

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

**ІІІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-
ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**“ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ
ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЕКОНОМІКИ”**

ІНЖИНІРИНГ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ

Сидор Ірина Петрівна

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Західноукраїнський національний університет
irunasudor@gmail.com

У сучасних умовах демократизації українського суспільства та реформи фінансової децентралізації значно актуалізувалися проблеми, пов'язані із підвищенням ефективності взаємодії громадянського суспільства й органів публічної влади, насамперед, у контексті модернізації управління публічними фінансами в Україні. Одним із новітніх підходів є застосування основних принципів та ефектів теорії поведінкових фінансів, що враховують поведінкові фактори у прийнятті рішень суб'єктами управління. Якщо ще до недавнього часу поведінкові фінанси розглядалися на рівні функціонування домогосподарств та бізнесових структур, то сьогодні зростає активність наукових досліджень саме у площині поведінкового виміру публічних фінансів.

Актуальність дослідження поведінкового підходу у сфері публічних фінансів в Україні зумовлена глибокими трансформаціями економіки, суспільства та публічного управління в умовах війни, кризи довіри та високої фінансової турбулентності. Традиційні економічні моделі, які виходять із припущення про раціональність усіх учасників фінансового процесу, не враховують численні психологічні, соціальні та емоційні чинники, що визначають прийняття рішень як з боку держави, так і з боку громадян та бізнесу.

Безперечно, успішність проведення будь-яких реформ (зокрема і у сфері публічних фінансів) на пряму залежить від стратегічного вектору розвитку суспільства, який нині значною мірою базується на засадах людиноцентризму (а відтак, і чіткому усвідомленні ролі окремої особи як важливого суб'єкта прийняття фінансових рішень та виразника як індивідуальних, так і суспільних інтересів). Тому сьогодні особливої гостроти і актуальності у вітчизняних реаліях набуває твердження про те, що фінансова наука має досліджувати «не абстрактні категорії чи знеособлені відносини, а діючі суб'єкти фіскально-бюджетних операцій (виборців, платників податків, політиків, державних службовців, реципієнтів соціальних допомог та ін.) як носіїв певних інтересів, а також творців науково-теоретичних уявлень і практичних знань про фінанси» [1, с. 3]. Адже, кожен з них є безпосереднім і надзвичайно важливим суб'єктом сучасної фінансової системи, котрий своїми активними діями впливає на її подальший розвиток і вдосконалення.

Доцільність розгляду поведінкового аспекту в управлінні публічними фінансами зумовлена зростанням масштабності й непередбачуваності управлінських рішень, що впливають на світову фінансову стабільність.

Яскравим показовим прикладом глобального характеру щодо впливу управлінських рішень на стан світової економіки та її турбулентність є діяльність президента США Дональда Трампа після його чергового обрання на цю посаду у листопаді 2024 року.

Ринкова реакція на запровадження додаткових митних тарифів була миттєвою: падіння глобального фондового індексу MSCI World за день на 3,4 % (найгірший показник за останні 3 роки) після стартового анонсу тарифів; зросла ціна на золото (встановлено історичний максимум – вартість однієї тройської унції золота становила \$3128); різка волатильність курсу долара США відносно єни/євро/франка; зросли ціни на імпортовані товари (близько 5 % після підвищення тарифів). Поведінкові рішення Д. Трампа у 2025 р. мали комплексний позитивний результат в короткостроковому періоді, але у довгостроковій перспективі ці рішення мали дестабілізуючий фактор, зокрема: США досягли рекордних митних надходжень і зберегли економічне зростання на рівні близько 1–1,5 %, проте обсяг державного боргу країни перевищив \$38 трлн., дефіцит центрального бюджету залишився на рівні > 5 % ВВП, а глобальна торгівля скоротилася на 1,5–2 % [2]. Фінансова поведінка Д. Трампа та Уряду США базувалася на ефекті короткострокової вигоди, ілюзії контролю, надмірній упевненості та популістському фреймінгу, що посилювало волатильність глобальних фінансових ринків і ризики для середньо- та довгострокової стійкості публічних фінансів США.

