

Cite: Cherenko, Liudmyla (2026). *Mozhlyvosti vplyvu na ekonomichnu povedinku naselennia: ekonomichni stymuly vs pidstovkhuvannia* [Possibilities of Influencing Economic Behavior of the Population: Economic Incentives vs Nudging]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika — Demography and Social Economy*, 2 (64), 39—58.

УДК: 330.5; 316.35; 336.5

JEL Classification: D 10; D 11; D 64; D 69; D 80; D 91

ЛЮДМИЛА ЧЕРЕНЬКО, д-р екон. наук, старш. наук. співроб.

Інститут демографії та досліджень якості життя імені Михайла Птухи НАН України
01032, Україна, м. Київ, бул. Т. Шевченка, 60

E-mail: cherenko@ukr.net

ORCID: 0000-0003-1606-6170

Scopus ID: 59304211700

МОЖЛИВОСТІ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ НАСЕЛЕННЯ: ЕКОНОМІЧНІ СТИМУЛИ VS ПІДШТОВХУВАННЯ

У статті розкрито специфіку прийняття населенням економічних рішень з акцентом на обмежену увагу, і пов'язані з цим нераціональні дії економічних агентів, а також представлено аргументи щодо важливості врахування поведінкових чинників при прийнятті управлінських рішень в економічній сфері. На основі аналізу досліджень з прикладами успішних кейсів щодо можливостей впливу на зміну економічної поведінки населення було розглянуто приклади з практики прийняття рішень в Україні. Метою статті визначено обґрунтування необхідності використання у практиці розробки політики ідеї підштовхування та втручання поряд з традиційними економічними стимулами, з акцентом на проблему обмеженої уваги серед соціально вразливих контингентів. Новизна полягає в адаптації наявних у світовій практиці підходів використання механізмів впливу на економічну поведінку населення до української специфіки та підтвердженні гіпотези щодо можливостей здійснення такого впливу на практичному досвіді української політики. Дослідження базується на використанні класичних статистичних методів у формуванні доказової бази щодо важливості врахування поведінкової компоненти у процесі розробки політики. Для обґрунтування доцільності врахування поведінкових чинників обрано метод ретроспективних оцінок реакцій населення на різні державні програми, на основі чого висловлено гіпотези щодо можливих

© Видавець ВД «Академперіодика» НАН України, 2026. Стаття опублікована на умовах відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

© Publisher PH «Akademperiodyka» of the NAS of Ukraine, 2026. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

пояснень дій економічних агентів, особливо серед соціально вразливих груп. Для розрахунків чинників та впливів окремих програм використано мікродані обстежень: умов життя домогосподарств України (ОУЖД) та соціально-економічного становища домогосподарств (ОСЕСД), проведеного у 2023 р. за ініціативи Мінсоцполітики та технічного сприяння ЮНІСЕФ в Україні у зв'язку з призупиненням державного обстеження умов життя домогосподарств на період дії воєнного стану.

Ключові слова: економічна поведінка населення, економічні стимули, підштовхування, втручання, обмежена увага, поведінкові реакції, соціально вразливі групи.

Постановка проблеми та актуальність. Якщо необхідно здійснити вплив на зміну моделі економічної поведінки населення, важливо зрозуміти механізми прийняття рішень та можливі реакції на запропоновані заходи. У цьому процесі відповіді на багато питань дає напрацьований науковий апарат за напрямком поведінкової економіки.

У традиційних економічних дослідженнях найчастіше розглядаються механізми та інструменти політики, базовані на економічних стимулах (податки, субсидії, соціальні трансферти). Цілком логічним є припущення розробників політики про те, що люди реагують на стимули приблизно однаково і так, як передбачено в моделі, адже вони мають пряму економічну вигоду від обрання певного варіанта або дотримання встановлених умов. Проте в реальному житті фактичний вплив може суттєво відрізнятись від очікуваного, а інколи давати навіть зворотний результат. Оцінити ці можливі відхилення допомагає напрацьований в наукових дослідженнях та у практичній діяльності набір ідентифікаторів та інструментів для врахування ключових впливів та комплекс застережень від прийняття помилкових рішень.

Політика у традиційному вимірі діє за загальноприйнятим алгоритмом, який включає: визначення проблеми та цілей, збір інформації, розробку та оцінку альтернатив, вибір найкращого рішення, його реалізацію та перевірку ефективності. Однак досвід досліджень у галузі поведінкової економіки свідчить, що врахування поведінкових реакцій подекуди стає визначальною складовою досягнення бажаного результату. Сучасні дослідження дають змогу здійснювати економічний аналіз з урахуванням поведінкової компоненти, робити прогнози щодо наслідків політичних втручань, застосовувати нові інструменти для точніших оцінок результатів впровадження політичних рішень. Загалом теоретичні положення поведінкової економіки активно використовують у сучасних наукових і практичних розробках, зокрема на рівні державного управління, оскільки такий підхід дає краще розуміння прагнень індивіда, і відповідно дає змогу більш точно спрогнозувати реакцію окремих типів домогосподарств та суспільства загалом на ті чи інші зміни у соціально-економічному середовищі.

Українське суспільство впродовж останніх десятиліть зазнало низку руйнівних впливів різної природи — від економічних криз до повномасштабної війни, що посилює дію фактора невизначеності. В таких умовах

формується особливе сприйняття людьми економічної ситуації та її оцінювання з власних позицій; основні риси невизначеності переходять з суто економічної до площини мислення економічних агентів. Тому актуальність дослідження обумовлена насамперед необхідністю впровадження до української практики теоретичних напрацювань та успішних кейсів, реалізованих урядами різних країн у сфері прийняття управлінських рішень з обов'язковим урахуванням поведінкової компоненти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження базується на ідеях та концепціях поведінкової економіки, яка виникла на перетині економіки, психології та соціології. В сучасних наукових працях дедалі відчутнішим є зміщення вектора економічних досліджень до вивчення процесу прийняття економічних рішень, тобто з'ясування специфіки впливу психологічної компоненти та екзогенних факторів соціального середовища, зокрема кризь призму поведінкових упереджень, на моделі економічної поведінки.

Класики поведінкової економіки когнітивні психологи Даніель Канеман (D. Kahneman) та Амос Тверські (A. Tversky) запропонували концепції, які мали вирішальне значення для розвитку економічної думки. Вони зосередилися на питаннях евристики та упереджень у контексті їх впливу на сприйняття людьми ймовірності настання економічних подій та специфіці прийняття ними економічних рішень [1]. Революцію в економічній науці спричинила розроблена ними теорія перспектив¹ [2], яка обґрунтувала реакції людей на певні гіпотетичні ситуації щодо вигравів та програшів. Ключовим елементом теорії перспектив стала ідея про неприйняття втрат: люди більше занепокоєні втратами, ніж прагнуть отримати виграв.

