

УДК 338:159.98

*Н. М. Пилипенко,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,  
Сумський національний аграрний університет, м. Суми  
ORCID ID: 0000-0002-1064-389X*

*В. В. Пилипенко,  
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,  
Сумський національний аграрний університет, м. Суми  
ORCID ID: 0000-0001-5995-013X*

DOI: 10.32702/2306-6806.2021.8.105

## НАПРЯМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИ ПРОВЕДЕННІ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

*N. Pylypenko,  
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department  
of Economics and Entrepreneurship, Sumy National Agrarian University*

*V. Pylypenko,  
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department  
of Economics and Entrepreneurship, Sumy National Agrarian University*

### DIRECTIONS OF THE APPLICATION OF THE PRINCIPLES OF BEHAVIORAL ECONOMICS IN THE IMPLEMENTATION OF FISCAL POLICY IN UKRAINE

*В останні десятиріччя в розвитку світової економічної науки з'явився новий тренд — вивчення психологічних особливостей людини під час прийняття економічних рішень. У статті висвітлюються деякі аспекти поведінкової економіки в області податкової політики. Актуальність дослідження зумовлено потребою врахування під час проведення податкової політики особливостей нашої країни з її сформованими в умовах адміністративно-командної економіки культурними особливостями та цінностями. Окреслено проблеми сплати податків в Україні, визначено основні упередження українських платників податків з точки зору поведінкової економіки. На основі аналізу літературних джерел визначено, що на сплату податків значно впливають культурні особливості. Аналізується можливість включення інструментарію поведінкової економіки в практичну реалізацію податкової політики. Обґрунтовано можливість та основні напрями використання принципів поведінкової економіки для вдосконалення бюджетно-податкової політики в Україні.*

*In recent decades, a new trend has appeared in the development of world economic science — the study of the psychological characteristics of a person when making economic decisions. The core hypothesis of behavioral economics is the assumption of the irrationality of human behavior — a person is considered not as a rational individual, as was the case in neoclassical economic theory, but with certain signs of irrationality present.*

*The article highlights some aspects of behavioral economics in the field of tax policy. The relevance of the study is due to the need to take into account, when conducting tax policy, the peculiarities of our country with its cultural characteristics and values that have developed in the conditions of an administrative-command economy. It is proved that the low rates of development of certain economies can be explained by the systems of culture that have formed in certain countries. The close relationship between cultural values and socio-economic indicators of the development of nations is empirically proven by numerous international studies. In the standard model, consumers are selfish, that is, their choices depend on their own interests. However, there is strong evidence that people care not only about their own interests, but also have altruistic motives.*

*The problems of paying taxes in Ukraine are identified, the main prejudices of Ukrainian taxpayers from the point of view of behavioral economics are identified. There is no trust in public institutions in Ukraine. Failure to pay taxes is now the norm for many members of society. There are certain behavioral biases that reduce sensitivity, that is, the response to taxation. Standard economics offers a set of general established rules of thumb for tax policy. Behavioral economics does not so much change them and does not offer its own alternatives, but instead provides an additional level of depth to existing rules of thumb. This is achieved by emphasizing, firstly, the importance of context in the development of tax policy and, secondly, it is the degree of perception of taxes, and not their essence, that determines the behavioral reactions.*

*The article analyzes the possibility of including behavioral economics tools in the practical implementation of tax policy. The possibility and main directions of using the principles of behavioral economics to improve the budgetary and tax policy in Ukraine have been substantiated.*

*Ключові слова: поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, принципи поведінкової економіки, податкова політика, культурні традиції.*

*Key words: behavioral economics, irrational behavior, principles of behavioral economics, tax policy, cultural traditions.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Останнім часом під час розробки напрямів економічної політики все частіше стали використовуватися принципи поведінкової економіки: у США і у Великобританії в сфері пенсійних накопичень, охорони здоров'я, освіти [1]. Загалом 135 держав використовують елементи поведінкової науки, а 51 країна використовує ці елементи централізовано в державному управлінні включаючи Австралію, Канаду, Данію, Нідерланди, Німеччину, Сінгапур, Гватемалу, Японію, Ліван [2; 3]. Використання елементів поведінкової економіки активно пропагується відомими міжнародними організаціями, як-от: Світовий банк, ОЕСР, Глобальний економічний форум і Європейська комісія [4].

