

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-51>

УДК 330.88:338.2

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА В ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ БІЗНЕСУ

BEHAVIORAL ECONOMICS IN STATE REGULATION OF BUSINESS

Біла Ірина Сергіївнакандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2000-6198>**Bila Iryna**

National University of Kyiv Mohyla Academy

У статті визначено про значний потенціал використання поведінкової економіки в державному регулюванні бізнесу. Авторка стверджує, що обмежена раціональність і систематичність помилок представників бізнесового сектору; значний вплив контексту для прийняття бізнесовим сектором певних рішень та можливість впливу на дизайн вибору зумовлюють необхідність використання державою «елементів» поведінкової економіки в регулюванні бізнесу. Інструментарій державного регулювання бізнесу з точки зору поведінкових засад може охоплювати: спрощення адміністративних процедур; стимулювання бажаної поведінки за рахунок встановлення автоматичних параметрів та визнання державою соціальних норм бізнесової поведінки.

Ключові слова: поведінкова економіка, бізнес, державний і бізнесовий сектори, державне регулювання бізнесу, «підштовхування», контекст і дизайн вибору.

The main principles of behavioral economics are theses that people often make irrational decisions; emotions and social factors affect economic decisions; the conditions in which the decision is made is of great importance and influence. The article talks about the use of behavioral economics in the state regulation of business, which is a rather little researched scientific problem. The author is sure that the state in business regulation is a kind of architect of choice. By changing the design of the environment, the state is able to change the context. The need for the state to use «elements» of behavioral economics in business regulation is due to the following factors: limited rationality and systematic errors: representatives of the business sector do not have complete, comprehensive information about the context of choice, the probability of various alternative options and their possible consequences; the significant influence of the context: the presence of certain established norms of behavior for the business sector, which are its formal «rules of the game»; ability to influence choice design: the way options are presented determines it, while the style, form and sequence in which the different options are presented significantly influence people's choices. An important issue of interaction between the state and the business sector is the choice of an effective and appropriate toolkit, which is considered as a set of means of both direct and indirect influence, which the state uses to regulate the activities of enterprises and organizations. According to the author, the use of the principles of behavioral economics can become a powerful impetus on the way to achieving effective interaction between the state and business sectors of the economy. The toolkit of state regulation of business from the point of view of behavioral principles may include: simplification of administrative procedures; stimulation of the desired behavior due to the establishment of automatic parameters and recognition by the state of social norms of business behavior. Despite the significant potential, the application of behavioral economics in business regulation has its limitations: opportunities for manipulation, availability of complete data on the behavior of the business sector, high cost of implementation of «behavioral interventions».

Keywords: behavioral economics, business, government and business sectors, government regulation of business, «nudge», context and choice design.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що економічна практика є мірилом економічної теорії, засобом визначення її цінності. З іншого боку, економічна практика і реальність дає «живий матеріал» для наукового ана-

лізу, обґрунтування, можливості встановлення причинно-логічних взаємозв'язків, виявлення наслідків. Такий взаємозв'язок практики і теорії не слід недооцінювати, саме його сталість є запорукою розвитку та прогресу. Останні є

наслідком діяльності економічних суб'єктів, прагненням їх до реалізації своїх цілей.

