

8. Пирожков С.І., Хамітов Н. Цивілізаційний вибір України в глобалізованому світі (12 серпня 2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/internal/civilizaciyniy-vibir-ukrayini-v-globalizovanomu-sviti-yakiy-civilizaciyniy-vibir-robot-ukrayini-ne-ob-yektom-a-sub-yektom-geopolitik-.html>.
  9. Порошенко хоче «заякорити» у Конституції євро- і євроатлантичну інтеграцію (середа, 28 лютого 2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/02/28/7078187/>.
  10. Розпуненко І. В. Цивілізаційний вибір України в умовах глобалізації / І. В. Розпуненко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. Серія: Державне управління. – 2017. – № 1. – С. 112-122.
  11. Цивілізаційний вибір України: парадигма осмислення і стратегія дії: національна доповідь / ред. кол.: С. І. Пирожков, О. М. Майборода, Ю. Ж. Шайгородський та ін.; Інститут політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. – К. : НАН України, 2016. – 284 с.
- 

**Ціжма Андрій Юрійович**, студент 2 курсу,  
**Ціжма Оксана Анатоліївна**,  
викладач кафедри обліку та фінансів

## **ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ НЕЙРОЕКОНОМІКИ – ІНТЕНЦІЯ ПОШУКУ РАЦІОНАЛЬНИХ РІШЕНЬ**

Тривалий час в економічній науці превалювала раціоналістична парадигма, і поведінка економічних суб'єктів, орієнтована на максимізацію їх особистої вигоди, вважалася аксіомою. Проте на сучасному етапі в дослідженнях управлінських рішень економічною теорією домінує поведінковий підхід, який на відміну від традиційного раціоналістичного ґрунтується на гіпотезі про обмежену раціональність. Вагомий внесок в таку трансформацію методології аналізу рішень зробила і нейроекономіка – напрямок дослідження економічної поведінки, зокрема прийняття рішень, із застосуванням сучасних інструментальних методів спостереження і виміру процесів, які відбуваються в мозку людини.

Сьогодні нейроекономіка формується як міждисциплінарний науковий напрям на стику психології, нейробіології і економічної теорії і направлена на дослідження процесу прийняття рішень під час вибору альтернативних варіантів, розподілу ризиків і винагород.

Нейроекономіка (Neuroeconomics) – це наука, яка використовує економічні моделі та досягнення нейробіології при вивченні мозку, взаємодії його із зовнішнім середовищем у процесі вибору альтернативних варіантів для прийняття ефективних рішень.

Для того, щоб з'ясувати, як здійснюється прийняття рішень, нейроекономісти розділяють цей процес на декілька етапів. На першому етапі відбувається формулювання завдання, формується уявлення про мету і контекст рішення. Тут інтегрується інформація про внутрішній стан організму і фактори довкілля в контексті майбутнього дії. На другому етапі визначається цінність (value або valuation) вибору тієї чи іншої поведінкової альтернативи. На третьому етапі здійснюється порівняння альтернативних варіантів рішення і відбувається вибір найкращого (action selection). На четвертому етапі після

реалізації обраної дії відбувається обробка її результатів і оцінка ефективності. На п'ятому етапі відбувається навчання, тобто оновлення інформації, що зберігається в пам'яті з тим, щоб усі наступні дії виконувалися з якомога вищою ефективністю [2].

Методами нейроекономічних досліджень є інвазивні (дослідження пацієнтів з порушеннями нервової системи, реєстрація активності нейронів тварин), неінвазивні (транскраніальна магнітна стимуляція мозку, функціональна магнітно-резонансна томографія), генетичні та біохімічні (вивчення впливу гормонів і генів на прийняття рішень), поведінкові (порівняльне вивчення процесів прийняття рішень у людей і тварин). В цілому нейроекономіка вивчає процес прийняття рішень на різних рівнях складності, а саме на генному, нейронному, структурно-анатомічному, функціональному, особистісному, соціальному [1].

Проте, знання яка частина мозку активна в той чи інший момент часу, не говорить нічого про те, про що думають людина і які образи виникають в їх голові. Нейробіологи спостерігають лише фізичну активність, а не ментальну, що істотно обмежує користь від їх досліджень. Вибір і нейронна активність пов'язані, проте цей зв'язок дуже складно відокремити і простежити [3].