Поява поведінкової економіки пов'язана з виникненням необхідності врахування психологічних чинників під час прийняття економічних рішень. Поведінкова економіка, взявши свій початок із економічної психології, як окремих напрям досліджень отримала розвиток у 1970-х роках. Стрижневою гіпотезою поведінкової економіки є припущення щодо ірраціональності людської поведінки — людина розглядається не як раціональний індивід, як це було прийнято в неокласичній економічній теорії, а з певними присутніми ознаками ірраціональності. Тобто формальні моделі в неокласичній економічній теорії розглядають економічних агентів, як "людей економічних", які ведуть себе розумно, приймають виважені і оптимальні рішення. Але, на думку поведінкових економістів, це припущення є невірним. Вчені зазначають, що ірраціонально діють навіть компетентні та успішні люди, а здійснювані ними помилки є, в деякій мірі, передбачуваними [5].

В основі ірраціональної поведінки людини лежить величезний пласт неусвідомлених норм та упереджень, які базуються на культурних цінностях. Тобто поведінка людей значною мірою визначається цими неписаними правилами. Особливо це актуально для країн, де віра у формальні інституції підірвана. До таких країн можна віднести і Україну, для якої характерний низький рівень як міжособистісної довіри, так і довіри до органів влади, про що свідчать результати Всесвітнього опитування цінностей (WVS), яке започатковане професором Рональдом Інглехартом з Мічиганського університету

(США) в 1981 році і охоплює майже 120 країн (майже 95% світового населення) і метою якого є оцінка впливу зміни цінностей на соціальний, політичний та економічний розвиток країн. Результати показують, що структура фундаментальних цінностей в Україні змінюється дуже повільно. В Україні частка тих, хто вірить, що можна довіряти більшості людей склала 30,1% у 2020 р. Цей показник близький до Литви (31,7%) та Естонії (33,9%). Найвище значення цього показника у Швеції (90,2%) та Данії (84,4%), а найнижче — у Греції (20,3%) та Румунії (23,9%). Слід відзначити, що високий рівень міжособистісної довіри характерний для всіх скандинавських країн [6].

Досліджуючи відмінності в плані економічної ефективності між північними і південними областями Італії, професор Гвідо Табелліні доходять висновку, що крім спущених зверху установок величезну роль відіграє показник культури, тобто внутрішні міжособистісні відносини, які властиві співтовариствам, що проживають у певних регіонах. На його думку, недостатність довіри та неповага, як до влади, так і до окремих членів суспільства, діє як гальмо на економічний розвиток. Якщо люди вважають, що до досягнення економічних успіхів призведе обраний ними самими шлях, вони з більшою ймовірністю будуть напружено працювати, якщо вони розглядають успіх як результат везіння, в тому числі від незалежних від них обставин, вони займуть пасивну позицію щодо економічної діяльності [7]. В Україні ж частка тих, хто вважає, що для досягнення успіху потрібні удача та зв'язки, не суттєво зросла, 30% у 2011 р. до 32% у 2020 р. Водночас думка, що важка робота забезпечує успіх втрачає підтримку: у 2011 році 50% погодилися з цим заяву, у 2020 році лише 41,3%. Середнє значення досить близьке до Німеччини та Греції [6]. Таким чином, результати аналізу свідчать, що офіційні інститути не грають провідної ролі щодо культури. Тобто було доведено, що низькі темпи розвитку тих чи інших економік можна пояснити системами культури, що сформувалися в тих чи інших країнах. Тісний зв'язок між культурними цінностями і соціально-економічними індикаторами розвитку націй емпірично доводиться численними міжнародними дослідженнями. Так, Лоуренс Е. Харрісон (Lawrence E. Harrison), амери-

канський економіст, директор Інституту культурних змін (Cultural Change Institute) при університеті Tufts Fletcher School на прикладі ряду країн, наводить аргументи на необхідності врахування культурних традицій в економічному розвитку. В результаті дослідження було з'ясовано, що для країн (Китаю, Японії, Сінгапуру, Південної Кореї, Індії та Чилі, Фінляндії, Швеції, Данії, Норвегії та Ісландії), які досягли економічних успіхів, цьому сприяла культура, яка вже склалася, тоді як в Ірландії, Іспанії та Квебеку економічний прогрес був в основному результатом політичних кроків, які сприяли змінам у культурі. Тобто культурні чинники необхідно враховувати під час здійснення економічних реформ. Врахування таких чинників може сприяти суттєвому прискоренню процесів економічного розвитку [8].