Економіст Річард Талер (Richard Thaler) розвив ідеї поведінкової економіки, зокрема щодо упереджень у сфері поведінкових фінансів, вивчення фінансових ринків, пенсійних накопичень, окремих галузей бізнесу тощо [3]. З точки зору здійснення впливу на економічну поведінку людей Р. Талер і К. Санстейн (Cass R. Sunstein) запропонували термін «підштовхування» [5], що трактується як м'який спосіб впливу на вибір людей, без застосування заборон, наказів, покарань та ін. Автори вводять також поняття «лібертаріанський патерналізм» як «досить слабкий, м'який і ненав'язливий різновид патерналізму, оскільки вибір не обмежується, не нав'язується, і люди не уникають неправильних рішень». «Якщо хтось хоче курити, поглинати солодощі та витратити гроші замість того, щоб відкласти на пенсію, лібертаріанські патерналісти не збираються ні переконувати таку людину, ні ускладнювати їй життя». Вчені доводять, що люди зазвичай приймають рішення на основі представлених їм варіантів. Спосіб, у який представлені варіанти, включаючи їх форму, стиль і послідовність, має значний вплив на

¹ Публікацію, де була представлена теорія перспектив, вважають однією з найцитованіших статей з економіки за останні 50 років.

процес прийняття рішень. Це «архітектура вибору», яка охоплює середовище і порядок, де варіанти представлені людині. Це означає, що ми можемо створювати підштовхування для прийняття найкращих рішень.

Теоретичні основи поведінкової економіки активно використовують для розробки політики, однак важливим є питання, як ці засади трансформуються у втручання та стратегії зміни поведінки, включаючи підштовхування, в реальних умовах. Підштовхування визначається в контексті поведінкової економіки як недорого, легка зміна в архітектурі вибору — можна змінити кілька елементів: кількість варіантів, формулювання варіантів, надану інформацію про варіанти, розміщення варіантів у фізичному або цифровому просторі, та спосіб, яким увага людей привертається до деяких варіантів (або характеристик варіантів) більше ніж до інших [6—7]. Багато різних аспектів архітектури вибору були сформовані за допомогою стратегій підштовхування: вони включають, наприклад, зміну варіантів за замовчуванням; надання інформації про поведінку однолітків або сусідів; спрощення форм або інструкцій для прийняття рішень; а також різноманітні способи підвищення помітності бажаного варіанта.

Втручання — це заплановані та скоординовані набори заходів, спрямованих на зміну певної поведінки або моделей поведінки [8]. Деякі з цих стратегій втручання працюють, використовуючи поширені когнітивні упередження та евристики, що впливають на прийняття рішень людьми, як-от упередження щодо теперішнього часу, евристика доступності та небажання втрат; інші працюють, пом'якшуючи або зменшуючи вплив тих самих упереджень та евристик [9]. Поведінковий дизайн об'єднує результати та методи з різних галузей для оптимізації втручань як ефективних рішень проблем зміни поведінки [10—12]. Аналогічно поведінкові дослідження у галузі державної політики та управління зосереджують увагу на способах, якими самі політики можуть бути схильні до упереджень та евристичного мислення в процесі формулювання політики, а також на тому, як ефективно включати розуміння поведінкових реакцій в цей процес [13].

Новизна дослідження полягає в адаптації наявних у світовій практиці підходів з використання механізмів впливу на економічну поведінку населення до української специфіки та у підтвердженні гіпотези щодо можливостей здійснення такого впливу на прикладах успішних кейсів різних країн та практичного досвіду української політики.

Метою статті є обґрунтування необхідності використання у практиці розробки політики ідеї підштовхування та втручань поряд із традиційними економічними стимулами, з акцентом на проблему обмеженої уваги серед соціально вразливих контингентів.

Методологія / методи дослідження. Дослідження базується на використанні класичних статистичних методів у формуванні доказової бази щодо важливості врахування поведінкової компоненти у процесі розробки

політики. Для обґрунтування доцільності врахування поведінкових чинників обрано метод ретроспективних оцінок реакцій населення на різні державні програми, на основі чого висловлено гіпотези щодо можливих пояснень «нелогічних» дій економічних агентів, особливо серед соціально вразливих контингентів. Також застосовано методичний підхід щодо підтвердження справедливості гіпотез, доведених більш ранніми дослідженнями в інших країнах, з використанням українських даних щодо поведінкових реакцій населення. Отже, доведення справедливості цих гіпотез для українських умов дало змогу обґрунтувати важливість їх врахування у розробці національної політики. Для розрахунків чинників та впливів окремих програм використано мікродані обстежень: умов життя домогосподарств України (ОУЖД) та соціально-економічного становища домогосподарств (ОСЕСД), проведеного у 2023 р. за ініціативи Міністерства соціальної політики України та технічного сприяння ЮНІСЕФ в Україні у зв'язку з призупиненням державного обстеження умов життя домогосподарств на період дії воєнного стану.

Виклад основного матеріалу. Основна відмінність трактування економічної поведінки серед прибічників поведінкової економіки на противагу класичній концепції полягає у баченні ірраціональної складової не як незначного відсотка (на рівні виключень, статистичної похибки тощо), а як такої, що може впливати на тенденції, а подекуди змінювати їх та формувати нові.

Серед причин ірраціональної поведінки умовно можна виділити такі:

- обмежена здатність раціонально мислити;
- неспроможність раціонального планування у бажанні бути раціональним та здатності до певної раціональності;
- бажання бути чи здаватись не таким, як усі (демонстративна поведінка);
- бажання започатковувати чи слідувати гуманістичним чи іншим «правильним» цілям (екологічна поведінка, свідоме споживання тощо). Така поведінка здебільшого має альтруїстичне походження.

Відмінність поведінкового підходу від традиційної економічної моделі базується саме на припущенні щодо поширення в сучасному світі альтруїстичної поведінки. Так званий обмежений егоїзм — це ідея про те, що люди часто готові обрати менш вигідний результат особисто для себе, якщо це передбачає можливість підтримувати інших. Благодійність, волонтерство, соціально відповідальний бізнес — це приклади слідування гуманістичній меті, яка може відхилитися від особистої економічної траєкторії. Однак ці види діяльності не охоплюються традиційними економічними моделями, які передбачають, що люди діють здебільшого для досягнення власних корисливих цілей, або принаймні цілей свого найближчого оточення.

Згідно з класичною економічною моделлю, люди завжди мислять раціонально, приймають рішення та діють на користь власних економічних

інтересів. Натомість поведінкові економісти вважають, що людям притаманно уникати складнощів, вони не хочуть постійно шукати обґрунтовані рішення у всіх економічних питаннях, тому використовують так звані евристики або когнітивні скорочення. Такий підхід економить розумовий ресурс, якщо йдеться про прості рішення, за якими на особистому досвіді чи досвіді певних суспільних груп накопичено багато позитивного досвіду. Однак когнітивні скорочення часто призводять до помилкових рішень через низку поведінкових упереджень, навіть у людей з високими когнітивними здібностями та фаховими знаннями у галузі економіки. Зазвичай люди або не можуть швидко синтезувати нову інформацію, або не мають відповідних базових знань, або в силу певних індивідуальних особливостей ігнорують необхідну інформацію та покладаються на власну інтуїцію. А можливо, у них просто немає достатньо часу для занурення у проблему та порівняння плюсів та мінусів різних варіантів.