Іншим прикладом поведінкової реакції на виклики часу та загрози національній безпеці країни, її суб'єктності та державної незалежності є управлінські рішення президента України Володимира Зеленського, прийняті після 24.02.2022 року. Можна по-різному відноситись до політичної діяльності очільника країни, проте не можна відкидати його здатності консолідувати націю на боротьбу з ворогом, адже супротив, який сьогодні чинить Україна агресору, здійснюється в тому числі завдячуючи поведінці президента.

У період 2022–2025 років дії Президента України стали ключовим чинником формування та утвердження міжнародної суб'єктності держави в умовах війни, а також символом національної єдності, інституційної стійкості й нової політичної ідентичності України у світі. З позиції представлення суб'єктності України Президент виконував функцію не лише політичного лідера, а й головного комунікатора нації через формування позиції держави як самостійного, рівноправного і здатного до опору актора міжнародних відносин. Його дипломатична активність, регулярні звернення до парламентів провідних країн світу, участь у самітах G7, G20, ЄС, НАТО та ООН створили у глобальній політиці образ України як країни, що не просить допомоги, а по партнерськи мобілізує демократичний світ на спільну протидію агресії. Дана стратегія змінила традиційне уявлення про Україну як «об'єкт» міжнародної політики на статус суб'єкта, який задає порядок денний у питаннях безпеки, миру, відновлення та санкційної політики.

З погляду унікальності та ідентичності, президентська комунікація ґрунтується на концепції морального лідерства. Україна представлена як держава, що захищає не лише свою територію, а й цивілізаційні цінності Європи: свободу, гідність, право на самовизначення. Такий підхід створив феномен «українського морального капіталу» у світовій політиці. Через розбудову системи двосторонніх безпекових угод (США, Велика Британія, Канада, Франція, Німеччина, Японія, Польща та інші) Україна фактично створила нову архітектуру колективної безпеки у Східній Європі, що посилює її суб'єктність у переговорах з партнерами й заклало інституційні основи для подальшої інтеграції до НАТО та ЄС. Президент виступив ініціатором не лише оборонних, а й економічних коаліцій у сфері відбудови, енергетики, цифровізації, продовольчої безпеки. Завдяки цьому Україна перетворилася на майданчик для перевірки ефективності демократичних інститутів у глобальній конкуренції систем.

Зазначені приклади показово ілюструють беззаперечний вплив управлінських рішень суб'єктів управління (лідерів країн) на фінансовий стан світової економіки та національної безпеки. Аналогічний принцип дії забезпечують інші суб'єкти економіки, які з позиції поведінкових фінансів відіграють роль економічних суб'єктів, здатних примати фінансові рішення та моделювати власну фінансову поведінку, керуючись не лише логікою вигоди, а й емоціями, упередженнями, соціальними нормами та архітектурою вибору на локальному, регіональному та національному рівнях, а також на рівні бізнес структур та домогосподарств.

На відміну від традиційної моделі *homo economics*, поведінкова економіка розглядає економічних суб'єктів як «обмежено раціональних» (*bounded rational*) суб'єктів, схильних до когнітивних помилок, ефектів фреймінгу, стадної поведінки та впливу довіри. Обмежено раціональна або ірраціональна поведінка визначається як внутрішньо притаманна природа людини [3-6]. Розглянемо глибше, що лежить в основі людської ірраціональності? Чому різні суб'єкти економіки здатні швидше приймати ірраціональні рішення, ніж обдумані раціональні?

У сучасній поведінковій економіці та психології прийняття рішень утвердилася теза про те, що ірраціональність не є випадковою аномалією чи поодиноким відхиленням від норми, а становить системну і характерну рису людської природи (особистості, індивіда) [3; 4; 5]. За твердженнями Джона Елістера, «ірраціональність є регулярною рисою людського вибору» [6]. Відтак, ірраціональна поведінка не є винятком, а швидше стабільною частиною процесу ухвалення рішень, яку слід враховувати при розробці і реалізації публічної політики держави та регіонів, зокрема у сфері управління публічними фінансами. Врахування ірраціональної поведінки суб'єктів управління публічними фінансами дозволить виявити латентні (приховані) фактори, здатні впливати на кінцеві результати прийняття управлінських рішень та коригувати,

з допомогою відповідних фінансових інструментів, певні процеси, явища та поведінку суб'єктів фінансових відносин в сторону її раціональності.

