 1).

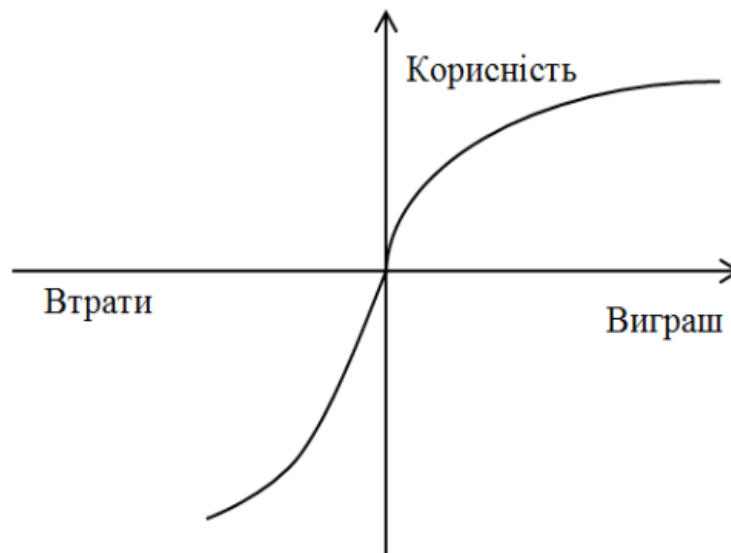


Рис. 1. Функція корисності Д. Канемана й А. Тверські

Джерело: [5, с. 279]

Функція корисності Д. Канемана й А. Тверські увігнута для виграву (через несхильність суб'єктів до ризику), а також опукла для втрат (щодо пошуку ними ризику) і більш стрімка для втрат, ніж для виграву (ефект

уникнення втрат). Водночас схильність суб'єкта до ризику змінюється залежно від того чи відчуває він себе в полі виграшу чи в полі втрат. Такий ефект має назву диверсифікована схильність до ризику. Характерним є те, що суб'єкти схильні переоцінювати низькі ймовірності реалізації альтернатив і, навпаки, недооцінювати високі.

Одночасно для суб'єктів дуже важливим є ефект володіння (ендаументу, за Р. Талером [2]), згідно з яким вони цінують більше те, що у них є, ніж те, що належать іншим або може належати їм. Так, уникнення збитків під час війни є важливішим для них, ніж отримання компенсації за зруйноване житло.

На основі «теорії перспектив» і виходячи з установки більшості економічних суб'єктів про неприйняття втрат Р. Талер у 1980-х роках обґрунтував ідею про те, що вони менше готові відмовитися від проєктів, у які особисто інвестували, навіть тоді, коли мають більший ризик «безповоротних витрат».

На теорії перспектив базується і концепція ментальної бухгалтерії Р. Талера. Згідно з нею, суб'єкти поводяться з грошима по-різному – залежно від джерела їхнього походження. Якщо суб'єкт, наприклад, знайшов на вулиці сотню доларів чи виграв їх у казино, то він, зазвичай, ставить до неї більш легковажно і витратить швидше, ніж такі ж гроші, зароблені важкою працею.

Причиною значної популярності теорії перспектив стало те, що вона базувалася на методі експерименту, який передбачав як польові дослідження, так і лабораторні експерименти. Найбільш відомі з них (щодо конкуренції на різних ринках, зокрема з асиметричною інформацією) провели Е. Чемберлін і В. Сміт [13, с. 182–183]. Звичайно, цей метод має виняткове значення під час проведення економічних реформ, оскільки коли вони проводяться як експеримент у масштабах країни, то це може і дуже часто призводить до мільярдних втрат (добре, якщо не в доларовому еквіваленті), а коли експеримент проводиться на обмеженому полі, то втрати також можуть бути, але на значно менші.

Незважаючи на те, що експеримент є одним із головних методів дослідження поведінкової економіки, її не потрібно ототожнювати з експериментальною економікою, у розвиток якої значний внесок зробив В. Сміт. Пояснити це можна тим, що перша з них зосереджена на дослідженні індивідуальної поведінки (когнітивних відхилень у економічних суб'єктів від раціональної поведінки), а друга – на результатах міжособистої взаємодії (на виявленні можливостей подолання когнітивних відхилень у них) [12, с. 8].

Теорія перспектив, за розробку якої Д. Канеман і В. Сміт у 2002 р. були удостоєні Нобелівської премії, дала поштовх до розробки *теорії когнітивних евристик* – розумних скорочень або емпіричних правил, які значно прискорюють процес прийняття рішень. Її становленню сприяло те, що економічні суб'єкти під час прийняття рішень часто покладаються на «евристику доступності», тобто на ту інформацію, яка лежить «на поверхні», яку легко запам'ятати чи легко згадати. Для роботи з нею використовуються методи евристики (спостереження та ін.), які значно полегшують прийняття



рішень. Значне поширення евристик Р. Талер пояснює так: «Час та інтелектуальні ресурси мозку в людей обмежені, тому вони послуговуються простими емпіричними правилами – евристикою, щоб полегшити процес прийняття рішень» [2, с. 41].

*Теорії міжчасового вибору* зводяться до оцінювання рішень у різні моменти часу на основі пошуку компромісу між витратами й вигодами.

Так, дослідження, які були проведені в ситуаціях міжчасового вибору, дали змогу виявити аномальні варіанти поведінки людей і пояснити їх у межах *теорії аномалій*. У її становлення вагомий внесок зробили Дж. Ейнслі, Н. Хезлем і Р. Талер. До основних аномалій вони відносять: 1) гіперболічне дисконтування (Ейнслі та Хезлем) – економічні суб'єкти здебільшого характеризуються спадною нормою тимчасових переваг; 2) ефект маркування (Талер) – виграші дисконтуються за ставкою від трьох до десяти разів вищою, ніж втрати; 3) ефект абсолютної величини (Талер) – великі за абсолютною величиною виграші дисконтуються індивідами за меншими ставками, ніж малі суми грошей; 4) ефект асиметрії «уповільнення – прискорення» – існування несиметричних переваг між відкладеним і прискореним споживанням на користь прискореного [25, с. 20–21].

Теорія аномалій сприяли бурхливому розвитку *теорії поведінкових фінансів* і фактично злилася з нею. Ця теорія пояснює можливість відступу фахівців від традиційної моделі дисконтованої вартості грошей (інвестицій) на визначений момент часу, яка розраховується на основі відповідного коефіцієнта дисконтування. Так, Р. Шиллер [9] у 1981 р. показав, що ціни акцій змінюються швидше, ніж мали б із урахуванням ринкової інформації, а у 2013 р. за емпіричний аналіз вартості активів він разом із іншими вченими отримав Нобелівську премію. У 1985 р. з'явилася модель Р. Талера, яка показує зміну ціни залежно від інформації, яку отримують суб'єкти. А дослідження Д. Аріелі [7] пролили світло на те, чому суб'єкти часто ухвалюють нерациональні фінансові рішення, і чому доходи, зокрема в американському суспільстві, розподіляються непропорційно. Отже, у сучасному варіанті біхевіористська теорія фінансів може застерегти стейкхолдерів реформ у фінансовому секторі економіки від багатьох провалів («фінансових бульбашок», обвалу фінансових ринків тощо).