Обмежена раціональність також може бути тісно пов'язана з людськими слабкостями, адже правильне розуміння щодо кращого вибору ще не гарантує його реалізацію. Люди часто віддають перевагу тому, що приносить короткострокову вигоду чи задоволення, а не довгому правильному шляху до кінцевої мети. Це, з одного боку, відбивається на економічній поведінці людей, наприклад, вони частіше витрачають кошти на задоволення, ніж на здоровий спосіб життя. З іншого боку, це підтримується та розвивається маркетингом, який в бажанні сподобатися споживачеві заради більших прибутків розширює вибір у тих лінійках товарів та послуг, що посилюють нераціональність споживчого вибору. Варто також пам'ятати, що люди є емоційними, залежними від зміни настрою, тому вони часто приймають спонтанні рішення, які не відповідають або навіть суперечать їх власним інтересам. Отже, в більшості люди не є раціональними в своєму економічному виборі, проте ірраціональність може бути передбачуваною, і ця ідея покладена в основу механізмів та політик, спрямованих на зміну моделей поведінки економічних суб'єктів.

Компанії можуть використовувати передбачуваність ірраціональної поведінки людей в негативному сенсі, для маніпулювання їх судженнями у прийнятті економічних рішень (так званий *сладж*, *sludge*). Схожі технології можуть використовуватись і на рівні політики у просуванні програм та стратегій вузкополітичного спрямування. Інтереси тих, хто продукує *сладж*, подекуди можуть збігатися з інтересами економічних агентів, наприклад, просування нової лінійки корисної продукції або державна пропаганда ощадливого використання ресурсів. Проте *сладж* завжди має на меті виключно корпоративні інтереси і повністю ігнорує проблему прийняття правильних рішень для самих економічних агентів.

Натомість позитивне підштовхування (*надж*, *nudge*) націлене на те, щоб люди приймали правильні рішення в своїх інтересах. Звісно, частіше

таке підштовхування притаманне державним політикам та соціально-відповідальному бізнесу. З досліджень поведінкової економіки випливають певні принципи, правила та закономірності, які допомагають краще зрозуміти економічну поведінку людей, а також передбачати певні поведінкові реакції. Спираючись на ці дослідження, уряди розробляють політичні рамки, щоб заохотити людей до певного вибору у їх власних інтересах.

Чому ж виважені і збалансовані державні програми подекуди не призводять до очікуваних ефектів? Причини традиційно можуть бути пов'язані з неефективним адмініструванням, тобто з помилками та недосконаlostями на різних рівнях прийняття рішень та їх реалізації, проте усунення таких проблем може не привести до покращення результату. Більш обґрунтовані відповіді на ці питання можуть дати дослідження, які враховують поведінкові реакції.

Наприклад, у розробці державної політики важливим є врахування обмеженої уваги та когнітивних труднощів серед цільових контингентів, особливо коли йдеться про програми підтримки для вразливих груп населення. Одна з основних помилок серед розробників політики полягає у припущенні, що люди можуть приділяти достатньо уваги та часу для ознайомлення з запропонованими програмами, мати достатні когнітивні здібності для розуміння всіх складових, усвідомлювати можливі позитивні впливи особисто для себе та правильно (очікуваним прагматичним чином) реагувати на запропоновані заходи. Виходячи з таких уявлень, ключовою ідеєю класичних підходів в економічній політиці стало запровадження насамперед грошових стимулів (податки, пільги та субсидії, інші відшкодування), щоб спонукати людей до бажаної економічної поведінки. Оскільки економічний інтерес від запропонованих заходів для кожного в цільовій групі є очевидним, виникає переконання, що люди будуть беззаперечно діяти у власних інтересах.

У різних країнах світу, зокрема в Україні, державна податкова політика використовує численні схеми, які є вигідними для економічних агентів та враховують інтереси сторін. Наприклад, податкові соціальні пільги² та податкові соціальні знижки³ в Україні мають на меті підтримати платників податків з низьким рівнем доходу та стимулювати їх здійснювати соціальні інвестиції (як-от в освіту та здоров'я себе і своїх дітей).

² Податкова соціальна пільга застосовується до зарплати та деяких інших видів доходів і уможливорює зменшити щомісячний податок на доходи фізичних осіб; застосовується автоматично через роботодавця, якщо платник податку подав заяву та необхідні документи.

³ Податкова соціальна знижка застосовується до витрат на освіту, страхування, іпотечні кредити та інші спеціальні витрати, які дають змогу зменшити річний оподатковуваний дохід. Для її отримання платник податку подає річну декларацію про доходи, де вказує ці витрати, що дає право на знижку.

Попри тривалий період існування таких програм в Україні, вони традиційно мають незначне поширення, що спостерігалось до повномасштабної війни, і залишається таким сьогодні. Так, у першому півріччі 2025 р. лише 74 тисячі українців скористались податковою знижкою, у 2024 р. їх було ще на 1,5 тис. менше⁴. Найчастіше подаються декларації для повернення витрат на: навчання, страхування та пенсійні внески, сплату відсотків за іпотекою.

Виникає питання, чому такий малий відсоток людей (2,4 %) скористався програмою, адже масштаби низькодоходності є значно більшими, і люди та сім'ї з низькими доходами більше за інших потребують підтримки, коли йдеться про базові потреби (освіту, лікування, оплату житла тощо). Так, за оцінками, здійсненими на даних 2023 р.⁵, принаймні 35,5 % населення України мали доходи нижче фактичного прожиткового мінімуму⁶, і відповідно не могли задовольнити свої базові потреби. Серед домогосподарств з дітьми, які мають вищі потреби (наприклад, в освіті), бідних було ще більше — 38,4 %, а майже 12 % серед домогосподарств із дітьми потрапили за межу глибокої бідності, тобто перебували в особливо складній фінансовій ситуації.

Очевидно, що для отримання податкової знижки необхідно подати декларацію про майновий стан та доходи, що за нинішніх умов є обов'язковою процедурою лише для визначених категорій, і врешті-решт подається незначною кількістю громадян. Так, за 2024 р. лише 363 тис. осіб подали такі декларації. Радше за все, більшість тих, хто отримав податкову знижку, мали подавати декларацію на обов'язковій основі, і тому скористались правом на відшкодування.

Логічним є припущення, що багатьох людей, які мають право на податкову знижку, може відлякувати складна процедура декларування. За словами Талера: «якщо ви хочете, щоб люди щось зробили, зробіть так, щоб це було зробити просто, і приберіть зайві бар'єри»⁷. Серед успішних кейсів можна навести дослідження щодо податкової пільги на зароблений дохід (EITC) у США, яка надає велику пільгу малозабезпеченим сім'ям із заро-

⁴ URL: <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/920429.html> (дата звернення: 03.03.2026).