Результати дослідження цінностей в Україні також підтверджують високий рівень патерналістських установок, що зменшується дуже повільно — майже половина (49,4%) поділяють думку, що уряд повинен взяти на себе більше відповідальності, щоб забезпечити своїм громадянам достатній рівень добробуту. Думку про те, що люди повинні взяти на себе більше відповідальності, щоб забезпечити самих себе підтримало 22,4%, хоча у 2011 р. з цим твердженням погодились лише 12%. У 2020 р. Україна демонструє результат, подібний до Кіпру, Греції та Іспанії [6]. Вчені вважають, що саме патерналістичні налаштування переважної більшості громадян в нашій країні призвели до затягування трансформаційних процесів. Це підтвердило дослідження зв'язку таких поведінкових проявів із інерційністю створення моделі соціально-орієнтованої економіки в Україні [9].

Актуальність дослідження можливості застосування принципів поведінкової економіки в контексті податкової політики зумовлена тим, що поведінковий підхід дозволяє прогнозувати реакцію індивідів. Дослідження того, як за допомогою інструментарію поведінкової економіки при проведенні податкової політики в Україні можна зменшити рівень ухилення від сплати податків, є досить актуальним на сьогоdnішньому етапі розвитку національної економіки. Розуміння політиками поведінкових патернів платників податків може бути одним із шляхів зменшення дефіциту бюджету.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Значний внесок у розвиток поведінкової економіки, як науки зробили: Д. Канеман, Р. Капелюшников, А. Тверських, Дж. Акерлоф, Д. Аріелі, Р. Талер, В. Сміт. На їх думку, постулати та ідеї поведінкової економіки можуть бути застосовані у вирішенні широкого кола проблем — від окремого індивіда до добробуту країни загалом.

Д. Канеман і В. Сміт довели, що люди діють не так раціонально, як це описано в класичній економічній теорії. Д. Канеман показав, яким чином індивіди сприймають і аналізують інформацію, як психологічні ефекти призводять до ірраціональної поведінки. Люди досить часто інтерпретують ситуації не так, як це визначає модель раціонального вибору. Індивіди страждають від надмірної самовпевненості, прокрастинують, діють по інерції та неправильно оцінюють можливі наслідки своїх дій в майбутньому [5]. Річард Талер, якому в 2017 році присудили премію імені А. Нобеля з економіки "за внесок у вивчення поведінкової економіки", описав так званий "ментальний облік", згідно з яким люди по-різному сприймають гроші або будь-які інші ресурси в залежності від декількох факторів: наявності (кількості) грошей (або ресурсів), джерела їх походження, можливих напрямів їх використання та способів зберігання [10].

У стандартній моделі споживачі егоїстичні, тобто їх вибір залежить від їх власних інтересів. Однак є переконливі докази того, що люди дбають не тільки про їх

власні інтереси, але також мають альтруїстичні мотиви. Прикладом такої поведінки є соціальне підприємство. Соціальний підприємець переймається проблемами інших та розуміє вплив його дій на їх добробут [11].

Водночас єдина думка щодо використання ідей поведінкової економіки під час проведення податкової політики відсутня. Зокрема, потребують більш поглибленого дослідження можливості використання принципів поведінкової економіки при розробці напрямів податкової політики в Україні.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування можливостей застосування принципів поведінкової економіки під час проведення податкової політики України.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Податкова політика є важливим інструментом регулювання економічних процесів у суспільстві. По суті, податки спотворюють поведінку фірм і споживачів, тому мінімізація цих спотворень важлива для роздумів про ефективне оподаткування. Податкова політика, яка проводилася без врахування особливостей вітчизняної економіки та оцінки соціально-економічних наслідків, стала одним із дестабілізуючих чинників економіки України [12]. В Україні відсутня довіра до суспільних інститутів. Несплата податків нині є нормою для багатьох членів нашого суспільства.