*Поведінкові теорії ігор* мають на меті відобразити (у формалізованому вигляді) психологічні моменти у поведінці економічних суб'єктів. Її інструментарій базується на класичній праці американських математиків Дж. Фон Неймана й О. Моргенштерна «Теорія ігор і економічна поведінка» (1944). Фон Нейман розробив метод мінімаксу, який дозволяє розв'язувати кооперативні ігри (з нульовою сумою), у якій один гравець обов'язково виграє, а інший – програє. Але такі ігри – це досить обмежений клас ігор, тому Дж. Неш висунув ідею рівноваги (для некооперативних ігор), яка носить його ім'я. Таку точку в грі (набір стратегій), у якій жоден гравець не може покращити свій виграш, одноосібно змінивши свою стратегію. Очевидно, що в економічних процесах, якщо розглядати їх як ігри, беруть участь багато економічних суб'єктів («гравців»). Водночас їхні стратегії відомі, бо це є

передумовою для рівноваги Неша. За такої рівноваги (під час зміни гравцем стратегії) його виграш зменшується, а отже, у нього немає раціональних причин її змінювати. Потрібно зауважити, що в реальності досить часто зустрічаються ситуації, коли економічний суб'єкт не ставить за мету дотримання певної стратегії, наприклад максимізації виграшу. Це варто мати на увазі під час розробки стратегій економічних реформ, особливо тих, у проведенні яких беруть участь багато економічних суб'єктів.

Під час проведення економічних реформ найбільше значення мають такі напрями поведінкової теорії ігор, як теорія соціальних переваг і теорія справедливого розподілу. Пояснення *теорії соціальних переваг* можна отримати за допомогою стандартної «гри з ультиматумом». Під час цієї гри один гравець пропонує іншому якусь частину загальної суми виграшу, а інший приймає чи відхиляє пропозицію (це можна розглядати і як найпростіший вид переговорів). Якщо другий гравець є раціональним, то він погодиться на поділ 99 доларів іншому гравцеві і 1 долар собі, оскільки 1 долар – це краще, ніж нічого. У реальності багато економічних суб'єктів відхиляють пропозиції, менші за 30 %. Це означає, що функція корисності не зводиться лише до виграшу грошей, а передбачає ще й справедливість [26].

Пояснення *теорії справедливого розподілу* вкладається в узагальнення гри «ультиматум» – «диктатор», одним із розробників якої був Р. Талер. Умови цієї гри відрізняються від «гри з ультиматумом» тим, що у іншого економічного суб'єкта як гравця, немає права на затвердження або відхилення пропозиції першого. Це означає, що перший гравець ділить виграш самостійно і ставить іншого перед фактом його поділу. У реальності перші гравці мають право забрати собі усю суму виграшу, проте майже усі схильні ділитися у співвідношенні близькому до 70/30. Ці 30 % економічні суб'єкти згодні віддати, щоб належати до категорії справедливих. Отже, справедливість для них також входить у функцію корисності [26].

Наведені вище теорії мають опосередковане відношення до проведення економічних реформ, до підвищення їхньої результативності. Водночас вони формують теоретичний базис для ще однієї теорії у межах поведінкової економіки, а саме *теорії підштовхування*, яка має інтегративний характер і беспосередній зв'язок з ними. Своє визнання ця теорія отримала завдяки виходу книги Р. Талера і К. Санстейна «Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір», яка побачила світ у 2008 р., а у 2017 р. була перекладена українською мовою [8]. До речі, її вихід в Україні було присвячено нагородженню Р. Талера Нобелівською премією. У ній обґрунтовано типи підштовхувань економічних суб'єктів у потрібному напрямку, зокрема й щодо реалізації реформ: 1) зміщення (за допомогою незначної і малопомітної зміни для них зовнішнього середовища); 2) метод «за замовчуванням» (вибір ними певного типового варіанту); 3) евристика соціальних доказів (будується на схильності багатьох із них вибудовувати власну поведінку за зразком поведінки оточуючих – за принципом «не гірше, ніж у людей»); 4) «маркована альтернатива» (привернути їхню увагу до конкретного варіанту вибору). Ця теорія орієнтує економічних суб'єктів непримусово приймати конкретні

раціональні рішення. Але для спонукання їх до цього, необхідно прибрати зайві бар'єри, щоб приймати їх було достатньо просто. Звичайно, деякі підштовхування можуть бути шкідливими для окремих категорій економічних суб'єктів як учасників реформ. Так, негативну сторону може мати фішинг («втюхування» споживачу непотрібних йому, а іноді й шкідливих товарів) із використанням інструментів нейромаркетингу [6; 17, с. 95]. Аналогічно деякі заходи реформ можуть не принести користі для їхніх стейкхолдерів.

Для того, щоб розглянути вище теорії поведінкової економіки перевести в практичну площину, необхідно спиратися на основні її *принципи* [20, с. 42]:

– *болісного ставлення до ризиків і втрат* (згідно з гедоністичною психологією, ризики і втрати сприймаються суб'єктами більш болісно й емоційно, ніж перемоги і здобутки);

– *перманентного вдосконалення* (суб'єкти намагаються привносити у свою діяльність щось нове, хоча це не завжди означає впровадження інновацій);

– *дотримання певного стилю поведінки* (на рішення суб'єкта можуть впливати сталі уявлення та певні фрейми – шаблони прийняття рішень на основі стереотипних ситуацій). Цей принцип впливає з того, що «логічна система потребує великої кількості когнітивних ресурсів, і тому більшість своїх рішень ми приймаємо на автопілоті» [14];

– *проблемності самоконтролю* (суб'єкти свідомо порушують раціональні правила чи обмеження під надуманими ними нераціональними приводами);

– *наслідування поведінки натовпу* (суб'єкти можуть підпорядковуватись поведінці певної групи або діяти індивідуально). Французький соціолог Г. Ле Бон вважає, що рішення людини у натовпі є підсвідомими, тому близько 35 % людей піддаються впливу натовпу навіть у тому випадку, коли їхня думка є іншою [27, с. 226]. Відомими прикладами дії цього принципу є Золота лихоманка 1840 року і фінансова піраміда МММ 1994 року;

– *приєднання справедливості до функції корисності* (з позицій теорії ігор виграші мають справедливо розподілятися між суб'єктами в некооперативних іграх, а в кооперативних іграх ними потрібно ділитися). З позицій класичної політичної економії приєднання справедливості до функції корисності було обґрунтовано А. Смітом, а з позицій етичного утилітаризму – Д. Бентамом [13, с. 187];

– *патерналізму* (підтримкою менш успішних громадян і компаній за рахунок держави й більш успішних громадян і компаній). За Р. Талером [2], оптимальними є варіанти лібертаріанського патерналізму;

– *підштовхування (наджингу)*. Завдяки наджингу, писав Р. Талер, «ми можемо поліпшити економіку і збільшити її пояснювальну силу, і вона може дати нам нові інструменти, які ми можемо використовувати для поліпшення результатів людей» [18, с. 97].

Хоча між наведеними принципами і теоріями поведінкової економіки й немає 100-відсоткової кореляції, однак вони дуже тісно пов'язані між собою, а тому між ними можна провести такі паралелі (табл. 1).