Варто зазначити, що іноді проблема досягнення розвитку та прогресу полягає і у невірно закладених змінних, тобто припущеннях щодо особливостей поведінки економічних суб'єктів. Так, вчені стверджують, що однією з причин низької ефективності сучасних економіко-теоретичних моделей стала слабка увага класичної економічної теорії до поведінкового аспекту прийняття рішень економічними суб'єктами [7]. Зрозуміло, що принципи класичної економічної науки щодо поведінки економічних суб'єктів є певною ідеальною «вмонтованою» функцією, певним спрощенням для аналізу, наслідком сприйняття людини як абсолютно раціонального суб'єкта прийняття рішень, що має усю інформацію, здатний чітко визначитися із своїми пріоритетами і цілями, є сталим у своїх вподобаннях та не піддається впливу емоцій. Саме такий, далекий від реальності, підхід став поштовхом для розвитку поведінкової економіки, принципами якої є тези про те, що люди часто приймають нераціональні рішення; емоції і соціальні фактори впливають на економічні рішення; умови, в яких приймається рішення, має велике значення та вплив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Важливий внесок у розвиток поведінкової економіки здійснили такі зарубіжні вчені, як: Д. Аріелі, Дж. Катона, Д. Канеман, Г. Саймон, Р. Талер, А. Тверські та ін., праці яких присвячені дослідженню процесу прийняття економічних рішень в неідеальних умовах – умовах невизначеності та ризику. Деякі аспекти розвитку поведінкової економіки як нового напрямку економічних досліджень висвітлені у публікаціях В. М. Бутенка (як інструмент маркетингу в сучасному агробізнесу), В. В. Грецької-Миргородської (в сфері формування соціально-орієнтованої економіки), Л. М. Закревської (як інструмент забезпечення конкурентних переваг), О. І. Колядича (в сфері соціально-трудових відносин), Н. М. Пилипенка (при проведенні економічної політики) та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній науковій літературі означений напрям досліджень висвітлений недостатньо, що стало причиною відсутності консенсусу стосовно місця поведінкової економіки в сучасній науці. Ще рідше здобутки поведінкової економіки використовуються при прийнятті державних рішень щодо регулювання бізнесу. Останнє зумовлює актуальність даної статті.

Мета статті – дослідити необхідність використання державою «елементів» поведінкової економіки в регулюванні бізнесу; окреслити можливий інструментарій державного регулювання бізнесу з точки зору поведінкових засад.

Виклад основного матеріалу дослідження. В класичному розумінні державне регулювання бізнесу спрямоване на створення «правил гри» для економічних суб'єктів та передбачає альтернативність наслідків свого функціонування. На нашу думку, важливою ознакою державного регулювання бізнесу є те, що це діяльність щодо створення правових, економічних, соціальних передумов і конкретних форм їх реалізації, необхідних для ефективного функціонування підприємницького сектору та координації діяльності його суб'єктів. Іншими словами, держава у регулюванні бізнесу є своєрідним архітектором вибору.

Те, що створює держава у взаємовідносинах із бізнесовим сектором є «архітектурою вибору» (використовуючи термінологію Р. Талера [2, с. 61]), що в свою чергу являє собою дизайн середовища, в якому суб'єкти приймають рішення. Основними принципами архітектури (побудови) вибору є [8]:

- пріоритетність «опції за замовчуванням» – наявність варіанту, який діятиме без прикладання певних зусиль;
- очікування помилки від виборців – система очікування помилок та їх виправлення;
- наявність зворотного зв'язку, тобто комунікацій між суб'єктами взаємодії;
- зіставлення альтернативного варіанту та добробуту;
- структурування складного вибору, який полегшує взаємодію, підвищує сприйняття складної інформації;
- забезпечення діючої системи стимулів, які є своєрідним заохоченням до здійснення необхідного вибору.

Як бачимо, вибір обумовлюється впливами багатьох факторів, що впливають на поведінку економічних суб'єктів, здатні спрямувати її у необхідний бік. Саме такий вплив Річард Талер називає «підштовхування» або «наджінг». Поштовх – це будь-який аспект архітектури (побудови) вибору, який спрямований на зміну поведінки людей у передбачуваний та сприятливий для них спосіб, не забороняючи при цьому жодних особистих варіантів, вибраних ними, і не змінюючи, жодним чином, їх бажані економічні стимули [8, с. 14]. Тобто, «механізму підштовхування» в полі взаємодії

«державо-бізнесовий сектор» не має містити заборони певних дій (в межах нормативного поля), не має насаджувати певний варіант поведінки і, в цілому, підпорядкований цілями і задачами економічної політики – здатний стимулювати або стримувати темпи зростання національного виробництва.

Змінюючи дизайн середовища, держава здатна змінити і контекст. Так, дизайн вибору являє собою активний процес створення або модифікації контексту вибору, який в свою чергу є оточенням, де економічний суб'єкт приймає рішення [4]. Важливо розуміти, що контекст прийняття рішення існує і впливає, а дизайн спрямовує суб'єктів. Тобто, контекст вибору та дизайн вибору – це тісно пов'язані, але різні поняття.