На сьогодні в Україні, враховуючи значні масштаби тінізації економічних відносин, надійним джерелом доходів державного бюджету залишаються непрямі податки. Ще А. Сміт відмічав, що держава, не знаючи як обкласти безпосередньо і пропорційно доход своїх підданих, намагається обкласти їх опосередковано, обкладаючи їх витрати, які за передбаченнями повинні відповідати їх доходами [13]. Непрямі податки більше відповідають принципу соціальної справедливості. Про це свідчить вислів державного діяча Тенцеля: "...пряме оподаткування не відповідає вимогам справедливості, яка може бути досягнута тільки податком на споживання" [14]. Споживання є кращим вимірником здатності платити ніж дохід. Доводи на користь цього зводяться до наступного. По-перше, звичайна справедливість потребує, щоб кожний платив у відповідності з тим, що він дійсно споживає. Внаслідок цього такий податок навряд чи нав'язується кому-небудь примусово, і його надзвичайно легко платити тому, хто задовольняється предметами першої необхідності. По-друге, ніхто не сплачує вдвічі більше або два рази за одну і ту ж річ, оскільки ніщо не може бути спожито більше одного разу [15, с. 77—78].

Існують певні поведінкові упередження, які знижують чутливість, тобто реакцію на оподаткування. Стосовно сплати податків упередженнями можуть бути: обмежена раціональність (тобто у платників податків виникають труднощі як із розумінням системи оподаткування, так і з дисципліною по їх сплаті; платники менш негативно ставляться до непрямих податків, ніж до сплати податків на доходи; обрамлення: деякі форми оподаткування можуть не мати особливого значення; неузгодженість у часі (деякі податкові платежі можуть розглядатися як віддалені зобов'язання); соціальні переваги (люди можуть мати внутрішню готовність платити податки). Існує безліч доказів того, що ці упередження дійсно впливають на те, як споживачі розуміють і можуть реагувати на податки [16].

Стандартна економічна теорія пропонує ряд загальних встановлених практичних правил для політики оподаткування. Поведінкова економіка не стільки змінює їх і не пропонує власні альтернативи, скільки замість цього забезпечує додатковий рівень глибини існуючих практичних правил. Це досягається підкреслюючи, по-перше, важливість контексту під час розробки подат-

кової політики і, по-друге, саме ступінь сприйняття податків, а не їх суть, визначає поведінкові реакції. Проведений в США експеримент порівняння цін, що включають податок з продажів, з цінами, вказаними без урахування податку з продажів, показав, що після того, як додаткові цітники з урахуванням податків було розміщено поруч з уже існуючими ціниками, попит на товари з додатковими ціниками впав на 8%. Також спостерігалось збільшення доходів від дорожніх зборів при переході на електронні методи сплати у порівнянні із традиційними касовими. Тобто зниження значущості податку (мита) може полегшити сприймання більш високих податкових ставок і призвести до збільшення надходжень. Хоча уряди ніколи не повинні приховувати податки, менш помітні податки можуть звести до мінімуму спотворення, які вони створюють. Щодо використання у політиці оподаткування такого принципу поведінкової економіки, як неприйняття втрат, досліджено, що індивіди будуть більше реагувати на податок (збиток), ніж на еквівалентну субсидію (прибуток). Неприйняття збитків означає, що, за інших рівних умов, податок, що сприймається як збиток, буде більше ефективний в зміні поведінки, ніж той, який сприймається як упущена вигода. Тобто якщо потрібно змінити поведінку платника податку, слід зосередитися на введенні податків, а не субсидій. Прикладом використання може бути екологічний податок, який буде більше стимулювати до активнішого прийняття рішень, ніж різного роду бонуси щодо впровадження "зеленої" економіки. Обмежена раціональність означає, що менш складний податок буде більш ефективний при зміні поведінки. Неузгодженість в часі вказує на те, що чим ближче час застосування податку, тим ефективніше він буде впливати на зміну поведінки. Здійснити такий вплив можна шляхом того, як надається інформація платнику податку [17]. З погляду поведінкової економіки ірраціональні індивіди реагують не на ставку податку, а на те, як вони її для себе сприймають. Виявляється, що люди зовсім не замислюються про податки з продажу для тих товарів, у ціну яких не вказано, що з продажу стягується податок. Чим менше повідомляється про оподаткування того чи іншого товару, тим менше люди про це замислюються і тим простіше забезпечити збирання податку. У разі податків на доходи фізичних осіб складність їх сприйняття і неповнота знання про них не викликають якихось поведінкових відхилень з боку платників. Тому оптимальне оподаткування повинно залежати в тому числі і від того, знають люди про податки чи ні [18].

Іншими словами, поведінкова економіка підкреслює, що саме сприйняття податку, а не його ставка, призводить до зміни поведінки. Впливаючи на сприйняття податку платником, можна підвищити ефективність політики оподаткування.