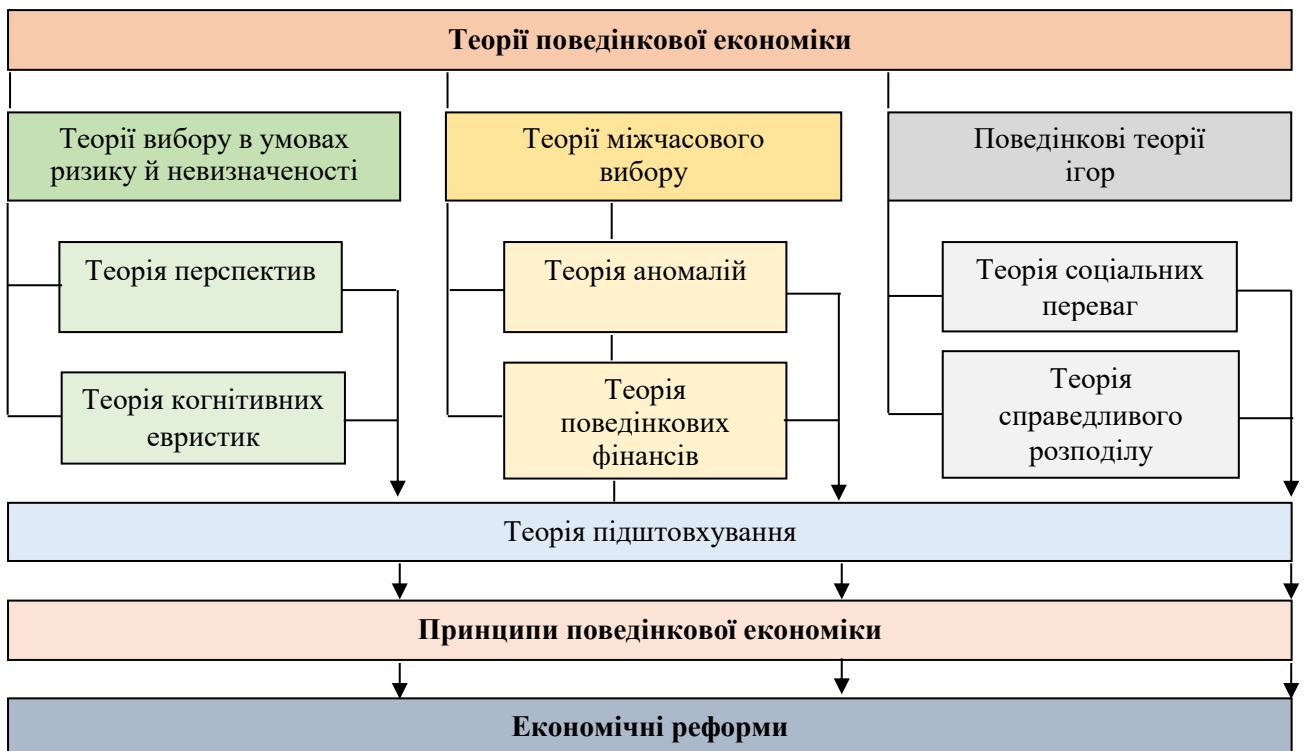
**Взаємозалежність між базовими теоріями й основними принципами поведінкової економіки**

Базові теорії	Основні принципи
Теорія перспектив	болісне ставлення до ризиків і втрат
Теорія когнітивних евристик	перманентне удосконалення
	дотримання певного стилю поведінки
Теорія аномалій	проблемність самоконтролю
Теорія поведінкових фінансів	наслідування поведінки натовпу
Теорія соціальних переваг	приєднання справедливості до функції корисності
Теорія справедливого розподілу	Патерналізму
Теорія підштовхування	Підштовхування

Джерело: авторська розробка

За допомогою принципів поведінкової економіки ірраціональна поведінка економічних суб'єктів може бути скоригована в потрібному напрямку на основі *архітектури вибору*: за кількістю варіантів, описом атрибутів варіанту, наявністю варіанту «за замовчуванням». Прикладом архітектури вибору може бути подання інформації у більш доступному вигляді [18, с. 97].

Звичайно, теорії і принципи поведінкової економіки мають враховуватися під час стратегування і реалізації економічних реформ (рис. 2).



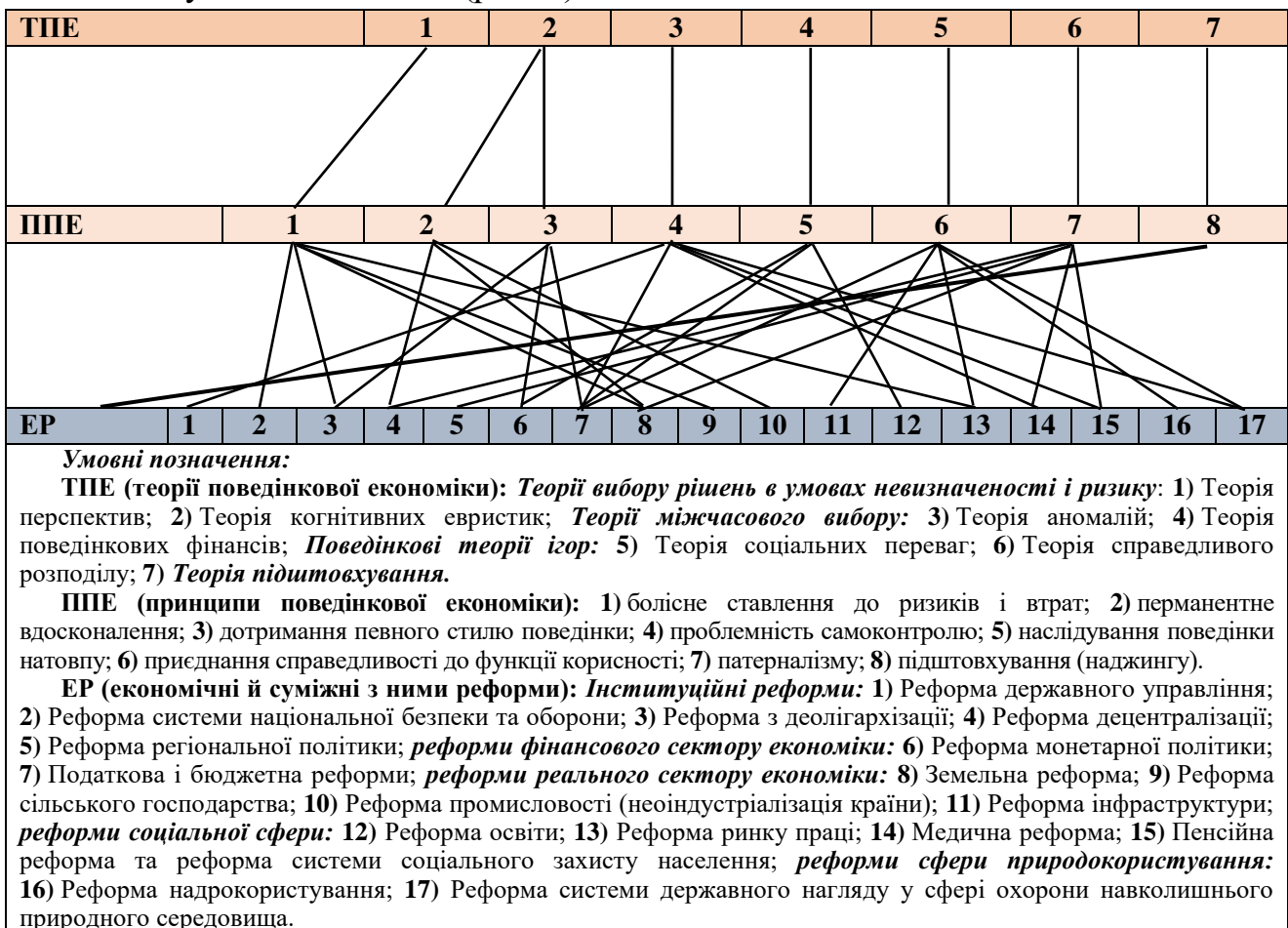
**Рис. 2. Теорії і принципи поведінкової економіки як інструмент проведення економічних реформ**