⁵ Розрахунки автора здійснені за мікроданими Обстеження соціально-економічного стану домогосподарств (недержавне обстеження, проведене у грудні 2023 р. — лютому 2024 р. за технічної підтримки Дитячого фонду ООН (UNICEF) та під координацією Міністерства соціальної політики України).

⁶ Оскільки у кризові періоди розміри офіційно встановленого прожиткового мінімуму традиційно «заморожують» на законодавчому рівні, що призводить до заниження оцінок бідності, основною лінією для оцінки бідності сьогодні є прожитковий мінімум у фактичних цінах, так званий фактичний ПМ. Законодавчо затверджений ПМ сьогодні є більш ніж удвічі нижчим за вимірний у фактичних цінах.

⁷ Талер, Р., Кас, С. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. Ольга Захарченко. Київ: Наш Формат, 2017. С. 22.

бітком за умови, якщо вони подають податкову декларацію. Попри великий розмір пільг, близько чверті людей, які мають право на пільгу, не скористалися ним. Дослідження показало, що коли Податкова служба США надсилає спеціальні листи тим домогосподарствам, які мають право на пільгу та вже подали податкову декларацію, але ще не скористались пільгою, звернення зросло більш ніж на 10 % [14]. Листи були написані простою та зрозумілою мовою, що ілюструє важливість прозорості в комунікації.

Отже, рішення політики мають бути досить простими і прозорими, зрозумілими для людей, а необхідні дії економічних агентів — максимально мінімізовані. Специфіка української ситуації полягає у відсутності традицій обов'язкового декларування, а також у складності самої процедури заповнення та подання декларації. Стосовно ж податкової знижки в Україні, можна запропонувати два напрямки вирішення проблеми: або допомогти з декларуванням потенційним цільовим контингентам програми (якщо їх пошук є досить простим завданням) або максимально спростити процедуру декларування за конкретним напрямком — якщо це стосується отримання соціальних податкових пільг та знижок.

Поведінкові економісти вказують ще на одну особливість, що може пояснити нерациональне небажання робити певні дії задля ефектів у майбутньому — упередженість щодо сьогодення. По-перше, люди схильні відкладати виконання бюрократичних завдань через сильне неприйняття таких процедур, наприклад, реєстрація на отримання допомоги, на яку вони мають право. Небажання виконувати бюрократичні дії (розрахунок податків, реєстрацію в спеціальній програмі, зміну планів страхування тощо) пояснюється необхідністю прикладати зусилля для розуміння складних форм, умов та інструкцій, що стає значним адміністративним тягарем — особливо, коли немає чіткого терміну, і люди відкладають зусилля на майбутнє. По-друге, люди не дуже чутливі до майбутніх виплат, навіть суттєвих, але досить чутливі до виплат, що сприймаються як негайні. Це один з постулатів поведінкової економічної теорії, який доводить існування не пропорційного, а гіперболічного дисконтування у часі, при оцінці людьми своїх вигравів та програшів у майбутньому.

Однак пояснення невдалих політик може спиратись не лише на об'єктивно складні умови програм, що створюють певні бар'єри для входу. Емпіричні дослідження пояснюють, якою мірою обмежена увага та когнітивні труднощі можуть впливати на рішення людей, надто коли йдеться про вразливі контингенти. По-перше, люди мають дуже обмежене розуміння стимулів (податкових, пільгових, субсидійних та цінових), і реагують на стимули відповідно до того, як їх сприймають, що далеко не завжди співпадає з тим розумінням, яке передбачають розробники політики з позицій свого бачення. Численні дослідження показали, що люди часто реагують на існування програм стимулювання, але не на їх точну структуру.

Одним із ключових факторів ігнорування інформації є те, що воно може впливати з низької фінансової грамотності [15]. Тобто люди не помічають, нехтують або неправильно розуміють інформацію, яка в принципі їм доступна, наприклад, інструкції щодо використання податкових пільг. Відкритим є питання, якою мірою обмежену увагу можна розуміти як раціональну неухважність [16—17], чи відображає обмежена увага свідоме рішення людини не приділяти більше уваги економічній можливості через високу вартість отримання та обробки інформації, чи це обмежена спроможність? Однак для розробників політики як моделі обмеженої уваги, так і раціональної неухважності означають, що обробка складної інформації є «дорогою вартісною» і що складні стимули часто залишаються поза увагою.

На практиці дослідження доступності тієї чи іншої програми для цільових контингентів обов'язково включають опитування щодо обізнаності з окремими умовами та правилами; і відповідно, рівень обізнаності та правильного розуміння щодо тих чи інших моментів може опосередковано свідчити про готовність взяти участь у програмі. З іншого боку, коли певна програма стає більш популярною, помітною і зрозумілою для широкого кола потенційних отримувачів, реакція на неї суттєво зростає завдяки зростанню поведінкової усвідомленості.

Можна навести приклад реакції населення на кількарізне зростання тарифів на житлово-комунальні послуги та паливо у 2014—2015 рр., коли політичне рішення передбачало перенесення коштів з субсидування тарифів (тобто забезпечення низької вартості палива та житлово-комунальних послуг для всього населення) до цільового субсидування частини населення з низькими доходами. У 2014 р. відбулось значне підвищення тарифів, і очікувалось їх подальше зростання, що теоретично зумовлювало суттєве зростання потреби населення у житлових субсидіях. Відповідно, передбачалось значне зростання кількості звернень до програми, але на початку дії нововведень не було очікуваної реакції з боку населення. Ці обставини дали підстави для проведення спеціального дослідження щодо виявлення причин низького охоплення бідних верств програмою житлових субсидій, а також виявлення перешкод для отримання серед потенційних контингентів.

Дослідження⁸ виявило, що майже всі опитані домогосподарства (95 %) побоювалися подальшого підвищення тарифів, адже такі зміни могли суттєво вплинути на їхній бюджет. Проте майже кожне друге опитане домогосподарство (46 %) було налаштоване вирішувати свої проблеми самотужки, навіть серед бідних таких було 40 %. Лише кожне четверте домогосподарство загалом та кожне третє серед бідних мали наміри звернутись за

⁸ Звіт «Проведення обстеження домогосподарств щодо доступності субсидій на оплату житлово-комунальних послуг в Україні». 2014.

державною підтримкою, хоча досі цього не робили. 16—17 % були налаштовані накопичувати борги у разі відсутності підтримки з боку друзів чи родичів, а 1 % — узагалі ігнорувати оплату спожитих послуг.

Серед основних причин незвернення по допомогу на момент опитування респонденти назвали: 1) їх розмір доходу не дає права на отримання субсидії; 2) наявність у домогосподарстві незареєстрованого безробітного є перешкодою для отримання; 3) немає повної інформації про право на допомогу; 4) тривала процедура збору та оформлення документів, необхідність збору великої кількості різних довідок; 5) незначна сума відшкодування для домогосподарства у випадку подання заявки. Парадокс ситуації полягав у тому, що названі причини не відповідали реальній картині для переважної більшості респондентів. А оцінки експертів показували, що у разі запланованого зростання тарифів понад 70 % домогосподарств країни потрапляють до кола потенційних реципієнтів програми житлових субсидій.