Нейроекономіка пропонує свою досить механістичну модель оцінки мозком суб'єктивної корисності, відповідно до якої нейронні мережі мають здатності порівняння наявних альтернатив. У такій моделі на вхід нейронної мережі надходить сенсорний, мотиваційний, когнітивний або будь-який інший сигнал, а на виході отримуємо результат порівняння на користь найбільш оптимального рішення.

Класична нейробіологія переконливо продемонструвала, що існують паралельно системи оцінки цінності поведінки і, більш того, що сама поведінка залежить від того, яка система оцінки цінності використовується в поточний момент часу (тут використовуємо «суб'єктивну цінність» і «корисність» як синоніми).

Вважається, що в основі роботи різних систем прийняття рішень лежить робота незалежних мереж головного мозку. Поведінка, пов'язана з автоматизмами, обумовлена активністю в латеральній області смугастого тіла (*dorsolateral striatum*) - області, що грає ключову роль в плануванні і зміні поведінки. Цілеспрямована поведінка в великій мірі контролюється лобовими областями кори і медіальною областю смугастого тіла (*dorsomedial striatum*).

Головним чином, нейроекономісти вивчаються механізми процесу прийняття рішень на різних рівнях складності, а саме: генний рівень, нейрональний рівень, структурно-анатомічний рівень, функціональний рівень, організмний рівень, соціальний рівень.

Таким чином, можна провести аналогію і загалом сказати, що на управління нашими діями виступають три «процесора»: павловській класичний рефлекс, автоматизми і цілеспрямована поведінка, які, загалом, майже завжди задіюються паралельно. Крім того, збільшуються число критичних досліджень, що вказують на обмеженість нейробіологічних методів.

В цілому дослідження в сфері нейроекономіки просунулися досить далеко, хоча до тепер складно говорити про формування цілісної концепції.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. *Благодир Л.М., Нейроекономічні механізми прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / Л.М. Благодир // матеріали XLV Науково-технічна конференція факультету менеджменту ВНТУ, 2016 Режим доступу: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/11319/300.pdf?sequence=3>*
  2. *Ключарев В. А., Нейроекономіка: нейробиологія прийняття рішень [Електронний ресурс] / В. А. Ключарев, А. Шмидс, А. Н. Шестакова // Экспериментальная психология, том 4, № 2, 2011, С. 14-35. Режим доступу: [https://psyjournals.ru/files/41980/exp\\_2011\\_n2\\_Klucharev.pdf](https://psyjournals.ru/files/41980/exp_2011_n2_Klucharev.pdf)*
  3. *Пескова А.В., Нейроекономіка і поведінчеська економіка: джерела синтезу [Електронний ресурс] / А. В. Пескова, М. С. Ковалевська // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2016. Т. 10, № 3. С. 18-25 Режим доступу: <https://econpapers.repec.org/article/scn009910/16901062.htm>*
- 

**Лукач Павло Михайлович**, магістрант 1 курсу,  
**Ляхович Галина Іванівна**, к.н.д.у, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
маркетингу і менеджменту

### **ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Процеси реформування галузі охорони здоров'я (далі – ОЗ) тісно пов'язано з пошуком гарантованих джерел фінансування – як галузі в цілому (на макрорівні), так і діяльності закладів охорони здоров'я (далі – ЗОЗ) державної та комунальної форм власності. Як науково обґрунтовані альтернативи залучення та заощадження коштів для потреб фінансування ОЗ розглядалися: розмежування видатків за видами медичної допомоги, запровадження загальнообов'язкового медичного страхування, поширення платних медичних послуг у закладах бюджетної медицини тощо. Численні спроби вирішити проблему залучення додаткових коштів через альтернативні джерела фінансування не досягли успіху через низку об'єктивних та суб'єктивних причин, серед яких відсутність політичної волі щодо прийняття управлінських рішень та ухвалення відповідних законів, невідповідність чинного правового поля визначеним у ході реформування завданням, пасивний спротив непопулярним реформам з боку значної частини медичної спільноти.

Однією з причин такого спротиву є суттєве зниження соціальних гарантій для медичних працівників та руйнація системи мотивації праці в системі ОЗ, що стало наслідком непродуманих змін в умовах оплати праці лікарів. Спільним наказом Міністерства праці України та Міністерства охорони здоров'я (МОЗ) України “Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення” від 5 жовтня 2005 р. № 308/519 [13] визначено умови оплати праці працівників ЗОЗ та установ соціального захисту населення на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери. Але зміни в механізмах оплати праці медичних