Джерело: авторська розробка

Потрібно зауважити, що вони уже знайшли достатньо широке практичне застосування у 135 країнах світу, причому 51 країна практикує їх у системі державного управління. Водночас використовуються дві моделі їхнього використання: централізована – переважно центральними органами влади (у Великій Британії, США, Австралії, Сінгапурі й ін.) і децентралізована –

переважно незалежними комерційними організаціями (у Німеччині, ПАР, Данії й ін.). У Великій Британії для імплементації поведінкових інсайтів у регуляторну практику, зокрема для розробки стратегії та проведення реформи податкової і пенсійної систем, систем охорони здоров'я та освіти у 2010 р. прем'єр-міністром Д. Кемероном було створено агенцію «Команда з поведінкової економіки» (Behavioural Insights Team). Нині ця агенція стала квазіприватною і надає консультації у всьому світі, має свої підрозділи у США, Австралії та Сінгапурі. У США керівники інноваційних компаній Кремнієвої долини дотримуються поведінкових патернів із наджингу. Їхня суть полягає у тому, щоб співробітники компаній, які зайняті створенням проривних інновацій, не відволікалися на рутинну роботу. У Німеччині при відомстві бундесканцлера створено Проектну групу «Управляти ефективно», яка у 2017 р. представила проекти з використанням надтехнологій у сферах із охорони здоров'я, оподаткування, реєстрації транспортних засобів й ін. Принципи поведінкової економіки широко використовують у своїй діяльності й такі відомі міжнародні інституції, як ОЕСР, Глобальний економічний форум, Світовий банк і Європейська комісія [18, с. 96; 19, с. 39–41].

В Україні теорії і принципи поведінкової економіки поки що не знайшли широкого застосування, хоча можливості для цього є, зокрема під час розробки й реалізації більшості економічних і суміжних із ними реформ, які ми об'єднали у декілька блоків (рис. 3).



**Рис. 3. Суперпозиція теорій і принципів поведінкової економіки з економічними й суміжними з ними реформами**

Джерело: авторська розробка

*Інституційні реформи* хоча й безпосередньо не належать до економічних, але їхній вплив на ці реформи настільки великий, що без їхнього розгляду не обійтися.

*Реформа державного управління* відповідно до принципів доброго врядування орієнтована на те, щоб оптимізувати його організаційну структуру, забезпечити чіткий розподіл функцій між міністерствами, сфокусувати їхню діяльність на формуванні й реалізації ефективної галузевої політики. Звичайно, під час реалізації цієї реформи потрібно зважати на те, що ірраціональність поведінки економічних суб'єктів тим більша, чим більше влада схильна використовувати їхню поведінку, спираючись на принцип підштовхування, на свою користь. Прикладів, які підтверджують це, достатньо багато, наприклад щодо пріоритетного розпродажу сільськогосподарських земель їхнім орендаторам. Це тому, що державні службовці часто самі знаходяться під впливом упередженості про ефективність тієї чи іншої реформи, думаючи, що й інші суб'єкти мають схожі з ними погляди, що вказує не стільки на їхній патерналізм, скільки на проблемність самоконтролю, особливо в частині мотиваційної ригідності (негнучкості щодо зміни мотивів і поведінки).

*Реформа системи національної безпеки й оборони* основним функціоналом має захист України від російської воєнної агресії. В умовах війни одним із важливих методів агресії проти України став інформаційно-психологічний тиск на населення нашої країни через залякування, погрози, просування наративів про неможливість перемоги для спонукання до моделі поведінки на основі принципу болісного ставлення до ризиків і втрат. Тому для гарантування національної безпеки України на основі принципу підштовхування вагомими мають бути не лише політична, воєнна й економічна складові, але й інформаційно-психологічна, що впливатиме на рішення людей щодо мобілізації, донатів на підтримку армії тощо.

В умовах олігархічної економіки, той хто намагається дотримуватися певного стилю поведінки, інституційного порядку (правил), частіше програє, ніж той, хто ним нехтує. Тому під час реалізації *реформи з деолігархізації* її провідники (Президент України, Верховна Рада України, міністерства, відомства й інші органи влади) зокрема пересічні громадяни, згідно з теорією перспектив, схильні переоцінювати втрати у вигляді перебоїв у функціонуванні об'єктів критичної інфраструктури, скорочення благодійних пожертв тощо. Хоча виграші можуть бути значно більшими через «очищення» влади, різке зменшення корупції та рівня монополізації економіки. На жаль, в Україні домінують є реципрокні ініціативи – на зниження напруги між суспільством і олігархатом, замість підштовхування суспільства до реальних дій з деолігархізації країни.

*Реформу децентралізації* багато хто з теоретиків і практиків відносить до найбільш успішних. Вони пояснюють це тим, що перехід на місцевому рівні від командно-адміністративної до самоврядної системи управління, за якої громади більше залишають собі податків і самостійно вирішують на що їх витратити, дозволить їм швидше розвиватися. З позицій теорії поведінкової економіки це означає, що актуалізується принцип лібертаріанського патерналізму. Але, як

показують дослідження, тільки 8 % мешканців територіальних громад підтримували у 2018 р. практичну реалізацію цього принципу і, до того ж, не розглядають представників місцевої влади як рушіїв позитивних змін [26]. І це тоді, коли центральна влада зробила вибір на користь лібертаріанства, переклавши на місцеві бюджети фінансування соціальної сфери (за рахунок 64 % податку на доходи фізичних осіб, місцевих податків і субвенцій, яких однозначно не вистачає для цього), і залишивши для «розпилу» основні податкові надходження до державного бюджету (ПДВ, акцизи, ренти тощо). У цій ситуації, щоб компенсувати дефіцит довіри населення до центральної і місцевої влади, підштовхнути його до цього, необхідно чітко визначити адресність доходів і видатків місцевих бюджетів. На жаль, під час реформи було порушено важливий поведінковий принцип – щодо перманентності вдосконалення, зокрема територіальної організації влади; не було створено, згідно з теорією центральних місць В. Кристаллера, а конкретно – моделі «мережа  $k = 7$ », оптимальних за розмірами адміністративно-територіальних одиниць низового рівня.

*Реформа регіональної політики* передбачає перехід від парадигми «старого» до парадигми «нового регіоналізму». Її ключовою характеристикою є не пряма (на засадах патерналізму), а опосередкована допомога центру проблемним регіонам за допомогою стимулювання саморозвитку, зокрема й через інклюзію (залучення до цього усіх громадян). Саме інклюзивний характер нової регіональної політики передбачає достатньо широке використання інструментів поведінкової економіки, особливо в умовах воєнного стану, наприклад, щодо розміщення внутрішньо переміщених осіб і релокації бізнесу. Серед них провідну роль має відігравати принцип підштовхування – до коригування рішень економічних суб'єктів у напрямку регіонального розвитку.

*Реформи фінансового сектору економіки* зонайбільше потребують використання (на противагу класичній фінансовій науці) теорії поведінкових фінансів.

