

Перелік використаних джерел:

1. Молочна галузь: Україна – ЄС (16.06.2024). URL: <https://infagro.com.ua/ua/2024/06/16/molochna-karta-ukrayini-2024/>.

УДК 336.22

Маркович Ірина

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
м. Тернопіль

**ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ
ДИСЦИПЛІНИ**

Класична економічна теорія розглядає економічних агентів як раціональних суб'єктів, які ухвалюють рішення та діють відповідно до економічної доцільності та ефективності. Проте, в реальному житті відхилення від раціонального оптимуму є передбачувано систематичними, зокрема в площині сплати податків та обов'язкових платежів державі. Поведінкова економіка дедалі частіше використовується для аналізу причин, чому платники податків ухиляються від податкових зобов'язань, навіть за наявності формальної вигоди їх сплати. Відхилення від раціональної поведінки часто зумовлені когнітивними упередженнями — такими як ефект соціальної норми, упередження статус-кво, підтверджувальне упередження та евристика доступності.

Емпіричні дослідження показують, що низка платників сприймає сплату податків не як обов'язок, а як реакцію на те, що робить більшість. Так звані «наджинг»-інструменти — зокрема повідомлення на кшталт “більшість ваших сусідів уже сплатили податки” — суттєво впливають на поведінку. У рандомізованому польовому дослідженні у Норвегії встановлено, що звернення до соціальних норм підвищило рівень сплати на 5–7% [1].

Ще одним чинником є когнітивна інерція — платники уникають змін у звичних фінансових діях, навіть якщо нові податкові умови є вигіднішими. Це так зване упередження статус-кво пояснює повільну реакцію на цифровізацію податкової звітності, особливо серед мікробізнесу.

Підтверджувальне упередження також має фіскальні наслідки: платники, які раніше стикалися з непрозорістю або адміністративною несправедливістю, схильні ігнорувати нову позитивну інформацію і далі будувати поведінку на базі старого негативного досвіду. Така упередженість обмежує вплив інформаційних кампаній на зміну податкової поведінки.

Для підвищення рівня добровільного виконання податкових зобов'язань уряди країн дедалі активніше інтегрують поведінкові підходи у фіскальну політику. У Великій Британії створений Behavioural Insights Team запропонував низку рішень, спрямованих на зниження ухилення — включно зі зміною лексики в офіційних листах. Дослідники [2] продемонстрували, що просте додавання соціальних порівнянь у текст податкового повідомлення (наприклад, “ви в меншості серед сусідів”) підвищувало рівень сплати на 16%.

Урахування когнітивних упереджень у податковому адмініструванні дозволяє не лише зменшити ухилення, а й підвищити довіру до інституцій. Це особливо актуально в Україні, де традиційно високий рівень тіньової економіки і низький рівень довіри до податкової системи. Використання підходів поведінкової економіки дає змогу формувати ефективні, некаральні методи стимулювання платників до виконання своїх зобов'язань.

Перелік використаних джерел:

1. Bott, K. M., Cappelen, A. W., Sørensen, E. Ø., & Tungodden, B. (2020). You've got mail: A randomized field experiment on tax evasion. *Management Science*, 66(7), 2801–2819. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3360>

2. Hallsworth, M., List, J. A., Metcalfe, R. D., & Vlaev, I. (2021). The behavioralist as tax collector: Using natural field experiments to enhance tax compliance. *Journal of Public Economics*, 192, 104311. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104311>

УДК 336.7

Перепелиця Андрій

студент групи ПФМ-51

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль

Крупка Андрій

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри економіки та фінансів

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль

ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ

У сучасних умовах повномасштабної війни в Україні споживче кредитування зазнало суттєвих трансформацій, зумовлених економічною нестабільністю та зниженням платоспроможності населення. Банківські установи вимушені адаптувати кредитні продукти до нових ризиків, посилюючи вимоги до позичальників та переглядаючи умови кредитування. Зміни в законодавчому полі, а також втручання держави у фінансову сферу впливають на динаміку та доступність споживчих кредитів. Особливої уваги набувають питання захисту прав споживачів фінансових послуг в умовах збройного конфлікту.

Аналіз особливостей споживчого кредитування у воєнний період є актуальним для розуміння тенденцій розвитку фінансового ринку та формування ефективних механізмів регулювання.

Сучасна практика кредитування в Україні засвідчує значну популярність споживчих кредитів серед населення. Упродовж останніх років частка даного виду кредитування стабільно становила близько однієї п'ятої від загального кредитного портфеля банківських установ, а протягом останніх трьох років спостерігалось незначне зростання цього показника (рис. 1).

Упродовж 2017–2023 років простежуються істотні коливання у структурі споживчого кредитування за категоріями позичальників. Загальний обсяг наданих кредитів за цей період залишався відносно стабільним, коливаючись у межах від 961 млн. грн у 2020 році до 1119 млн. грн у 2018 році, засвідчуючи збереження попиту на кредитні ресурси навіть в умовах економічної нестабільності. Найбільш помітною тенденцією є зміщення акценту на кредитування фізичних осіб: з 2018 року обсяг кредитів, наданих фізичним особам, суттєво зріс і стабільно переважає над іншими видами кредитування. Зокрема, у 2018 році кредити фізичним особам становили 922 млн грн, що майже в п'ять разів перевищувало обсяг інших кредитів. Водночас обсяг інших кредитів, наданих клієнтами, демонструє поступове зростання після найнижчого показника у 2018 році (197 млн грн), проте частка таких кредитів у загальній структурі залишається меншою, вказуючи на зміну пріоритетів банківських установ і концентрацію на роздрібному кредитуванні.