Реакція населення на можливість подати заявку на субсидію змінилась лише після серйозної агітаційної кампанії 2015 р., коли більшість цільового контингенту впевнилась, що це буде їм економічно вигідно, а кошти не треба повертати в майбутньому. Динаміка призначень житлових субсидій демонструє суттєве зростання контингентів отримувачів і загальної вартості програми з 2015 р. (табл. 1). Після багаторічної тенденції звуження програми у попередні роки (навіть у 2014 р. після зростання тарифів ця тенденція продовжилася), у 2015 р. кількість домогосподарств-отримувачів зросла у 3,4 рази порівняно з 2014 р. А у 2017 р. у програмі було у 1,6 разів більше учасників як порівняти з 2015 р., загалом їх кількість становила понад 9 млн, або 65 % усіх домогосподарств країни.

Таблиця 1. Кількість одержувачів програми житлових субсидій, 2012—2017 рр.

Кількість учасників програми житлових субсидій, тисяч	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість домогосподарств, яким призначено субсидії на житлово-комунальні послуги	1 845,3	1 734,9	1 510,1	5 393,0	7 677,2	8 809,4
Кількість домогосподарств, яким призначено субсидії для придбання палива	295,8	281,6	242,4	617,4	839,5	811,6
Загальна кількість учасників програми	2 141,1	2 016,5	1 752,5	6 010,4	8 516,7	9 621,0

Джерело: дані моніторингу ефективності програм соціальної підтримки населення, який щорічно проводить Інститут демографії та досліджень якості життя імені Михайла Птухи НАН України згідно зі спільним Наказом Мінсоцполітики України та низки інших міністерств та відомств.

На людей при прийнятті економічних рішень може впливати безпосередній досвід: люди більш чутливі до яскравих подій, які набули розголосу або були пережиті особисто, ніж до точної інформації, що підтверджується на тривалому часовому періоді. Це ілюструє, наприклад, дослідження щодо впливу раннього досвіду травматичних фінансових епізодів на подальше сприйняття ризику [18]. Автори виявили, що люди, які пережили Велику депресію 1930-х років, рідше інвестували в акції. На українському досвіді можна з впевненістю сказати, що люди, котрі особисто втратили значні заощадження після розпаду СРСР або чули багато розповідей про ці події від родичів, досі з великою недовірою ставляться до фінансової системи, навіть після багатьох років існування практики гарантованого повернення вкладів.

Згідно із загальнонаціональним опитуванням щодо обізнаності споживачів фінансових послуг про систему гарантування вкладів⁹, у 2025 р. переважна більшість опитаних користувачів фінансових послуг (90 %) не стикались із проблемними ситуаціями в банках. Проте 40 % не тримають свої кошти у банку, і 25 % з них основною причиною називають недовіру до банків. При отриманні виплат на банківську картку 21 % знімають одразу всі (або майже всі) кошти з картки. Зрозуміло, що така стратегія притаманна переважно респондентам найстаршого віку, і причиною цього поряд з недовірою до банків може бути недовіра до сучасних технологій. Загалом близько третини опитаних не довіряють банкам, і серед старших вікових груп цей відсоток очікувано вищий. Отже, представники цих груп ймовірно зберігають пам'ять про події, пов'язані з втратою коштів в останні роки існування СРСР, і менше довіряють нинішній банківській системі, хоча не стикались із негативними випадками в останні роки.

Для розробників політики важливо розуміти, які фактори посилюють дію поведінкових упереджень та обмеженої уваги. Дослідження обмеженої уваги доводять, що реакція людей на ті чи інші програми залежить від рівня їх освіти та доходу. Наприклад, коли компанія випадково запропонувала плани медичного страхування, які були помітно гіршими, дослідники виявили, що цими планами частіше користувалися низькооплачувані працівники [19]. В іншому дослідженні було доведено, що працівники з доходами нижче медіанного рівня удвічі частіше реагували на спрощені повідомлення (розроблені для подолання обмеженої уваги), ніж ті, хто мав доходи вище медіанного рівня [14]. Ще одне дослідження показало, що люди з низьким рівнем доходу систематично роблять гірший фінансовий вибір

⁹ Загальнонаціональне опитування щодо обізнаності споживачів фінансових послуг про систему гарантування вкладів — 2025. URL: https://old.ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/zvit-za-rezultatami-doslidzhennya-2025.pdf (дата звернення: 24.02.2026).

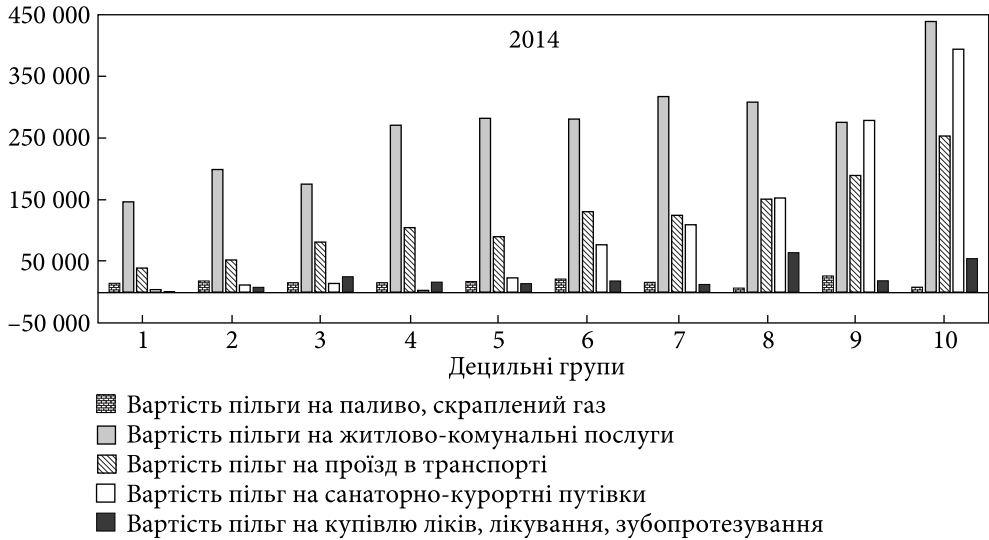


Рис 1. Річна вартість фактично отриманих соціальних пільг за децильними групами у 2014 р., тис. грн.

Джерело: розрахунки автора за мікроданими Обстеження умов життя домогосподарств Державної служби статистики України.

порівняно з заможнішими: вони мають нижчий рівень участі на ринках активів і, як наслідок, більші втрати високої інвестиційної прибутковості. [20]. Окремою проблемою, характерною для різних країн, з різним рівнем розвитку соціальної підтримки, залишається низька залученість бідних та людей з низьким рівнем освіти до програм соціального спрямування, хоча саме вони частіше входять до складу цільової групи.

