

Олександр Булавинець

к.е.н., докторант кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль
Науковий консультант: д.е.н., професор Андрій Крисоватий

ПОВЕДІНКОВІ ВИМІРИ СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФЕРТІВ У СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ

Формування ефективної системи публічних фінансів неможливе без урахування поведінкових характеристик учасників економічного процесу. Традиційні підходи до аналізу соціальних трансфертів ґрунтуються переважно на раціоналістичних моделях, в основу яких покладена ідея про людину раціональну (*homo economicus*). Це поняття вперше запропоноване Дж. С. Міллем, визначало уявлення про людину як про істоту, що діє винятково раціонально, прагне максимізувати власну вигоду та ухвалює рішення на основі логічної послідовності дій, стабільних уподобань та повної інформованості. Однак сучасні дослідження в галузі поведінкової економіки переконливо свідчать про те, що реальні рішення індивіда зазвичай не відповідають цьому ідеальному уявленню через когнітивні викривлення, обмежену раціональність, емоційний вплив та соціальний контекст поведінки. Як зазначав представник поведінкової економіки, лауреат Нобелівської премії Г. Саймон, замість «раціональної людини» ми маємо справу з обмежено раціональною людиною (*bounded rationality*), яка ухвалює власні рішення в умовах неповної інформації та когнітивних обмежень [3]. Це зумовлює необхідність розгляду поведінкових аспектів у процесі проектування, реалізації та оцінювання соціальних трансфертів.

Соціальні трансфerti є важливим компонентом механізму забезпечення економічної безпеки, зниження масштабів нерівності та підтримання соціальної справедливості. Їх суспільне призначення полягає не лише у перерозподілі ресурсів на користь вразливих категорій населення, але й у стимулюванні певних моделей поведінки реципієнтів, що покликані забезпечити досягнення бажаних соціально-економічних результатів. У цьому контексті важливим є розуміння того, яким чином психологічні характеристики індивідів, соціальні норми, уявлення про справедливість й довіра до інституцій впливають на сприйняття та ефективність соціальних трансфертів.

Серед ключових поведінкових особливостей, які впливають на ефективність соціальних трансфертів, є ефект фреймінгу. Залежно від того, як саме подається інформація про такий трансферт, його сприйняття реципієнтом може змінюватись. Як підкреслюють В. Д. Бернгайм та Д. Таубінський, «поведінкові особливості споживачів можуть значно впливати на оптимальні параметри податкової та трансфертної політики» [1]. Наприклад, одна й та ж сума соціального трансферту може сприйматися як подарунок, заслужена винагорода або компенсація втрат, що, відповідно, зумовлює різні моделі поведінки щодо звернення за цією формою соціального забезпечення. У практичній площині це означає, що параметри

соціальної політики мають враховувати не лише обсяги та структуру соціальних трансфертів, але й способи комунікації з бенефіціарами.

Не менш важливим поведінковим виміром соціальних трансфертів є вплив соціальних норм та групової поведінки на їхнє функціонування. Люди схильні орієнтуватися на поведінку інших при прийнятті власних рішень. Це означає, що у середовищі, де соціальні трансферти сприймаються як легітимний і заслужений механізм соціальної підтримки, рівень участі у відповідних програмах буде вищим. Як зазначає В. Горин, навіть після десятиліть переходу до ринкових відносин, у вітчизняному суспільстві зберігають підтримку ідеї патерналізму, провідної участі держави у формуванні добробуту населення [4]. І навпаки, якщо у суспільстві домінує негативне ставлення до соціальних виплат як прояву «утриманства», паразитування на державній допомозі, то під суспільним тиском, остерігаючись осуду оточуючих, індивіди можуть відмовлятися від звернення за ними навіть за наявності об'єктивної потреби у підтримці. Ці чинники спотворюють ефект від функціонування системи соціальних трансфертів, обмежують чи не виправдано розширюють показники охоплення нею суспільства.

Поведінкові чинники мають вагомe значення у контексті стимулювання працевлаштування, що є одним із пріоритетів сучасної соціальної політики. Так, традиційні моделі передбачають, що скорочення розміру соціальних виплат або ускладнення умов для їхнього призначення автоматично спонукатиме реципієнтів шукати роботу. Проте реальна поведінка людей значною мірою залежить від того, як вони сприймають потенційні вигоди від працевлаштування порівняно з безумовною соціальною допомогою. Наявність психологічного «ефекту втрати», коли втрата права на соціальний трансферт сприймається більш болісно, ніж еквівалентні йому вигоди від працевлаштування, може зумовити парадоксальну ситуацію, коли індивіди уникають змін свого поточного стану, що загрожують позбавленням їх мінімальної фінансової стабільності за рахунок трансферту, навіть якщо ці зміни матимуть позитивні фінансові наслідки у довгостроковому вимірі [2].