Поведінка платників податків змінюється в залежності від отриманої інформації. Використовуючи рандомізований експеримент у Коста-Ріці, вчені показали, що електронні листи посилюють податкову відповідальність. Більшість фірм у країнах, що розвиваються, є неформальними, проте навіть серед зареєстрованих фірм несплата податків є значною. Податкова служба країни зв'язалася з 33279 фірмами по електронній пошті і попросили подати декларацію про доходи за 2014 рік спираючись на поведінкові ідеї. Повідомлення містили різні згадки можливості аудиту, закриття магазину, або онлайн-публікація списку осіб, які не подали заявки. У повідомленнях також використовувалися сторонні звіти про комерційну діяльність фірм, включаючи інформацію, яку податковий орган збирає через декларації, подані іншими фірмами. Якщо ж даних від контрагентів не було, цей блок замінював загальним нагадуванням, що податкова служба використовує декларації третіх осіб для відстеження економічної активності та джерел доходу. У листі-нагадуванні також був опис соціальної норми: повідомляли, що вісім з десяти громадян вже

подали свої податкові декларації. Протягом п'яти тижнів після розсилки серед компаній про діяльність яких були підтвердження третіх осіб відзвітували перед податківцями 31%. Для порівняння: в контрольній підгрупі (що не одержувала листів) за той же час подали декларацію близько 10%. У другій групі компаній, про які не згадували контрагенти, частка тих, що подали декларації перевищила 15%. Серед компаній цієї групи, кому листи не відправлялися, за той же період подали декларації близько 3,5%. Вартість одного електронного листа склала в середньому \$ 1,2. На кожен долар, витрачений на розсилку, довелося майже \$ 4 отриманих податкових надходжень [19].

У Мінесоті було проведено експеримент, який підтвердив серйозні зміни у поведінці. Платникам податків було надано чотири варіанти даних, що можуть вплинути на вчасність та повноту сплати ними податків. Першим було повідомлено, що сплачені ними кошти будуть використані на освіту та на фінансування інших соціальних програм, інша група була ознайомена з можливими покараннями за несплату; третя група отримала інформацію щодо того, де можна отримати допомогу під час заповнення податкових декларацій, а четвертій групі було доведено інформацію щодо рівня сплати податків іншими (було оголошено, що 90% жителів уже сплатили всі податки). Аналіз засвідчив, що найбільший вплив здійснив четвертий вид інформації. Отже, більшість були готові сплатити податки тільки тому, що їх сплачують всі [20]. Як і навпаки, несплата податків у суспільстві є наслідком розповсюдження інформації щодо критичного рівня несплати податків. Однією із причин економічної кризи в Греції є несплата податків. Зрозуміло, що ніхто не хоче платити податки, але ми повинні це робити. Несплата податків у цій країні є соціальною нормою. Якщо всі вчасно платять податки, ви також стараетесь це робити [21]. Поведінка людей тяжіє до культурних та соціальних традицій.

Отже, платники податків більш позитивно ставляться до завчасно оголошених податків. Важливе значення має вид сплати податків — автоматичне стягнення податків є менш помітним. Сплата прибуткових податків, з точки зору багатьох людей, відбувається майже автоматично завдяки механізму прямого утримання податків. Оскільки люди нераціональні, невеликі зміни у способах справляння податків можуть вплинути на якість збору цих податків.

Важливою цінністю для платників податків є відчуття справедливості системи оподаткування. Взаємозв'язок двох понять: ефективності і справедливості податкової системи є важливим напрямом дослідження поведінкової економіки. Згідно з поведінковою теорією, індивіди не завжди діють виключно раціонально: вони також зацікавлені і в забезпеченні принципу справедливості. Справедливі податки мають позитивний вплив на суспільний добробут, бо люди чітко усвідомлюють призначення сплачуваних ними податків. Люди будуть мати більшу готовність платити податки, якщо вони вважають, що кошти використовуються на цілі, які вони підтримують. Питання щодо соціальної справедливості податкової системи в Україні залишається дискусійним [22]. Відповідно до статті 1 Конституції України Україна як соціальна держава визнає людину найвищою соціальною цінністю, розподіляє суспільне багатство згідно з принципом соціальної справедливості та піклується про зміцнення громадянської злагоди у суспільстві [23]. Першим спробував застосувати принцип справедливості до аналізу податкової системи К. Віксель, який пов'язував податкові принципи з формою податкового управління. Будь-які податки відповідають правилу Вікселя тільки тоді, коли вони не протирічать суспільному договору [24]. Отже, люди готові платити податки, якщо вони вірять, що доходи витрачаються на те, що вони підтримують. Дослідження показали, що громадська підтримка оподаткування зростає, коли уряди зобов'язуються направляти доходи на певні області витрат [16].