Найбільш гостро ірраціональна фінансова поведінка усіх суб'єктів економіки здатна проявлятися в умовах викликів, загроз і турбулентного фінансового середовища, коли ситуація невизначеності викликає шоківий стан і рівень емоційної залежності здатний суттєво впливати на рішення, які нерідко стають імпульсивними, необдуманими та знижують здатність до раціональної оцінки ризиків.

На мікрорівні домогосподарства демонструють поведінку, типову для феномена «емоційного виживання»: накопичення готівки, панічні покупки, переоцінка вартості короткострокових потреб порівняно з довгостроковими заощадженнями. Окреслені реакції часто підсилюються соціальною взаємодією, коли масова поведінка одних створює інформаційні сигнали для інших, формуючи хвилю паніки або недовіри до банківської і фінансової систем. Внаслідок цього спрацьовують ефекти стадності, підтвердження упереджень і селективного сприйняття, коли індивіди довіряють лише тій інформації, що відповідає їхнім страхам або емоційним установкам.

Для підприємницького сектору такі умови є середовищем посиленої поведінкової турбулентності. Бізнес ухвалює рішення в атмосфері ризику й дефіциту інформації, що веде до сплеску короткострокових стратегій на кшталт скорочення інвестицій, призупинення виробництва, масового виведення капіталу за кордон. Ефект «обмеженої раціональності» у цьому випадку виявляється через переоцінку негативних сценаріїв і недооцінку потенційних можливостей.

Для органів публічного управління кризовий контекст часто призводить до появи ірраціональних управлінських імпульсів у вигляді поспішних рішень, ухвалених без належного аналізу, популістських заходів для швидкого заспокоєння суспільства, або фіскальних експериментів із високими ризиками. У кризові періоди суб'єкти публічного управління схильні до ефекту «короткого горизонту», тобто концентрації зусиль на миттєвому вирішенні ключових питань без урахування стратегічних результатів ухвалення таких рішень [7]. Такий підхід дозволяє частково знижувати соціальну напругу у суспільстві, але водночас створює довготривалі макрофінансові дисбаланси.

На макрорівні ірраціональність посилюється синхронізацією поведінкових реакцій усіх суб'єктів економіки: уряду, бізнесу, домогосподарств і фінансових інститутів. Коли страх, песимізм чи недовіра охоплюють усіх одночасно, формується «ефект поведінкового резонансу», що здатен підсилити економічну нестабільність навіть без фундаментальних причин. Таке явище проявляється, наприклад, у раптових відтоках депозитів, сплесках попиту на валюту, зростанні популістичних очікувань від держави або різкому падінні інвестиційної активності.

Поведінкова економіка пояснює такі процеси через механізм емоційного зараження та когнітивного навантаження. Так, у періоди стресу люди

обмежують обсяг інформації, яку здатні обробляти, і ухвалюють рішення, керуючись найпростішими евристиками: «роби, як усі», «уникай втрат», «забезпеч себе зараз». Таким чином, поведінкова логіка витісняє економічну, а економічна динаміка починає відображати не стільки об'єктивні ринкові параметри, скільки колективну психологію.

У таких умовах роль держави, як суб'єкта формування інжинірингу фінансової поведінки, набуває особливого значення. Її завдання полягає не лише у фінансовій стабілізації країни, а й у поведінковій корекції суспільства загалом шляхом формування раціональних очікувань, прозорості комунікації, посиленні довіри до інституцій та мінімізації інформаційного хаосу. Завдяки цьому можливо зменшити інтенсивність емоційних реакцій, розірвати ланцюг поведінкових панік і відновити економічну рівновагу в країні.

Таким чином, в умовах викликів, загроз і турбулентності фінансове життя суспільства перетворюється на арену взаємодії раціонального й ірраціонального. Саме в такі періоди проявляється справжня цінність поведінкового підходу в управлінні публічними фінансами, адже лише розуміння психологічної природи економічних рішень дозволяє державі перейти від реактивної політики до превентивного управління фінансовою поведінкою, спрямованого на збереження макрофінансової стійкості та соціальної стабільності.