Безпосередньо впливає на ефективність реалізації програм соціальних трансфертів також довіра до державних інституцій. За умов високого рівня довіри до механізмів соціального захисту громадяни схильні більш лояльно сприймати політику перерозподілу, через сплату податків брати участь у фінансуванні соціальних програм. Натомість недовіра до держави та її інститутів породжує ухилення від участі у формуванні бюджетних ресурсів через сплату податків та, водночас, позитивне ставлення до програм соціальних трансфертів як до способу «забрати своє, тоді коли всі чиновники крадуть». Отже, формування позитивного соціального капіталу, прозорість діяльності органів публічної влади, послідовна комунікація з громадськістю у сфері соціальної політики є критично важливими для підвищення ефективності програм соціальних трансфертів.

Урахування поведінкових аспектів може стати дієвим при вдосконаленні процесу таргетування соціальних трансфертів. Наприклад, замість виключно формальних критеріїв на кшталт рівня доходу реципієнта чи його родини, наявності дітей тощо, при визначенні права на призначення соціального трансферту можуть застосовуватися додаткові показники, що враховують психологічний стан індивіда,

його готовність до змін, ступінь соціальної інтеграції. Такий підхід дозволяє більш точно і справедливо спрямовувати ресурси на тих, хто дійсно потребує підтримки, розглядає соціальні трансферти не як постійне джерело доходу, а як засіб для ліквідації причини перебування у скрутному становищі. Одночасно це дасть можливість знизити ймовірність зловживань та хибного таргетування соціальних трансфертів.

Поведінкові аспекти також мають значення у контексті довгострокового впливу соціальних трансфертів. Існує ризик формування залежності від допомоги, особливо у випадку безумовності її призначення та відсутності супровідних заходів активізації. Однак зарубіжні дослідження показують, що за правильної архітектури програм, яка поєднує матеріальну підтримку з освітніми, консультативними та інфраструктурними компонентами, соціальні трансферти можуть виступати чинником соціальної мобільності, розширюючи можливості реципієнтів у пошуку шляхів довгострокового вирішення проблем власної економічної неспроможності. У цьому випадку індивіди отримують не лише тимчасове полегшення від власних фінансових проблем, але й інструменти для виходу зі стану бідності.

Ефективність використання соціальних трансфертів у системі публічних фінансів значною мірою залежить від здатності держави впроваджувати інноваційні підходи при проектуванні ймовірних результатів від впровадження тих чи інших форм соціальних трансфертів. Зокрема, для аналізу реакції населення на різні форми соціальної підтримки можуть застосовуватись методи експериментальної економіки, зокрема рандомізовані контрольовані випробування. Це створює умови для обґрунтованого прийняття рішень на основі емпіричних даних, а не лише політичних чи ідеологічних міркувань.

Поведінкові підходи відкривають більш широкі можливості для розвитку системи соціальних трансфертів. Зокрема, використання ефекту «підштовхування» (nudge), тобто м'якого стимулювання бажаної поведінки без обмеження свободи вибору, може значно підвищити ефективність відповідних програм. Встановлення автоматичного зарахування до програм соціальної підтримки з можливістю відмови замість потреби активного подання заявки, нагадування про можливість участі, або надання візуальних підказок щодо економічних переваг працевлаштування – усе це сприяє більш повному охопленню цільових груп і підвищенню результативності заходів.

Таким чином, вивчення поведінкових вимірів соціальних трансфертів має важливе значення для забезпечення ефективності функціонування цієї системи у складі публічних фінансів. Їх ігнорування призводить до зниження ефективності бюджетних витрат на соціальний захист населення, формування залежності від соціальних виплат, зростання соціальної напруги та втрати довіри до державних інституцій. Натомість, інтеграція поведінкових підходів у процеси проектування та реалізації програм соціальних трансфертів дає можливість забезпечити не тільки їх більшу відповідність потребам вразливих верств населення, але й оптимізувати використання бюджетних ресурсів та сприяти сталому розвитку суспільства. У контексті сучасних викликів, включно з повномасштабною війною, економічною турбулентністю, демографічними змінами та зростанням масштабів нерівності, роль

поведінкових інструментів у сфері соціального захисту лише зростатиме, що зумовлює необхідність подальших досліджень і експериментів у цій царині.

Список використаних джерел:

1. Bernheim B. D., Taubinsky D. Behavioral Public Economics. *NBER Working Paper*. 2019. No. 24828. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24828/w24828.pdf
2. Malmendier U., Hamilton L. New Lessons from Behavioral Economics. *IMF Finance & Development*, March 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/03/New-lessons-from-behavioral-economics-Malmendier-Hamilton>
3. Simon H. A. Models of Man: Social and Rational: Mathematical Essays On Rational Human Behavior In a Social Setting. New York: Wiley, 1957. 287 p. URL: <https://www.beyondintractability.org/bksum/simon-models>
4. Горин В. П. Фінансовий механізм забезпечення суспільного добробуту в світлі інституційного підходу до наукового пізнання. *Агросвіт*. 2020. № 10. С. 57–64. DOI: [10.32702/2306-6792.2020.10.57](https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.10.57)