Під час проведення *реформи монетарної політики* класична фінансова наука акцентує увагу на розподілі доходів економічних суб'єктів між заощадженнями і споживанням із точки зору максимізації доходів. Натомість поведінкова економіка пояснює нераціональність поведінки економічних суб'єктів у питаннях максимізації доходів парадоксом Алле, теоріями когнітивних евристик, аномалій та поведінкових фінансів. На практиці економічні суб'єкти, зокрема пересічні громадяни, дотримуючись поведінки натовпу або усталеного стилю поведінки, та ще й за проблемності самоконтролю, частіше віддають перевагу поточній корисності фінансових активів. За Р. Талером, цьому може протистояти ментальна бухгалтерія. У цій ситуації важливою також є робота фінансових органів держави (центробанку, міністерства фінансів), які мають підштовхувати громадян, зокрема підприємців, до участі в різних програмах заощаджень і кредитування (наприклад, «Доступні кредити 5-7-9»).

*Податкова і бюджетна реформи* є одними з ключових важелів подолання економічної кризи в країні. Важливим завданням щодо їхньої

реалізації, як показує практика багатьох країн, зокрема Греції, є зменшення рівня ухилення від сплати податків. Так, під час проведення податкової реформи передбачалося, що скорочення єдиного соціального внеску з 34,7 % до 22 % призведе до збільшення обсягів «білої» зарплати й, відповідно, доходної частини соціальних фондів, зокрема Пенсійного фонду. Однак сподівання провідників реформи виявилися завищеними, оскільки не було враховано теорію соціальних переваг і її ключовий принцип – приєднання справедливості до функції корисності. Згідно з ними, платники внеску згодні «поділитися» з державною казною не більше як 30-ма відсотками від свого «виграшу». Аби зробити сплату податків соціальною нормою, необхідно використовувати на практиці теорію когнітивних евристик, у якій вказано, що поведінка платників податків значно змінюється залежно від їхньої довіри до державних і місцевих органів влади, доступності інформації про надходження та витрачання коштів бюджетних і позабюджетних фондів, наявності культурних і соціальних традицій, а також поведінки натовпу (більшості платників податків). Загалом рівень ухилення від сплати податків, якщо його розглядати як проблемність самоконтролю, може значно знизитися, коли буде забезпечено надійний державний і громадський контроль у ланцюжку створення цінності суспільних благ «мої гроші – податки – витрати з державного й місцевого бюджету» і значно реалізовано принцип підштовхування до цього.

*Реформи реального сектору економіки* також можуть бути суттєво скориговані на основі врахування поведінки економічних суб'єктів. Їх важливо враховувати під час проведення реформ у сільському господарстві, промисловості й у галузях інфраструктури.

Під час проведення *земельної реформи* важливо усунути державну монополію на земельну власність і відновити ефективного власника у селі [15, с. 558]. Тому під час вирішення питань власності на землю потрібно мати на увазі теорію справедливого розподілу вигравів. Згідно з нею, держава, як основний гравець, має приєднати справедливість до функції корисності: справедливо ділитися «виграшем» – Землею, як Божим даром, з іншими «гравцями» (своїми громадянами). І найкраще для цього підходять тези з філософії Дж. Локка про однакові права кожного громадянина на відповідну частку державної, зокрема земельної, власності. Звичайно, громадянське суспільство має підштовхувати владу до реалізації цієї філософії на практиці. Поява ефективного власника у селі об'єктивно пов'язана з перманентним удосконаленням земельних відносин, які, згідно з теорією перспектив, мають вагому ірраціональну складову – у вигляді недостатньо об'єктивної оцінки вартості земельних ділянок і маржинальних доходів.

Надзвичайно багато поведінкових ситуацій виникає під час проведення *реформи сільського господарства*. Такий факт не викликає здивування, адже сільське господарство – одна з найбільш ризикових галузей реальної економіки. Саме через це у ній відчутно гальмується важливий принцип нормативної економічної теорії щодо дохідності від упровадження інновацій. На практиці фермери часто дотримуються теорії перспектив, згідно з якою вищі ставки дисконтування (норми доходу) ставлять на традиційні, а не нові, зокрема



«зелені», технології. Це тому, що у них відзначається психологічний конфлікт між болісним ставленням до ризиків і втрат (великих, пов'язаних з упровадженням інновацій) і прагненням до перманентного вдосконалення. Тільки процеси навчання та підштовхування (на основі успіху подібних фермерських господарств, участі держави у страхуванні аграрних ризиків тощо) можуть спряти вибору фермерами альтернатив господарської діяльності на основі інновацій. У сфері продовольчої безпеки поведінкові аномалії відзначаються, насамперед, у ставленні споживачів до ГМО і до маркування товарів з їхнім вмістом.

*Реформа промисловості (неоіндустріалізація країни)* є виявом трансформації третьої промислової революції в четверту, яка, за К. Швабом, супроводжується такими ефектами впливу на бізнес-середовище, як: 1) покращення якості продуктів споживання; 2) зростання очікувань замовника-споживача; 3) появи нових форм організації виробництва; 4) впровадження спільних інновацій [29]. Водночас неоіндустріальна революція підвищує значимість поведінкової економіки в плані адаптації економічних суб'єктів до змін, пов'язаних із цими ефектами й втіленням принципів ESG (англ. environmental, social, governance), орієнтованих на досягнення екологічних, соціальних й управлінських цілей. Отже, актуальним є принцип перманентного вдосконалення промисловості, зокрема в аспекті упровадження проривних, зокрема спільних, інновацій, які забезпечують більш повний перехід від жорстких форм організації виробництва (фордизму) до гнучких (тойотизму). Цей перехід значно підвищує роль теорії і принципів поведінкової економіки у маркетинговій політиці промислових компаній, оскільки створює широкі можливості для застосування теорії нейромаркетингу, наджетехнологій та принципу підштовхування для подолання опору споживачів до інноваційних товарів.

Після закінчення «гарячої» фази війни росії проти України ще актуальнішою стане *реформа інфраструктури*, яка також передбачатиме її відбудову за участю іноземних партнерів на основі принципу «Build back better» («відбудувати краще, ніж було»). Звичайно, це поставить на порядок денний питання щодо очищення ринку інвестицій від «брудних» грошей, причому як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів [30]. Їхньому обігу можна поставити заслін, спираючись на такий принцип поведінкової економіки, як приєднання справедливості до функції корисності. Ще один важливий принцип – підштовхування – може позитивно вплинути не тільки на збільшення припливу інвестицій (зокрема й від домашніх господарств), але й на економію, наприклад, енергоресурсів, якщо у платіжках надавати інформацію про те, як їхнє споживання співвідноситься зі споживанням у сусідів.

*Реформи соціальної сфери* передбачають створення в Україні моделі соціально-орієнтованої економіки з урахуванням поведінкових чинників. Так, *реформа освіти* орієнтована на забезпечення нової якості освіти на всіх рівнях, а також на підготовку фахівців найбільш затребуваних професій. У реальності вибір випускників шкіл часто падає на престижні професії – юриста, лікаря, економіста. У цьому випадку «спрацьовує» теорія поведінкових фінансів (якщо

хтось із представників цих професій придбав дорогу квартиру чи люксовий автомобіль) і принцип наслідування поведінки натовпу. Насправді ж такої кількості, особливо юристів й економістів (та ще й переважно низького рівня кваліфікації) на ринку праці не потрібно. Навпаки, нині більше затребувані виробничі професії. У цій ситуації важливу роль має відігравати теорія і принцип підштовхування до вибору не тільки престижної, а й затребуваної на ринку праці професії.