Про ступінь прогресивності прибуткового податку ведуться суперечки. Ця дискусія привертає велику увагу в політичній сфері і серед громадськості загалом. В основі лежить компроміс між справедливістю та ефективністю. Прогресивність дозволяє уряду перерозподіляти від багатих до бідних, але прогресивне оподаткування і високі граничні податкові ставки накладають витрати на ефективність. Високі ставки можуть вплинути на стимули до роботи і, отже, можуть знизити податкову базу, яка веде до великих безповоротним збитків. Оптимальне оподаткування в основному зосереджено на критерії ефективності. Як результат, більшість дискусій про податкові реформи зосереджено тільки на аспекті ефективності оподаткування і не включають в аналіз аспект справедливості. Врахування поведінкових чинників надасть можливість забезпечити справедливість системи оподаткування та, на цій основі, підвищити ефективність оподаткування.

### ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, використання принципів поведінкової економіки при розробці напрямів податкової політики надає можливість адекватно оцінювати її наслідки, зменшуючи невідповідність між тим, що політики сподівалися отримати при здійсненні певних заходів і тим, що може бути насправді в результаті сприйняття цих заходів платниками податків. Отже, розуміння психологічних особливостей громадян дозволяє більш ефективно здійснювати державну політику та визначати основні напрями макроекономічної політики. Поведінкова аналітика надає можливість щодо структурування даних в залежності від поведінкових особливостей громадян. Отже, впровадження в практику державного регулювання інструментів поведінкової економіки уможливило досягнення значних результатів з меншими витратами. Таким чином, виходячи із нераціональної поведінки економічних агентів, виникає потреба у необхідності державного втручання, як способу корегування такої поведінки. Але під час здійснення такого втручання ефективними можуть бути лише легенькі "підштовхування" індивідів до правильних та раціональних рішень. Для цього державним органам необхідно опиратися на значну поведінкову аналітику, тобто знати "психологічний профіль" своїх громадян та постійно відслідковувати сприйняття та вплив такого втручання на їх поведінку. Таке корегування може виявитися досить серйозним викликом для державних управлінців, але під час обґрунтування підходу матиме позитивні наслідки на добробут, як окремого індивіда, так і суспільства загалом.

#### Література:

1. Szczepanski M. The application of behavioral economics to reforming pension systems-evidence from Great Britain and New Zealand. *Marketing and Management of Innovations*, 2018, 3, pp. 201—209. URL: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-16>
2. Integrating Psychology with Economics: Chicago Booth Richard H. Thaler Delivers Nobel Prize Lecture in Sweden. URL: <http://gbsn.org/chicago-booth-richard-h-thaler-delivers-nobel-prize-lecture-sweden/>
3. Whitehead M., Howell R., Jones R., et al. (2014). Nudging all Over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy. URL: <http://changingbehaviours.wordpress.com/2014/09/05/nudging-all-over-the-world-the-final-report/>
4. Jones, Rhys & Whitehead, Mark. Politics done like science: Critical perspectives on psychological governance and the experimental state. URL: <http://doi.org/10.1177/0263775817748330>
5. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм. URL: <https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/>

6. Ukraine in world values survey 2020: resume of the analytical report. URL: <http://ucep.org.ua/doslidzhennya/ukraine-in-world-values-survey-2020-resume-of-the-analytical-report.html>

7. Persson Torsten and Tabellini Guido. Culture, Institutions and Policy (August 25, 2020). URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3680457](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3680457)

8. Harrison Lawrence E. Culture and Economic Development. *Cato Unbound*. URL: <https://www.cato-unbound.org/2006/12/03/lawrence-e-harrison/culture-economic-development>

9. Грецька-Миргородська В. В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349>

10. Thaler, Richard H., Behavioral Economics: Past, Present and Future (May 27, 2016). URL: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2790606>

11. Пилипенко Н., Карпець О. Теоретичні аспекти соціального підприємництва в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.3.87

12. Пилипенко Н.М. Податкова політика як фактор соціально-економічної стабільності. *Вісник ШНАУ. Серія: Економіка та менеджмент*. Вип. 7/1. 2008. С. 109—116.

13. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. К.: Poet-Royal, 2001. 593 с.

14. Иловайский С.И. Косвенное налогообложение в теории и практике. Пенза: РИО ПГСХА. 2010. 339 с.

15. Антология экономической классики. Трактат о налогах и сборах (Петти В.). Исследование о природе и причинах богатства народов (Смит А.). Начала политической экономии и налогообложения (Рикардо Д.). М.: МП "Эконов". 1993. 475 с.

16. Leicester A., Levell P. & Rasul I. Tax and benefit policy: insights from behavioural economics. URL: <https://ifs.org.uk/comms/comm125.pdf>

17. Implications of Behavioural Economics for Tax Policy. Research Paper. July 2017. Department of Finance Government Buildings, Ireland. URL: <https://igees.gov.ie/wp-content/uploads/2014/01/Behavioural-Economics-and-Tax.pdf>

18. Farhi E. and Gabaix X. Optimal Taxation with Behavioral Agents. NBER, Working Paper Series, 2015. URL: [https://scholar.harvard.edu/files/farhi/files/main\\_from\\_br-taxes-june28-2017-xgb.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/farhi/files/main_from_br-taxes-june28-2017-xgb.pdf)

19. Brockmeyer Anne, Spencer Smith, Marco Hernandez and Stewart Kettle. 2019. "Casting a Wider Tax Net: Experimental Evidence from Costa Rica." *American Economic Journal: Economic Policy*. 11 (3): 55—87. DOI: 10.1257/pol.20160589

20. Талер Р., Санстейн К. Нудже. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / пер. с англ. Е. Петровой; М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.

21. Thaler Richard H. (2017). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics URL: <https://www.ethicalsystems.org/content/misbehaving-making-behavioral-economics>

22. Пилипенко Н.М. Податкова політика України на сучасному етапі в контексті дотримання принципу соціальної справедливості. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія "Економіка та менеджмент". 2012. № 3 (51). С. 136—141.

23. Конституція України Верховна Рада України; Конституція, Закон від 28.06.1996. № 254к/96-ВР (Відомості Верховної Ради України (ВВР)). 1996. № 30. Ст. 141

24. Бюкенен Дж. Конституция экономической политики. Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 104—114.

#### References:

1. Szczepanski, M. (2018), "The application of behavioral economics to reforming pension systems-evidence from Great Britain and New Zealand", *Marketing and Management of*

Innovations, vol. 3, pp. 201—209, URL: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-16> (Accessed 14. 05.2021).

2. Zefran, N. (2017), "Integrating Psychology with Economics: Chicago Booth Richard H. Thaler Delivers Nobel Prize Lecture in Sweden", URL: <https://gbsn.org/chicago-booth-richard-h-thaler-delivers-nobel-prize-lecture-sweden/> (Accessed 17. 06.2021).

3. Whitehead, M. Howell, R. and Jones, R. (2014), "Nudging all Over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy", URL: <http://changingbehaviours.wordpress.com/2014/09/05/nudging-all-over-the-world-the-final-report/> (Accessed 21. 07.2021).

4. Jones, R. and Whitehead, M. (2018), "Politics done like science: Critical perspectives on psychological governance and the experimental state", Environment and Planning D: Society and Space, vol. 36, no. 2, pp. 313—330, URL: <https://doi.org/10.1177/0263775817748330> (Accessed 11. 06.2021).

5. Kapeljushnikov, R. (2013), "Behavioral Economics and New Paternalism", URL: <https://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/> (Accessed 17. 07.2021).

6. Ukrainian Center for European Policy (2020), "Ukraine in world values survey 2020: resume of the analytical report", URL: <http://ucep.org.ua/doslidzhennya/ukraine-in-world-values-survey-2020-resume-of-the-analytical-report.html> (Accessed 14. 07.2021).

7. Persson, T. and Tabellini, G. (2020), "Culture, Institutions and Policy", URL: SSRN: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3680457](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3680457) (Accessed 22. 06.2021).

8. Harrison Lawrence, E. (2006). "Culture and Economic Development". Cato Unbound, URL: <https://www.cato-unbound.org/2006/12/03/lawrence-e-harrison/culture-economic-development> (Accessed 14. 05.2021).