Багаторічний досвід існування в Україні розгалуженої мережі соціальних пільг, які охоплювали широкий спектр послуг — від комунальних та транспортних послуг до лікування та відпочинку, дає підстави для низки схожих висновків. Система соціальних пільг базується на приналежності до відповідних категорій чи соціально-економічних груп, а також на принципі самозвернення, що передбачає реалізацію права на пільгу лише після звернення до відповідних структур-надавачів послуг. А за окремими послугами (як-от лікування, оздоровлення, протезування) через брак фінансування вишикується довга черга, що робить їх доступними лише для незначного кола осіб.

Перша група пільгових послуг (так би мовити, доступних для всіх заявників) передбачає необхідність простого звернення та оформлення низки документів для отримання відповідної пільги. Бар'єром у даному випадку може бути лише тяганина з документами та черги у закладах. Натомість друга група послуг (обмежених та важко доступних) потребує додаткових важелів для отримання знижок чи пільгових умов, як-от соціальний капі-



Рис 2. Річна вартість фактично отриманих соціальних пільг за децильними групами у 2021 р., тис. грн.

Джерело: розрахунки автора за мікроданими Обстеження умов життя домогосподарств Державної служби статистики України.

тал, особистісні здібності в комунікаціях та просуванні документів, корупційна складова тощо.

Аналіз розподілу фактичного отримання послуг за децильними доходними групами свідчить про значні розриви у користуванні соціальними пільгами залежно від рівня доходів (рис. 1).

У 2014 р. (до початку реформи системи соціальних пільг¹⁰) спостерігається чітка залежність — з кожною наступною децильною групою зростає річна вартість фактично отриманих пільг за всіма видами послуг, що чітко свідчить про залежність частоти звернень для отримання від рівня доходу тих, хто має право на пільгу. І якщо за першою групою послуг зростання вартості фактично отриманих пільг з кожною доходною групою є менш помітним, то по групі пільг на лікування та оздоровлення простежується очевидна закономірність — найбагатші децильні групи мають значно більший зиск від програми.

Система фільтрів для обмеження права на отримання пільги та монетизація пільг, які почали діяти після 2014 р., дещо змінили ситуацію, натомість за тими пільговими послугами, для отримання яких необхідні були додаткові зусилля (від документування до корупційної складової), картина залишається незмінною — домогосподарства з вищими доходами мають

¹⁰ Реформування передбачало обмеження права на пільги для переважної більшості пільгових категорій.

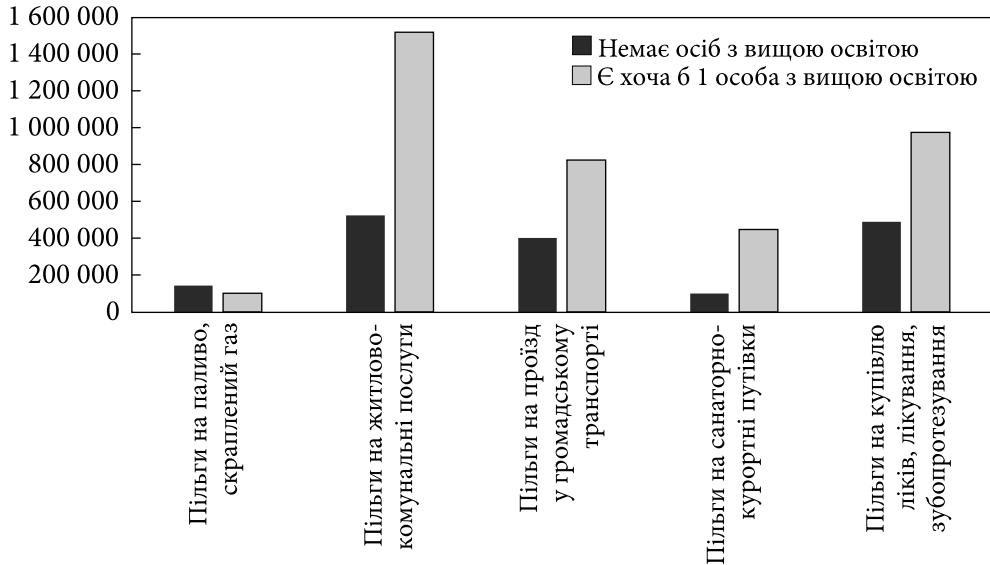


Рис. 3. Річна вартість фактично отриманих соціальних пільг залежно від наявності в домогосподарстві осіб з вищою освітою, грн., 2021 р.

Джерело: розрахунки автора за мікроданими Обстеження умов життя домогосподарств Державної служби статистики України.

більший зиск від програми (рис. 2). Наприклад, вартість отриманої пільги на санаторно-курортне лікування для кожної з найбагатших децильних груп (8—10) більш ніж утричі перевищує значення по кожній з інших.

Частково більші обсяги отримання пільг у вищих доходних групах можуть пояснюватись наявністю вищого рівня освіти та відповідно кращою можливістю впоратись із обмеженою увагою та скористатись своїм правом на пільгу. Впродовж десятиліть ми спостерігаємо в Україні чітку залежність — вищий рівень освіти гарантує вищі доходи, а наявність у домогосподарстві осіб з вищою освітою збільшує доходи родини та знижує ризик бідності. Дійсно, вартість фактично отриманих соціальних пільг (за винятком пільг на пальне) значно вища для домогосподарств, де є хоча б одна особа з вищою освітою. А для пільг на санаторно-курортне лікування різниця становить 4,5 раза (рис. 3).

Ці результати на перший погляд здаються несподіваними, адже люди з низьким рівнем доходу мають найбільшу вигоду від таких програм і найменше можуть дозволити собі втратити таке джерело доходу. Можна було б очікувати, що вони будуть особливо цікавитись державними програмами щодо зменшення обов’язкових витрат (насамперед на житло та транспорт), надто в умовах зростання тарифів. Але люди з низьким рівнем доходу зазвичай не мають таких переваг в освіті чи доступі до інформації з соціальних мереж, як люди з вищим рівнем доходу. До того ж вони стикаються з

нагальними проблемами та викликами, намагаючись звести кінці з кінцями, а отже, мають обмежені внутрішні ресурси, щоб зосередитись на пошуку додаткових джерел та інших можливостей. Відповідно, вони можуть вимушено витратити менше часу та зусиль на те, щоб отримати важливу для них інформацію. Отже, серед людей з нижчою освітою та нижчим соціально-економічним статусом частіше зустрічаються випадки неповного або викривленого розуміння податків, субсидій та інших соціальних програм. Наприклад, одним із основних факторів небажання отримати житлову субсидію у 2014 р. при суттєвому зростанні тарифів було неправильне розуміння умов програми та побоювання необхідності повернення отриманих коштів.

За такого трактування діяльності соціальних програм можна зрозуміти, чому вони подекуди сприяють збільшенню нерівності. Декомпозиція індексу Джині (за даними 2023 р.¹¹) свідчить про те, що 78,6 % усієї нерівності є економічно виправданою, оскільки формується за рахунок виробленої продукції та послуг. Проте різні види допомоги та інші соціальні трансферти все ще відіграють певну роль у диференціації населення за доходами — на їх долю припадає близько 2 % загальної нерівності.