Необхідність використання державою «елементів» поведінкової економіки в регулюванні бізнесу зумовлена наступними факторами:

1. *Обмежена раціональність і систематичність помилок*: представники бізнесового сектору не мають повної, вичерпної інформації щодо контексту вибору, ймовірності настання різних альтернативних варіантів та їх можливих наслідків. Така обмеженість схиляє економічних суб'єктів до певних когнітивних спотворень, які, в свою чергу, можуть призводити до прийняття нераціональних рішень.

2. *Значний вплив контексту*: наявність певних усталених норм поведінки для бізнесового сектору, які є його формальними «правилами гри». Контекст вибору для бізнесового сектору складається із наступних елементів:

– законодавчо-нормативна база, яка регулює їх діяльність, дає не тільки певні можливості, але й створювати обмеження;

– встановлені системи оподаткування, наприклад – загальна та спрощена для суб'єктів підприємницької діяльності – які можуть бути і стимулом, і обтяжувачем для бізнесу, та субсидії – прямі грошові виплати, податкові пільги, ціни на ресурси тощо;

– наявні можливості державного фінансування через державні програми кредитування, систему гарантування банківських кредитів для малого та середнього бізнесу, створення інвестиційних фондів;

– встановлений порядок надання державних послуг – оформлення документів, стягнення податків, участі в грантових пропозиціях тощо.

Варто зауважити, що контекст вибору може мати як стримуючий, так і стимулюючий характер для бізнесу.

3. *Можливість впливу на дизайн вибору*: спосіб подачі варіантів визначає його, тоді як стиль, форма та послідовність, у якій представлені різні варіанти суттєво впливають на вибір людей [3]. Практика свідчить, що одне і те саме державне рішення при альтернативній подачі може сприйматися по-різному. Наприклад, економічні суб'єкти зменшують енергоспоживання, якщо їм надають інформацію про те, як їх власне споживання порівнюється зі споживанням їх сусідів. Те саме стосується і експериментів щодо погашення податкових заборгованостей – в разі порівняння із подібними підприємствами, платники податків отримують додаткові поштовхи щодо погашення боргів [4].

Важливим питанням взаємодії держави і бізнесового сектору є вибір ефективного і доцільного інструментарію. Останній можна розглядати як сукупність засобів як прямого, так і опосередкованого впливу, які використовує держава для регулювання діяльності підприємств і організацій.

Імперативами для вибору інструментарію впливу держави на бізнес є індивідуальна свобода, соціальна справедливість та економічна ефективність. Тут видається доцільною думка Дж. Акерлофа та Р. Шиллера, про те, що місія державних структур, на думку, має полягати у створенні таких умов, за яких творчому потенціалу (в тому числі і бізнесового сектору) не створюється перепон, але водночас нівелюються крайнощі, які породжуються імпульсом окремого суб'єкта [1]. Ефективність зазначеного впливу визначається відповідністю отриманого результату поставленим цілям розвитку, а також мірою його досягнення; мінімізацією витрат, пов'язаних з досягненням поставлених цілей та досягненням кращого з можливих компромісів між суперечливими завданнями в умовах політичного і адміністративного тиску. Ефект від запровадженого інструментарію регулювання державою бізнесу – це сума усіх перерахованих моментів, тобто міри досягнення поставлених цілей, різниці між результатами і витратами, користі, що свідчить про позитивне «сальдо» (принесене державним впливом – «що було зроблене» і «якою ціною» [5]. Варто зауважити, що, зважаючи на суперечливість та різноманітність впливу більшості засобів впливу держави на бізнесовий сектор, необхідним є оцінювання соціальної спрямованості будь-якої дії.

Цільовими функціями держави у здійсненні впливу на бізнес є «класичні», загальновідомі моменти: забезпечення стабільності

економіки; захист прав споживачів; соціальний захист; збереження довкілля тощо. Поведінкова економіка не суперечить названим цілям, тоді як використання її принципів може стати потужним поштовхом на шляху до досягнення ефективної взаємодії державного і бізнесового секторів економіки.