Водночас це вказує й на важливість *реформи ринку праці*, яка також має спиратися на теорії й принципи поведінкової економіки. Особливе значення має теорія перспектив, бо дуже багато працівників стоять перед вибором між низькооплачуваною роботою, але з тіньовими доходами, та високооплачуваною роботою, відчуваючи болісне ставлення до ризиків і втрат. Це негативно позначається на перспективах бізнесу й можливостях держави щодо наповнення бюджету і виконання соціальних функцій [21, с. 63]. Так само, на противагу теорії монетаризму, багато працівників здатні відмовитися від підвищення зарплати (навіть якщо ціни ростуть), коли знають, що підприємство знаходиться у складній фінансовій ситуації чи у прифронтівій зоні, бо у випадку втрати роботи їхні втрати можуть бути ще більшими. Але навіть у цій ситуації має «працювати» теорія соціальних переваг: дохід від прикладання праці для працівника і для роботодавця має базуватися на принципі приєднання справедливості у функцію корисності і, відповідно, передбачити його справедливий розподіл між ними. А для того, щоб стимулювати внутрішньо переміщених осіб до пошуку нового місця роботи, можливо навіть перекваліфікації, а не орієнтуватись на допомогу від держави й благодійних організацій, потрібно на повну застосувати принцип підштовхування – аж до повної інтеграції таких осіб у життя місцевих громад.

Під час проведення *медичної реформи* врахування поведінкових чинників також є обов'язковим. Це пов'язано з тим, що навіть коли людина загалом є раціональною, доволі часто вона приймає ірраціональні рішення, які «вписуються» в теорію аномалій – «краще добре зараз, ніж колись потім». Звичайно, це може спричинювати проблемність самоконтролю, наприклад щодо вакцинації від COVID-19, і виконання певних медичних рекомендацій [31, с. 34]. Отже, необхідними є розробка комплексу профілактичних заходів (зокрема й на засадах патерналізму), які згідно з медичною реформою мають реалізовуватися лікарями загальної практики (сімейним лікарями). Ці заходи мають відповідати теорії і принципу підштовхування щодо поведінки людей в питаннях їхнього здоров'я, зокрема під час пандемії та війни.

*Пенсійна реформа*, як ніяка інша, зав'язана на теорії міжчасового вибору – аномалій та поведінкових фінансів. Згідно з «гіпотезою життєвого циклу», раціональні люди вирішують проблему заощаджень для свого майбутнього життя на пенсії, виходячи з коефіцієнта дисконтування, так, щоб жити стабільним і повнокровним життям й на пенсії, однак часто «включають» принцип проблемності самоконтролю і живуть, образно кажучи, «сьогоднішнім днем», сподіваючись, що «спрацює» принцип патерналізму. Однак, надії на це мало, тому що він, зазвичай, передбачає справедливий розподіл тільки

природних суспільних благ і тих благ, у створенні яких індивід безпосередньо брав участь. У цій ситуації актуалізується принцип підштовхування, щоб працівники робили внески в пенсійні фонди й брали участь у різних програмах заощаджень на засадах лібертаріанського патерналізму.

*Реформа системи соціального захисту населення* також пов'язана з теорією справедливого розподілу суспільних благ і принципом патерналізму. Потрібно, однак, відмітити, що патерналістські налаштування переважної більшості громадян із слабозахищених груп населення не сприяють залученню їх до підприємницької діяльності [18, с. 98]. Тому під час проведення цієї реформи дуже важливо спиратися на теорію і принцип підштовхування. Згідно з ними, багато ветеранів війни уже відкрили свій бізнес, оскільки державні й місцеві органи влади надають їм належну допомогу. А використання наджингу під час монетизації комунальних субсидій націлює споживачів, хоч і в м'якій формі, на суттєву економію електроенергії, газу й води.

*Реформи сфери природокористування* загалом націлені на сталий розвиток країни, регіонів і територіальних громад на основі ощадливого використання природних ресурсів і захисту довкілля.

*Реформа надрокористування* має на меті досягнення незалежності України від імпорتنих поставок енергоносіїв і мінеральної сировини, покращення якості й збільшення прозорості надання адміністративних послуг у сфері надрокористування та наближення українського законодавства до законодавства ЄС. Для її реалізації важливо, щоб державні службовці забезпечили дотримання принципу приєднання справедливості до функції корисності (під час розподілу доходів від експлуатації родовищ корисних копалин між державним і місцевими бюджетами), а державні службовці водночас, базуючись на теорії та принципах підштовхування, закликали бізнес і громадян до енергозбереження [18, с. 97–98].

*Реформа системи державного нагляду у сфері охорони навколишнього природного середовища* (далі – НПС) також має виходити з теорії і принципів поведінкової економіки. Насамперед це пов'язано з тим, що механізм ринку, який передбачає раціональну поведінку економічних суб'єктів, не в змозі запобігти таким негативним зовнішнім ефектам (екстерналіям), як забруднення НПС. У цій ситуації основну роль має відігравати теорія і принцип підштовхування, зокрема суб'єктів до захисту НПС на засадах декарбонізації економіки. Якщо виходити з принципу нормативної теорії «забруднювач платить», то крім принципу підштовхування мають ще «включатися» принципи проблемності самоконтролю (бо вигреш від встановлення очисних засобів чи розвитку «зеленої», зокрема циркулярної, економіки може значно перевищувати розмір екологічного податку, зокрема й податку СВМ – на викиди вуглекислого газу) і приєднання справедливості до функції корисності.

**Висновки.** Траєкторії та результати багатьох економічних реформ значно відхиляються від запланованих показників. Основна причина цього – недостатнє врахування у межах нормативної економічної теорії, зокрема теорії раціонального вибору, впливу психологічних чинників на поведінку економічних суб'єктів. Тому необхідним є більш повне врахування цих

чинників у межах поведінкової економіки як окремого напрямку інституціоналізму.

Поведінкова економіка – це та галузь економічної науки, у межах якої досліджується ірраціональна поведінка економічних суб'єктів. Її теоретичне ядро у процесі розвитку диференціювалася на декілька відносно самостійних теорій: перспектив, когнітивних евристик, аномалій, поведінкових фінансів, соціальних переваг, справедливого розподілу й підштовхування (наджингу).

Під час практичного використання цих теорій, зокрема під час проведення економічних реформ в Україні, необхідно опиратися на відповідні принципи поведінки економічних суб'єктів. Однак водночас потрібно мати на увазі те, що поведінкові відхилення економічних суб'єктів стосуються лише спрощуючих припущень, які не є визначальними ні для економічної науки, ні для практики.

### Список використаних джерел

1. Баранов В.В. Роль поведінкової економіки в розумінні прийняття економічних рішень. *Академічні візії*. 2024. Вип. 28. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10691679> URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/921/842> (дата звернення: 16.07.2024).
2. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. С. Крикуненко. Київ: Наш формат, 2018. 464 с.
3. Simon H.A. A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*. 1955. № 69. P. 99–118.
4. Katona G. *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill, 1951. 347 p.
5. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. № 47. P. 263–291.
6. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Фішинг / пер. з англ. О. Герасимчук. Київ: Наш формат, 2017. 278 с.
7. Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність. Львів: Видавництво Старого Лева, 2018. 296 с.
8. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. О. Захарченко. Київ: Наш формат, 2017. 312 с.
9. Shiller R. Do stock prices move too much to be justified by subsequent changes in dividends? *American Economic Review*. 1981. Vol. 71, № 3. P. 421–436.
10. Безгін К.С., Ушкальов В.В. Поведінкова економіка: епістемічний поворот у трактуванні раціональності. *Економіка України*. 2019. № 7–8. С. 3–15.
11. Фінансові детермінанти економічного зростання регіонів і громад України в умовах нестабільності: погляд крізь призму поведінкової економіки : електрон. монографія / наук. ред.: Г.В. Возняк. Львів: ІРД НАН України, 2023. 557 с.
12. Горняк О.В. Ломачинська І.А. Теорія поведінкової економіки: методологічні перспективи і напрями розвитку. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2022. Т. 27. Вип. 4. С. 6–10.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-94-1>

13. Длугопольський О., Іващук Ю. Експериментальна та поведінкова економіка: від Вернона Сміта до Даніеля Канемана. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2014. Вип. 1. С. 180–193.

14. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. 2017. URL: [https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2\\_ukr.pdf](https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2_ukr.pdf) (дата звернення: 18.07.2024).

15. Kaletnik G., Honcharuk I., Yemchuk T., Okhota Y. The world experience in the regulation of the land circulation. *European Journal of Sustainable Development*. 2020. Vol. 9 (2). P. 557–568. DOI: 10.14207/ejsd.2020.v9n2p557

16. Кривий В.І. Передумови виникнення поведінкової економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 18 (1). С. 12–16.

17. Мазур К.В., Лиманець Л.Л. Особливості використання нейромаркетингу для впливу на поведінку споживачів. URL: <http://mer-journal.sumy.ua/index.php/journal/article/view/611> (дата звернення: 18.07.2024).

18. Пилипенко Н.М., Беляєва В.В. Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 95–100. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.95

19. Ушакова Н., Кулініч О., Помінова І. Інституціоналізація поведінкового регулювання: зарубіжний досвід. *Бізнес Інформ*. 2020. № 9. С. 37–43. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-9-37-43>

20. Шубалий О. Трансформація принципів поведінкової та управлінської економіки в умовах війни, євроінтеграції та адаптації до змін клімату. *Економічний форум*. 2023. Т. 13, № 3. С. 40–47. DOI: 10.36910/6775-2308-8559-2023-3-5

21. Якимова Н.С. Поведінкові моделі суб'єктів ринку праці в новій економіці: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.07. Вінниця: ДонНУ, 2021. 498 с.

22. Коннова Н. Економіка цінностей та філософія економіки. *Науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах «Грані»*. 2020. Т. 23, №3. С. 27–37. DOI: <https://doi.org/10.15421/172022>

23. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest, and Money. 1936. URL: [https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366\\_keynestheoryofemployment.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_keynestheoryofemployment.pdf) (дата звернення: 16.07.2024).

24. Вергелес Т. Теорія раціонального вибору: еволюція та сучасна модифікація. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. Вип. 2. С. 149–156.

25. Компанієць В.В., Полякова О.М. Економічна психологія: конспект лекцій. Харків: УкрДУЗТ, 2021. Ч. 4. 90 с.

26. Ігнатенко О. Теорія ігор: що це таке, та як вона змінює повсякденне життя. *Українська правда*. 2018. URL: <https://life.pravda.com.ua/columns/2018/02/03/228782/> (дата звернення: 18.07.2024).

27. Кваша О.В. Основні положення та гіпотези поведінкових фінансів.

*Економіка та держава.* 2020. № 5. С. 225–231. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.225

28. Біль М.М. Безпекові виклики поведінкової економіки регіонів України. *Економіка та суспільство.* 2023. Вип. 53.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-82>

URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2701/2615>

(дата звернення: 18.07.2024).

29. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond. *Foreign Affairs: Website.* 2015. URL:

<https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> (дата звернення: 20.07.2024).

30. Карлін М., Івашко О. Вплив «брудних» грошей на діяльність суб'єктів поведінкових фінансів на ринку фінансових послуг України. *Економіка та суспільство.* 2022. Вип. 41. URL:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1571/1512> DOI:

<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-42> (дата звернення: 20.07.2024).

31. Сміянов В.А., Курганська В.О., Сміянова О.І., Дрига Н.О. Громадське здоров'я та поведінкова економіка. *Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України.* 2019. № 2. С. 33–39.

DOI: <https://doi.org/10.11603/1681-2786.2019.2.10477>

### References

1. Baranov, V.V. (2024). Rol povedinkovoi ekonomiky v rozuminni pryiniattia ekonomichnykh rishen [The role of behavioral economics in understanding economic decision-making]. *Akademichni vizii – Academic visions*, 28. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10691679> Retrieved from: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/921/842> [in Ukrainian].

2. Taler, R. (2018). *Povedinkova ekonomika. Yak emotsii vplyvaiut na ekonomichni rishennia [Behavioral economics. How emotions influence economic decisions]*. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].

3. Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 169, 99–118 [in English].

4. Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill [in English].

5. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47, 263–291 [in English].

6. Akerlof, Dzh., & Shyller, R. (2017). *Fishynh [Phishing]*. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].

7. Arieli, D. (2018). *Peredbachuvana irratsionalnist [Alleged irrationality]*. Lviv: Vydavnytstvo Staroho Leva [in Ukrainian].

8. Taler, R., & Sanstein, K. (2017). *Poshtovkh. Yak dopomohty liudiam zrobyty pravylnyi vybir [Push. How to help people make the right choice]*. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].

9. Shiller, R. (1981). Do stock prices move too much to be justified by subsequent changes in dividends? *American Economic Review*, 71, 3, 421–436 [in English].

10. Bezghin, K.S., & Ushkalov, V.V. (2019). Povedinkova ekonomika: epistemichni povorot u traktuvanni ratsionalnosti [Behavioral economics: an epistemic turn in the interpretation of rationality]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 7–8, 3–15 [in Ukrainian].
11. Vozniak, H. V. (Eds.). (2023). *Finansovi determinanty ekonomichnoho zrostannia rehioniv i hromad Ukrainy v umovakh nestabilnosti: pohliad kriz pryzmu povedinkovoi ekonomiky* [Financial determinants of economic growth of regions and communities of Ukraine in conditions of instability: a view through the prism of behavioral economics]. Lviv: IRD NAN Ukrainy [in Ukrainian].
12. Horniak, O.V. & Lomachynska, I.A. (2022). Teoriia povedinkovoi ekonomiky: metodolohichni perspektyvy i napriamy rozvytku [The theory of behavioral economics: methodological perspectives and directions of development]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika – Bulletin of Odessa National University. Economics*, 27, 4, 6–10. DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-94-1> [in Ukrainian].
13. Dluhopolskyi, O., & Ivashchuk, Yu. (2014). Eksperymentalna ta povedinkova ekonomika: vid Vernona Smita do Daniela Kanemana [Experimental and behavioral economics: from Vernon Smith to Daniel Kahneman]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu – Bulletin of Ternopil National Economic University*, 1, 180–193 [in Ukrainian].
14. Illiashenko, P. (2016). Povedinkovi finansy: istorychni ohliad i osnovni zasady [Behavioral finance: historical review and basic principles]. *journal.bank.gov.ua*. Retrieved from: [https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2\\_ukr.pdf](https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2_ukr.pdf) [in Ukrainian].
15. Kaletnik, G., Honcharuk, I., Yemchyk, T., & Okhota, Y. (2020). The world experience in the regulation of the land circulation. *European Journal of Sustainable Development*, 9 (2), 557–568. DOI: 10.14207/ejsd.2020.v9n2p557 [in English].
16. Kryvyi, V.I. (2016). Peredumovy vynyknennia povedinkovoi ekonomiky [Prerequisites for the emergence of behavioral economics]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii «Ekonomichni nauky» – Scientific Bulletin of Kherson State University. Series «Economic Sciences»*, 18 (1), 12–16 [in Ukrainian].
17. Mazur, K.V., & Lymanets, L.L. (2024). Osoblyvosti vykorystannia neiromarketynhu dlia vplyvu na povedinku spozhyvachiv. *mer-journal.sumy.ua*. Retrieved from: <http://mer-journal.sumy.ua/index.php/journal/article/view/611> [in Ukrainian].
18. Pylypenko, N.M., & Bieliaieva, V.V. (2019). Mozhlyvosti zastosuvannia instrumentarii povedinkovoi ekonomiky pry provedenni ekonomichnoi polityky v Ukraini [Possibilities of using the tools of behavioral economics in conducting economic policy in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 5, 95–100. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.95 [in Ukrainian].
19. Ushakova, N., Kulinich, O., & Pominova I. (2020). Instytutionalizatsiia povedinkovoho rehuliuвання: zarubizhnyi dosvid [Institutionalization of behavioral regulation: foreign experience]. *Biznes Inform – Business Inform*, 9, 37–43. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-9-37-43> [in Ukrainian].