За класичного трактування причин, чому соціальні програми посилюють нерівність, йдеться лише про так звані помилки включення, тобто отримання допомоги небідними домогосподарствами через недосконалість адміністрування чи умов програми. Але поведінкові аспекти дають більш глибоке пояснення крізь призму протилежної ситуації — недоохоплення нужденних та значної помилки виключення. Якщо кошти соціальних програм не доходять до найбільш нужденних, то трансферти не можуть повною мірою виконувати вирівнювальну функцію.

Для вирішення таких проблем необхідно шукати рецепти збільшення охоплення цільових груп спеціально розробленими для них програмами. Якщо політика викладена чіткою та простою мовою, і якщо людям нагадують у момент прийняття рішення про відповідні аспекти, вони значно частіше реагують саме так, як передбачали розробники політики. Це означає, що процедура узгодження та просування програм державної політики, включаючи роботу, зосереджену на комунікації, має першочергове значення. Такі незначні кроки можуть бути недорогими у впровадженні, але дадуть відчутний ефект, особливо коли мова йде про автоматичні нагадування, без використання додаткових людських ресурсів.

Наприклад, підтвердження таких висновків були отримані щодо планів *Medicare Part D*, які покривають витрати на ліки для людей похилого віку.

¹¹ Розрахунки проведено автором за даними обстеження соціально-економічного становища домогосподарств (ОСЕСД), проведеного у 2023 р. за ініціативи Мінсоцполітики та технічного сприяння ЮНІСЕФ в Україні у зв'язку з призупиненням державного обстеження умов життя домогосподарств (ОУЖД) на період дії воєнного стану.

В межах програми існує велика кількість планів, розроблених для людей з різними потребами в охороні здоров'я, і стандартна модель припускає, що люди вивчають плани та обирають найкращий для себе варіант. Однак повідомлення зрозумілою мовою про потенційну економію у разі вибору підходящого плану мало помітний вплив: 11 % учасників змінили плани після отримання такої інформації, що призвело до економії в середньому на одного учасника близько 100 доларів США на рік [21]. Поведінкові економісти також зосереджувались на випадках, коли неточні переконання є систематичними та можуть бути виправлені за допомогою постійного доступу до прозорої інформації.

Дослідження щодо втручань, які частіше застосовують у системі соціальної підтримки, перевіряють вплив певних типів підштовхування, наприклад, надання текстового повідомлення з нагадуванням. Зазвичай втручання включають: виявлення вузьких місць та бар'єрів у процесі подання заявки, пошук недорогих способів зменшення цих проблем шляхом спрощення форм, переформулювання інструкцій простішою мовою, використання листівок-нагадувань тощо. Результати численних експериментів свідчать про позитивні результати втручань, які зазвичай ідентифікуються через збільшення поданих заявок. У такому разі адміністраторам програм надаються відповідні інструменти для аналізу проблем та розуміння шляхів їх вирішення.

Результати численних досліджень доводять, що більший ефект від підштовхувань спостерігається для сімей, які вже мали контакти з державними структурами, ніж для загальних груп потенційних реципієнтів програм [22]. Коли різні типи підштовхувань були протестовані на вибірках сімей, які не мали контакту з урядом, використання програми *EITC* (податкові пільги в США) не збільшилось. Ці результати свідчать про те, що бар'єри для мало-забезпечених домогосподарств, які не подають декларації, настільки суттєві, що навіть добре розроблені підштовхування не будуть ефективними. Відповідно до гіпотези, що для значного збільшення участі в програмі потрібно щось більше ніж прості підштовхування, були отримані певні підтвердження [23]. Так, дослідження показало, що просте надання інформації сім'ям, які мають право на отримання житлової субсидії для переїзду до кращого району, несуттєво вплинуло на рівень участі, але втручання, яке допомагало сім'ям у пошуку нового житла, мало суттєвий ефект.

Проблемою багатьох заходів, спрямованих на охоплення сімей, що мають право на участь у програмі, але не беруть у ній участі, є відсутність загальнонаціональних баз даних, які б містила контактну інформацію щодо значної частини населення з низьким рівнем доходу. Багато розвинених країн мають такі бази даних і використовують їх для зв'язку з особами, котрі не беруть участі в програмі, зокрема з найбільш неблагополучними сім'ями [24]. Україна має проблеми з реєстрами загалом, особливо, коли це

стосується вразливих контингентів та сімей у складних життєвих обставинах. Попри численні спроби в різні періоди створити єдиний реєстр отримувачів усіх видів допомоги, досі цей процес незавершений. Годі й казати про реєстр потенційних контингентів, які можуть претендувати на допомогу, але не звертались до соціальних служб.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Поведінкові економісти доводять, що люди рідко діють раціонально з різних причин, що ускладнює досягнення бажаних результатів впливу на їх економічну поведінку. Однак ірраціональність може бути передбачуваною, і ця ідея покладена в основу механізмів та політик, спрямованих на зміну моделей поведінки економічних суб'єктів.

У процесі розробки державної політики важливим є врахування обмеженої уваги та когнітивних труднощів серед цільових контингентів. Обмежена увага є одним із найбільш значимих аспектів економічної поведінки людей, який важливо враховувати у формуванні соціально-економічної політики та просуванні відповідних програм. Особливої важливості фактор обмеженої уваги набуває у розробці політик, орієнтованих на соціально вразливі верстви населення.

Складні правила програм можуть бути незрозумілими, що створює додаткові бар'єри для їх ефективного функціонування. Дослідження обмеженої уваги доводять, що реакція людей на ті чи інші заходи залежить від рівня їх освіти та доходу. Проте навіть для людей з високим освітнім рівнем, у яких відсутні когнітивні труднощі, обробка складної інформації є «дорого-вартісною», і тому складні стимули часто залишаються поза увагою. Отже, рішення політиків мають бути досить простими і прозорими, зрозумілими для людей, а необхідні дії економічних агентів мають бути мінімізовані.

Дедалі частіше політики розуміють, що подекуди форма представлення пропонованих змін відіграє більшу роль, ніж їх зміст, адже навіть геніальне управлінське рішення з ідеальним змістом може не дати результату, якщо не було достатньо зрозумілим та усвідомленим.

Ефективна реалізація управлінських рішень неможлива, якщо у їх розробці не було враховано поведінкові чинники, надто коли йдеться про складні для звичайних людей економічні питання. Традиційні політики та інституційні інструменти можуть ставати недієвими в сучасному світі, який дедалі більше перебуває в умовах невизначеності, а для запуску позитивних змін у суспільстві, особливо в умовах впливу війни, та для реалізації цілей повоєнної розбудови політика має розуміти та передбачати поведінкові реакції та дії економічних агентів. Управлінська сфера має відійти від традиційних розумінь та постулатів класичної економіки. Коли ми моделюємо ситуацію, як будуть діяти найчисленніші представники цільової групи в тій чи іншій ситуації, ми зможемо краще передбачити ефект від прийнятого рішення як для цільової групи, так і для суспільства загалом.