Можливий інструментарій державного регулювання бізнесу з точки зору поведінкових засад охоплює такі моменти:

1. *Спрощення адміністративних процедур* через використання «зрозумілої мови» для уникнення непорозумінь (спрощення інформації та її візуалізація для кращого сприйняття); спрямованість на мінімізацію бюрократії, наприклад, за рахунок спрощення документообігу; скорочення кількості дозволів та ліцензій; налагодження автоматизації процесів та перехід на електронне урядування. Прикладами спрощення адміністративних процедур є використання інтерактивних калькуляторів для розрахунку податків, надання детальних інструкцій з заповнення декларацій, створення єдиного вікна для реєстрації бізнесу, автоматичне заповнення частини реєстраційних форм, надання можливості подати документи онлайн тощо. Означений процес має незаперечні переваги – збільшує довіру з боку бізнесових кіл до державних органів влади, сприяє економії часу та ресурсів для бізнесу, підвищує ефективність державних зусиль.

2. *Стимулювання бажаної поведінки за рахунок «підштовхування»* через встановлення автоматичних параметрів, які використовуються за замовчуванням, що спонукає бізнесовий сектор до бажаної поведінки. Цей метод базується на тому, що в умовах браку часу або мотивації для ретельного аналізу всіх можливих варіантів економічні суб'єкти зазвичай обирають варіант, який пропонується за замовчуванням. Встановлюючи бажані параметри за замовчуванням, держава, фактично, «підштовхує» бізнес до прийняття певних рішень. Так, наприклад, нові бізнесові споживачі автоматично підключаються до тарифів з використанням «зеленої» енергії; нові будівлі автоматично проєктуються та будуються з урахуванням енергоефективних норм; бізнес компанії, які відповідають певним критеріям, автоматично включаються до програм фінансової підтримки та менторства. Зрозуміло, що встановлення автоматичних параметрів за замовчуванням має свої переваги – не вимагає великих витрат та дозволяє швидко досягти значних результатів; не спричиняє негативної реакції бізнесу; має

можливості зміни встановлених параметрів, дозволяючи адаптувати політику до нових умов. Однак, не можна не зазначити, що встановлені «автоматичні параметри» створюють можливості для маніпуляції поведінкою бізнесу; є своєрідним обмеженням свободу вибору в разі незнання про альтернативні параметри вибору; недостатньо враховують індивідуальні особливості бізнесу тощо.

3. *Визнання державою соціальних норм поведінки*, яке має на меті поширити певні шаблони поведінки, мотивувати наслідувати кращі практики. Самі соціальні норми являють собою неписані правила, очікування та стандарти, які визначають, як економічні суб'єкти повинні поводитися в певних ситуаціях. Їх формування здійснюється під впливом культури, суспільства та інших соціальних інститутів, одним із яких можна вважати державу. Визначив певні дії бізнесового сектору нормою держава «запускає» ефект доміно, де позитивні приклади поширюються і стають новим стандартом у бізнес-середовищі. Варіацій таких наслідувань багато – успішний конкурент, який дотримується певних стандартів – екологічних, соціальних тощо, є прикладом для інших; наявна репутація в очах споживачів та інвесторів покращується через дотримання компаніями соціальних норм; подання інформації про позитивні наслідки бажаної поведінки та негативні наслідки небажаної впливає на вибір. Зазначене має безліч реальних прикладів – поширення в світі корпоративної соціальної відповідальності, етичного виробництва, відкритих реєстрів, баз даних, доступу до публічної інформації. Визнання соціальних норм – це потужний інструмент для формування позитивних змін у бізнес-середовищі, який підвищує конкурентоспроможності бізнесу та сприяє досягненню цілей сталого розвитку.