20. Shubalyi, O. (2023). Transformatsiia pryntsyypiv povedinkovoi ta upravlinskoi ekonomiky v umovakh viiny, yevrointehratsii ta adaptatsii do zmin klimatu [Transformation of the principles of behavioral and managerial economy in conditions of war, European integration and adaptation to climate change]. *Ekonomichnyi forum – Economic Forum*, 13, 3, 40–47. DOI: 10.36910/6775-2308-8559-2023-3-5 [in Ukrainian].

21. Yakymova, N. S. (2021). Povedinkovi modeli subiektiv rynku pratsi v novii ekonomitsi [Behavioral models of subjects of the labor market in the new economy]. *Doctor's thesis*. Vinnytsia: DonNU [in Ukrainian].

22. Konnova, N. (2020). Ekonomika tsinnosti ta filosofiia ekonomiky [Economics of values and philosophy of economics]. *Naukovo-teoretychnyi i hromadsko-politychnyi almanakh «Hrani» – Scientific-theoretical and public-political almanac «Grani»*, 23, 3, 27–37. DOI: <https://doi.org/10.15421/172022> [in Ukrainian].

23. Keynes, J.M. (1936). The General Theory of Employment, Interest, and Money. *files.ethz.ch*. Retrieved from: [https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366\\_keynestheoryofemployment.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_keynestheoryofemployment.pdf) [in English].

24. Verheles, T. (2013). Teoriia ratsionalnogo vyboru: evoliutsiia ta suchasna modyfikatsiia [Rational choice theory: evolution and modern modification]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnogo ekonomichnogo universytetu – Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 149–156 [in Ukrainian].

25. Kompaniets, V.V., & Poliakova, O.M. (2021). *Ekonomichna psykholohiia [Economic psychology]*. Kharkiv: UkrDUZT [in Ukrainian].

26. Ihnatenko, O. (2018). Teoriia ihor: shcho tse take, ta yak vona zminiuie povsiakdenne zhyttia [Game theory: what it is and how it changes everyday life]. *life.pravda.com.ua*. Retrieved from: <https://life.pravda.com.ua/columns/2018/02/03/228782/> [in Ukrainian].

27. Kvasha, O.V. (2020). Osnovni polozhennia ta hipotezy povedinkovykh finansiv [Basic provisions and hypotheses of behavioral finance]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 5, 225–231. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.225 [in Ukrainian].

28. Bil, M.M. (2023). Bezpekovi vyklyky povedinkovoi ekonomiky rehioniv Ukrainy [Security challenges of behavioral economy of regions of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society*, 53. Retrieved from: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2701/2615> DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-82> [in Ukrainian].

29. Schwab, K. (2015). The Fourth Industrial Revolution. What It Means and How to Respond. *foreignaffairs.com*. Retrieved from: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> [in English].

30. Karlin, M., & Ivashko, O. (2022). Vplyv «brudnykh» hroshei na diialnist subiektiv povedinkovykh finansiv na rynku finansovykh posluh Ukrainy [The influence of «dirty» money on the activities of subjects of behavioral finance in the financial services market of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society*, 41. Retrieved from: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/articl>



e/view/1571/1512 DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-42>  
[in Ukrainian].

31. Smiianov, V.A., Kurhanska, V.O., Smiianova, O.I., & Dryha, N.O. (2019). Hromadske zdorovia ta povedinkova ekonomika [Public health and behavioral economics]. *Visnyk sotsialnoi hihiieny ta orhanizatsii okhorony zdorovia Ukrainy – Bulletin of Social Hygiene and Healthcare Organization of Ukraine*, 2, 33–39. DOI: <https://doi.org/10.11603/1681-2786.2019.2.10477> [in Ukrainian].

### Відомості про автора

**ЗАХАРЧЕНКО Володимир Іванович** – доктор економічних наук, професор кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії, Вінницький національний аграрний університет (21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3, e-mail: [zakharchenkovn@i.ua](mailto:zakharchenkovn@i.ua)).

**ZAKHARCHENKO Volodymyr** – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Administrative Management and Alternative Energy Sources, Vinnytsia National Agrarian University (21008, Vinnytsia, 3, Soniachna Str., e-mail: [zakharchenkovn@i.ua](mailto:zakharchenkovn@i.ua)).

УДК:338.48-6:615.8]:339.924:341.38  
DOI: 10.37128/2411-4413-2024-2-2

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ  
ЯК КАТАЛІЗАТОР  
РОЗВИТКУ  
МЕДИЧНОГО  
ТУРИЗМУ УКРАЇНИ  
У ПОВОЄННИЙ  
ПЕРІОД**

**ДІДУХ Я.І.,**  
*аспірант першого року навчання*  
*кафедри бізнесу та сфери обслуговування,*  
*Вінницький національний аграрний університет*  
*(м. Вінниця)*

*У статті досліджено потенціал медичного туризму як ключового компоненту стратегії економічного відновлення України після війни, акцентуючи увагу на ролі євроінтеграції у цьому контексті. Медичний туризм, відомий своєю здатністю приваблювати значні іноземні інвестиції та покращувати економічні показники розвитку країни, розглядається як стратегічний сектор, який може значно сприяти соціально-економічному відновленню України після тривалого конфлікту.*

*Об'єкт дослідження – повоєнна відбудова галузі охорони здоров'я, де Україна зіштовхується з подвійним викликом – відновленням економіки і підвищенням глобальної конкурентоспроможності свого медичного сектору. Незважаючи на добре закладену основу в медичній освіті й доступність медичних послуг, які привабливі для міжнародних пацієнтів, Україна має перешкоди у цій галузі. Стаття визначає ключові проблеми, такі як недорозвинена інфраструктура, низький рівень сертифікації медичних установ і неефективність нормативно-правових актів, що наразі гальмують повномасштабний розвиток медичного туризму.*

*Зосереджено увагу на впливі процесів євроінтеграції на сектор медичного туризму. Стверджується, що ближче узгодження з європейськими стандартами може призвести до модернізації медичних послуг, покращення якості й довіри до українського ринку медичного туризму. Ця інтеграція сприяє прийняттю кращих практик у наданні медичних послуг й управлінні, забезпечуючи те, що медичні установи в Україні можуть задовольнити і*