9. Hrets'ka-Myrhorods'ka, V. V. (2018), "Formation of a socially oriented economy: behavioral prerequisites of analysis", Efektyvna ekonomika, vol. 5, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349> (Accessed 24. 06.2021).

10. Thaler, R. H. (2016). "Behavioral Economics: Past, Present and Future", URL: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2790606> (Accessed 03. 07.2021).

11. Pylypenko, N. and Karpets', O. (2021), "Theoretical aspects of social entrepreneurship in modern conditions", Efektyvna ekonomika, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8757> (Accessed 22. 06.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.3.87.

12. Pylypenko, N.M. (2008), "Tax policy as a factor of socio-economic stability", Visnyk SNAU. Seriya: Ekonomika ta menedzhment, vol. 7/1, pp. 109—116.

13. Smit, A. (2001), Dobrobut natsij. Doslidzhennia pro pryrodu ta prychny dobrobutu natsij [The welfare of nations. Research on the nature and causes of the well-being of nations], Poet-Royal, Kyiv, Ukraine.

14. Ilovajskij, S. I. (2010), Kosvennoe nalogooblozhenie v teorii i praktike [Indirect taxation in theory and practice], RIO PGSHA, Penza, Russia.

15. Petty, V. Smith, A. and Ricardo, D. (1993), Antologija jekonomicheskoy klassiki. Traktat o nalogah i sborah (Petty V.). Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov (Smit A.). Nachala politicheskoy jekonomii i nalogooblozhenija (Rikardo D.) [Anthology of economic classics. Treatise on Taxes and Duties (Petty V.). Research on the nature and causes of the wealth of nations (Smith A.). The beginnings of political economy and taxation (Ricardo D.)], МР "Jekonov", Moskva, Russia.

16. Leicester, A. Levell, P. and Rasul, I. (2012), "Tax and benefit policy: insights from behavioural economics", The Institute for Fiscal Studies, London, UK, URL: <https://ifs.org.uk/comms/comm125.pdf> (Accessed 19. 06.2021).

17. Acheson, J. and Lynch, D. (July 2017), "Implications of Behavioural Economics for Tax Policy", Research Paper. Department of Finance Government Buildings, Ireland, URL: <https://igees.gov.ie/wp-content/uploads/2014/01/Behavioural-Economics-and-Tax.pdf> (Accessed 14. 05.2021).

18. Farhi, E. and Gabaix, X. (2017), "Optimal Taxation with Behavioral Agents", NBER, Working Paper Series, URL: [https://scholar.harvard.edu/files/farhi/files/main\\_from\\_br-taxes-june28-2017-xgb.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/farhi/files/main_from_br-taxes-june28-2017-xgb.pdf) (Accessed 03. 07.2021).

19. Brockmeyer, A. S. Smith, M. H. and Stewart, K. (2019), "Casting a Wider Tax Net: Experimental Evidence from Costa Rica", American Economic Journal: Economic Policy, vol. 11 (3). pp. 55—87. DOI: 10.1257/pol.20160589.

20. Taler, R. and Sanstein, K. (2017), Nudge. Arhitektura vybora. Kak uluchshit' nashi reshenija o zdorov'e, blagosostojanii i schast'e [Choice architecture. How to Improve Our Decisions about Health, Well-being, and Happiness], Mann, Ivanov i Ferber, Moskva, Russia.

21. Thaler, R. H. (2017), "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics", URL: <https://www.ethicalsystems.org/content/misbehaving-making-behavioral-economics> (Accessed 01. 07.2021).

22. Pylypenko, N.M. (2012), "Tax policy of Ukraine at the present stage in the context of compliance with the principle of social justice", Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya "Ekonomika ta menedzhment", vol. 3 (51). pp. 136—141.

23. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Constitution of Ukraine", Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, vol. 30.

24. Bjukenen, Dzh. (1994), "Economic Policy Constitution", Voprosy jekonomiki, vol. 6, pp. 104—114.

Стаття надійшла до редакції 01.08.2021 р.

**ІНВЕСТИЦІЇ.  
ПРАКТИКА  
ТА ДОСВІД**

[www.investplan.com.ua](http://www.investplan.com.ua)

Передплатний індекс: 23892

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України (Категорія «Б») з

**ЕКОНОМІЧНИХ НАУК та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020)

Спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292