Слід наголосити, що зміст поняття «інжиніринг фінансової поведінки» в управлінні публічними фінансами – це комплексна управлінська технологія, що поєднує інструменти психології, економіки, комунікацій і публічного адміністрування з метою цілеспрямованого впливу на фінансову поведінку різних суб'єктів економіки: держави, бізнесу, домогосподарств, громадянського суспільства шляхом створення середовища, у якому прийняття бажаних для суспільства рішень у сфері публічних фінансів стає для них природним, очевидним та емоційно привабливим [8]. Інжиніринг фінансової поведінки є процесом науково обґрунтованого проєктування та впровадження інституційних, економічних, інформаційних, цифрових і комунікаційних механізмів, спрямованих на формування, коригування шляхом стимулювання фінансових рішень і моделей поведінки усіх суб'єктів економіки.

Як управлінська технологія маніпулятивного (поведінково-корекційного) впливу, інжиніринг фінансової поведінки не ґрунтується на прямому примусі чи забороні. Його сутність полягає у побудові архітектури вибору, через структуру стимулів, сигналів, інтерпретацій і соціальних норм, що непомітно спрямовують поведінку суб'єктів економіки у потрібному напрямі. Така технологія базується на припущенні про ірраціональність рішень економічних суб'єктів, котрі залежать від контексту, формулювання інформації, емоційних станів, когнітивних спрощень і соціального тиску [9].

У сфері публічних фінансів інжиніринг фінансової поведінки застосовується для оптимізації взаємодії між державою і суспільством шляхом стимулювання добровільної сплати податків, підвищення фінансової

дисципліни, зниження боргових ризиків, посилення прозорості бюджетного процесу, раціоналізації соціальних витрат і розвитку культури фінансової відповідальності. Його практична мета полягає у необхідності створення умов, за яких правильна (раціональна) поведінка стає більш зручною, психологічно простою і соціально схвалюваною.

Як технологія поведінкової корекції, інжиніринг фінансової поведінки може мати як мотиваційний, так і маніпулятивний характер. З одного боку, він підвищує ефективність фінансової політики, допомагаючи державі делікатно коригувати нераціональні рішення без репресивних механізмів. З іншого боку, він потребує етичних обмежень, оскільки здатний впливати на індивідуальну автономію та сприйняття свободи вибору. Саме тому інжиніринг фінансової поведінки у сучасній науці розглядається як «м'яка» форма маніпуляції, спрямована не на обман, а на поведінкову корекцію дій і рішень шляхом структурування інформації, стимулів та соціальних норм.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В. Л. Орієнтири вітчизняної фінансової думки. Фінанси України. 2000. № 4. С. 3–11.
2. Трамп запровадив масштабні митні тарифи проти інших країн. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3977816-tramp-zaprovadiv--insih-krain.html>
3. Аріел Д. Добре бути ірраціональними. Як мислити нелогічно та отримувати несподівані переваги (The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home). укр. переклад Видавництво Старого Лева. 2021. 354 с.
4. Аріел Д. Передбачувана ірраціональність (Predictably Irrational). укр. переклад Видавництво Старого Лева. 2018. 296 с.
5. Elster, Jon. Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality. Cambridge: Cambridge University Press, 1979; revised ed. 1984–1985.
6. Elster, Jon. Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality. Cambridge: Cambridge University Press, 1983; reprints 1985, 2016 (Cambridge Philosophy Classics). DOI: 10.1017/CBO9781139171694
7. Сидор І. П., Горин В. П., Федак Ю. С., Сидор Т. І. Поведінкові контури теоретичної конструкції публічних фінансів. Бізнес Інформ. 2025. № 2. С. 377-392.
8. Сидор І. П. Новітні моделі управління публічними фінансами через призму поведінкових трансформацій. Модерні фінанси: глобальні виклики і національна безпека. Монографія / за ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого. Тернопіль: Економічна думка, 2025. Том 1. 808 с. (С. 206 - 226).
9. Krysovatyu A., Sydor I., Valihura V., Koval S., Yakovets T. Behavioral dimension of tax finance: the case of Ukraine. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2025. 6 (65). pp. 90-105. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/4922/4495>