Висновки. Отже, поведінкова економіка має значний потенціал в регулюванні бізнесу. Необхідність використання державою «елементів» поведінкової економіки в регулюванні бізнесу зумовлена обмеженою раціональністю і систематичністю помилок представників бізнесового сектору; значним впливом контексту для прийняття бізнесовим сектором певних рішень; можливістю впливу на дизайн вибору. Можливий інструментарій державного регулювання бізнесу з точки зору поведінкових засад охоплює: спрощення адміністративних процедур; стимулювання бажаної поведінки за рахунок встановлення автоматичних параметрів та визнання державою соціальних норм бізнесової поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Akerlof G. A., Shiller R. J. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 2009. URL: <https://press.princeton.edu/titles/8967.html> (дата звернення: 01.08.2024)
2. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. USA, New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. 512 p.
3. Демкура Т. Архітектура вибору і підштовхування в поведінковій економіці. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2022. Вип. 2 (27). С. 85–92. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2022/22dtvpe.pdf> (дата звернення: 04.08.2024)
4. Король М. М., Говда В.-Є. В. Вплив застосування основних засад поведінкової економічної теорії на економічний розвиток провідних країн світу. *Сталий розвиток економіки*. 2019. (1 (42), С. 51–58. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/53> (дата звернення: 15.08.2024)
5. Криленко В. І. Сучасні підходи до оцінки ефективності регуляторної політики. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. 2014. № 1. С. 144–151. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2014_1_18. (дата звернення: 20.08.2024)
6. *Поведінкова економіка: від теорії до практики: міждисциплінарний навчальний посібник*. За науковою ред. к.е.н., доц. Татомир І.Л., к.е.н., доц. Квасній Л.Г. Трускавець : ПОСВІТ, 2022, 408 с.
7. Солодухін С. В., Шайтанова Є. С. Сучасні підходи до аналізу впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 15. Ч. 2. С. 129–132.
8. Талер Р., Санстейн К. *Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір*. Пер. з англ. Ольга Захарченко. К.: Наш формат, 2017. 312 с.

REFERENCES:

1. Akerlof G. A., Shiller R. J. (2009) *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 2009. URL: <https://press.princeton.edu/titles/8967.html> (accessed August 1, 2024) (дата звернення: 01.08.2024).
2. Kahneman D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*. USA, New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. 512 p.
3. Demkura T. (2022) *Arkhitektura vyboru i pidshovkhuvannia v povedinkovii ekonomitsi* [The architecture of choice and nudging in behavioral economics]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, vol. 2 (27), pp. 85–92. Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2022/22dtvpe.pdf> (accessed August 4, 2024)
4. Korol M.M., Hovda V.-Ye.V. (2019) *Vplyv zastosuvannia osnovnykh zasad povedinkovoi ekonomichnoi teorii na ekonomichni rozvytok providnykh krain svitu* [The impact of the application of the basic principles of behavioral economic theory on the economic development of the world's leading countries]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 1 (42), pp. 51–58. Available at: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/53> (accessed August 15, 2024)
5. Krylenko V. I. (2014) *Suchasni pidkhody do otsinky efektyvnosti rehuliatornoj polityky* [Modern approaches to assessing the effectiveness of regulatory policy]. *Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodolohii, orhanizatsii*, № 1, pp. 144–151. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2014_1_18 (accessed August 20, 2024)
6. *Povedinkova ekonomika: vid teorii do praktyky: mizhdystsyplinarnyi navchalnyi posibnyk*. [Behavioral Economics: From Theory to Practice: An Interdisciplinary Study Guide]. Za naukovoju red. k.e.n., dots. Tatomyr I. L., k.e.n., dots. Kvasnii L. H. Truskavets: POSVIT, 2022, 408 p.
7. Solodukhin S. V., Shaitanova Ye. S. (2017) *Suchasni pidkhody do analizu vplyvu povedinkovykh faktoriv v upravlinni ekonomichnyimi ob'ektamy* [Modern approaches to the analysis of the influence of behavioral factors in the management of economic objects]. *Naukovyi visnyk Uzhorodskoho natsionalnogo universytetu. Serii «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo»*, vol. 15. Ch. 2, pp. 129–132.
8. Taler R., Sanstein K. (2017) *Poshtovkh. Yak dopomohty liudiam zrobyty pravylnyi vybir* [Impetus. How to help people make the right choice.]. Per. z anhl. Olha Zakharchenko. K.: Nash format, 2017. 312 p.