REFERENCES / ЛІТЕРАТУРА

1. Kahneman D., & Tversky, A. (1973). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207—232. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)
2. Tversky, A. & Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297—323.
3. Thaler, R. H. (Ed.). (1993). Advances in behavioral finance. Russell Sage Foundation.
4. Thaler, R. H. (2024). Behavioral Economics. Why People Act Irrational and How to Benefit from It. Kyiv: Our Format.
[Талер, Р. (2024). Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. Київ: Наш формат].
5. Thaler, R. H. (2017). Push: How to help people make the right choices. Kyiv: Our Format [Талер, Р. (2017). Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. Київ: Наш Формат].
6. Münscher, R., Vetter, M., & Scheuerle T. (2016). A review and taxonomy of choice architecture techniques. *Journal of Behavioral Decision Making*, 29 (5), 511—524. <https://doi.org/10.1002/bdm.1897>
7. Johnson, E. J. (2021). The elements of choice: Why the way we decide matters. New York, NY: Riverhead Books.
8. Michie, S., van Stralen, M. M., & West, R. (2011). The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. *Implementation Science*, 6 (1), 1—12. <https://doi.org/10.1186/1748-5908-6-42>
9. Borchardt, W., Kamzabek, T., & Lovallo, D. (2022). Behavioral strategy in the wild. *Management Research Review*, 45 (9). <https://doi.org/10.1108/MRR-12-2021-0876>
10. Datta, S., & Mullainathan, S. (2014). Behavioral design: A new approach to development policy. *Review of Income and Wealth*, 60 (1), 7—35. <https://doi.org/10.1111/roiw.12093>
11. Niederer, K., Clune, S., & Ludden G. (Ed.). (2017). Design for behaviour change: Theories and practices of designing for change. Routledge.
12. Bucher, A. (2020). Engaged: Designing for behavior change. Rosenfeld Media.
13. Gimmelikhuijsen, S., Jilke, S., Olsen, A. L., & Tummers, L. (2017). Behavioral Public Administration: Combining Insights from Public Administration and Psychology. *Public Admin Rev*, 77, 45—56. <https://doi.org/10.1111/puar.12609>
14. Bhargava, S., & Manoli, D. (2015). Psychological frictions and the incomplete take-up of social benefits: Evidence from an IRS field experiment. *American Economic Review*. 105 (11), 3489—3529. <https://doi.org/10.1257/aer.20121493>
15. Lusardi, A., & Mitchell, O. (2011). Financial literacy around the world: An overview. *Journal of Pension Economics & Finance*, 10 (4), 497—508. <https://doi.org/10.1017/S1474747211000448>
16. Sims, C. A. (2003). Implications of rational inattention. *Journal of Monetary Economics*. 50 (3), 665—690. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(03\)00029-1](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(03)00029-1)
17. Maćkowiak, B., Matějka, F., & Wiederholt, M. (2023). Rational inattention: A review. *Journal of Economic Literature*, 61 (1), 226—273. <https://doi.org/10.1257/jel.20211524>
18. Malmendier, U., & Nagel, S. (2011). Depression babies: Do macroeconomic experiences affect risk taking. *The Quarterly Journal of Economics*, 126 (1), 373—416. <https://doi.org/10.1093/qje/qjq004>
19. Bhargava, S., Loewenstein, G., & Sydnor, J. (2017). Choose to lose: Health plan choices from a menu with dominated option. *The Quarterly Journal of Economics*, 132 (3), 1319—1372. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx011>
20. Campbell, J. Y. (2016). Restoring rational choice: The challenge of consumer financial regulation. *American Economic Review*, 106 (5), 1—30. <https://doi.org/10.1257/aer.p20161127>

21. Kling, J. R., Mullainathan, S., Shafir, E., Vermeulen, L. C., & Wrobel, M. V. (2012). Comparison friction: Experimental evidence from Medicare drug plans. *The Quarterly Journal of Economics*, 127 (1), 199—235. <https://doi.org/10.1093/qje/qjr055>
22. Linos, E., Prohofskey, A., Ramesh, A., Rothstein, J., & Unrath, M. (2022). Can nudges increase take-up of the EITC? Evidence from multiple field experiments. *American Economic Journal: Economic Policy*, 14 (4), 432—452. <https://doi.org/10.1257/pol.20200603>
23. Bergman, P., Chetty, R., DeLuca, S., Hendren, N., Katz, L. F., & Palmer, P. (2023). Creating moves to opportunity: Experimental evidence on barriers to neighborhood choice. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w26164>
24. Ko, W., & Moffitt, R. A. (2022). Take-up of social benefits. National Bureau of Economic Research. *NBER Working Paper*, 30148. <https://doi.org/10.3386/w30148>

Стаття надійшла до редакції журналу 11.05.2026

Стаття прийнята до друку після рецензування: 18.05.2026

Дата публікації: 23.06.2026

Liudmyla Cherenko, Dr. Sc. (Economics), Senior Researcher
Mykhailo Ptoukha Institute for Demography and Life Quality Research of the NAS of Ukraine
01032, Ukraine, Kyiv, Blvd Tarasa Shevchenka, 60
E-mail: cherenko@ukr.net
ORCID: 0000-0003-1606-6170
Scopus ID: 59304211700

POSSIBILITIES OF INFLUENCING ECONOMIC BEHAVIOR OF THE POPULATION: ECONOMIC INCENTIVES VS. NUDGING

The article reveals the specifics of how the population makes economic decisions, with an emphasis on limited attention and the resulting irrational actions of economic agents. It presents arguments regarding the importance of considering behavioral factors in managerial decision-making within the economic sphere. Based on an analysis of successful cases of influencing changes in the population's economic behavior, examples from decision-making practices in Ukraine are reviewed. The purpose of the article is to substantiate the necessity of incorporating the idea of nudging and interventions into policy design alongside traditional economic incentives, with particular attention to the problem of limited attention among socially vulnerable groups. The novelty of the study lies in adapting globally established approaches to influencing economic behavior to the Ukrainian context and confirming the hypothesis of the feasibility of such influence through the practical experience of Ukrainian policy-making.

The research relies on classical statistical methods to build an evidence base for the importance of accounting for behavioral components in policy development. To justify the relevance of behavioral factors, the method of retrospective assessments of population responses to various government programs was chosen. On this basis, hypotheses about possible explanations of economic agents' actions, especially among socially vulnerable groups, were formulated. For the assessment of the impact of specific programs, microdata from surveys were used: Household Budget Survey (HBS) and Household Socio-Economic Status Survey (HSESS), conducted in 2023 at the initiative of the Ministry of Social Policy of Ukraine with technical support from UNICEF, due to the suspension of the state household living conditions survey during martial law.

Keywords: economic behavior of the population, economic incentives, nudges, interventions, limited attention, behavioral reactions, socially vulnerable groups.