

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Факультет економіки і підприємництва

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Допущено до захисту

«_____» _____ 2023 р.

Зав. кафедри, д.е.н., професор

_____ Прокопчук О.Т.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
МАГІСТРА

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ
РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ

Виконала – студентка 2 курсу, групи 22 м-з-/а
освітньої програми «Фінанси, банківська
справа та страхування»
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа
та страхування

Скрипник Владислава Валеріївна

Науковий керівник – к.е.н., доцент

Барабаш Леся Віталіївна

Умань – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Факультет економіки і підприємництва

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Освітня програма фінанси, банківська справа та страхування

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код, назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

(підпис)

(ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Студентці Скрипник Владислав Валеріївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Поведінкові аспекти прийняття фінансових рішень домогосподарствами України

керівник роботи Барабаш Леся Віталіївна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від « ____ » _____ 20__ року № _____

2. Строк подання студентом роботи _____

3. Вихідні дані до роботи публікації вчених і практиків зі сфери поведінкових фінансів; аналітично-статистичні дані Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Державної казначейської служби України; власні дослідження авторкиа

4. Перелік питань, які потрібно розробити

1. Теоретичні засади формування фінансових рішень домогосподарствами України

2. Особливості поведінкових аспектів прийняття фінансових рішень домогосподарствами України

3. Оптимізація впливу поведінкових аспектів на прийняття фінансових рішень домогосподарствами України

5. Перелік графічного матеріалу

13 таблиць, 8 рисунків _____

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів проекту	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи		
2.	Одержання індивідуального завдання		
3.	Складання календарного плану написання кваліфікаційної роботи		
4.	Підготовка до виконання кваліфікаційної роботи - підбір та вивчення літератури - участь у виконанні науково-дослідних робіт - виконання курсових робіт - інші заходи		
5.	Уточнення теми кваліфікаційної роботи та календарного плану-графіка, виходячи зі специфіки базового підприємства, установи		
6.	Підготовка: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - висновків		
7.	Доопрацювання кваліфікаційної роботи з урахування зауважень наукового керівника		
8.	Написання та оформлення роботи в остаточному варіанті		
9.	Перевірка роботи на академічний плагіат		
10.	Одержання відгуку наукового керівника		
11.	Попередній захист роботи на кафедрі		
12.	Затвердження роботи завідувачем кафедри		
13.	Одержання рецензії		
14.	Захист кваліфікаційної роботи		

Студент _____

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____

(підпис)

(прізвище та ініціали)

**Реферат
на кваліфікаційну роботу магістра
«Поведінкові аспекти прийняття фінансових рішень домогосподарствами
України»**

студентки факультету економіки і підприємництва Уманського національного
університету садівництва (спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»), освітній ступінь «магістр»)

Скрипник Владислави Валеріївни

Поведінкові аспекти у сфері традиційних фінансів вивчаються відносно недавно. Однак їхній вплив на фінансові процеси, зокрема такі базові та глибинні, як прийняття фінансових рішень домогосподарствами, є не лише беззаперечними, а й мають вагомі наслідки для всієї фінансової системи країни.

Представлена кваліфікаційна магістерська робота спрямована на дослідження впливу поведінкових аспектів на формування фінансової поведінки, а відтак – і на прийняття фінансових рішень домогосподарствами України. Загальний обсяг проведеного дослідження складає 56 друкованих аркушів. В контексті написання роботи проілюстровано 12 рисунками, а дані унаочнено у 8 таблицях. Теоретичною основою та наявними практичними фундаментами інформаційного, нормативного й аналітичного характеру послуговували 52 літературних джерела.

Метою проведеного наукового пошуку стало розкриття сутності й особливостей впливу поведінкових факторів в умовах економіки України на прийняття домогосподарствами фінансових рішень. При цьому особливу увагу було звернено на акценти, що спонукають до ірраціоналізації фінансової поведінки домогосподарств, а відтак і до спотворення процесу прийняття ними фінансових рішень.

Анотація

Поведінкові аспекти, попри нестандартні для фінансової сфери характеристики та передумови формування, здійснюють масштабний і часто невідворотній вплив на процес прийняття домогосподарствами фінансових рішень.

Ключові слова: поведінкові фінанси, домогосподарства, фінансова поведінка, диференціація рівня життя населення, фінансові рішення.

Annotation

Behavioral aspects, despite the non-standard characteristics and prerequisites for formation in the financial sphere, exert a large-scale and often unavoidable influence on the process of making financial decisions by households.

Keywords: behavioral finance, households, financial behavior, differentiation of the standard of living of the population, financial decisions.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ	
РОЗДІЛ 1. ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ	5
УКРАЇНИ	
1.1. Сутність домогосподарств і їх економічне призначення	5
1.2. Емпіричні основи поведінкових аспектів формування	11
домогосподарствами фінансових рішень	
ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ	
РОЗДІЛ 2. ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ	17
ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ	
2.1. Сучасні умови функціонування домогосподарств України	17
2.2. Вплив поведінкових факторів на фінансові рішення	25
домогосподарств	
2.3. Поведінкові детермінанти фінансової поведінки	33
домогосподарств України	
ОПТИМІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ	
РОЗДІЛ 3. НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ	41
ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ	
ВИСНОВКИ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51

ВСТУП

Прийняття домогосподарствами фінансових рішень має тісний взаємозв'язок з їхнім добробутом: з одного боку, від моделі фінансової поведінки залежить рівень добробуту домогосподарства в умовах ринкової конкуренції; з іншого боку, вищий рівень добробуту сприяє активній фінансовій поведінці домогосподарств завдяки наявності вільних фінансових ресурсів.

Останнє століття фінансової науки присвячено активному пошуку нестандартних факторів впливу на фінансову сферу, що привело до детального розгляду аспектів психологічного та соціального напрямку, які об'єднали під категоріальним апаратом поведінкових фінансів. Ці аспекти актуально досліджувати в сучасних фінансово-економічних умовах, особливо для країн, що перебувають у трансформаційних умовах і потребують посилення економічного зростання на засадах поведінкової економіки.

Вивченню впливу поведінкових аспектів на прийняття фінансових рішень домогосподарствами присвячено праці як вітчизняних науковців – Л. Барабаш, Т. Єфременко, П. Ілляшенка, Т. Кізими, О. Косточки, О. Шаманської, так і зарубіжних: Baumeister R.F., Bradshaw E.L., Bushman B.J., Duineveld J.J., Di Domenico S.I., Kahneman D., Koskei Naomi, Mpaata Eva, Ryan R.M., Saina Ernest, Tversky A. й інших.

Вивчення поведінкових аспектів здійснювалося з різних позицій і підходів, однак дана тема на вітчизняних теренах лише набуває актуальності, що й зумовило вибір тематики кваліфікаційного дослідження.

Відтак об'єктом представленого наукового пошуку стали фінансово-економічні та психолого-соціальні відносини, що зумовлюють формування поведінкових аспектів відповідного типу, здатних суттєво впливати на прийняття домогосподарствами фінансових рішень. Суб'єктом дослідження виступили результати фінансової поведінки домогосподарств України, що вимірюються рівнем їхнього добробуту.

Мета дослідження полягала у визначенні груп поведінкових аспектів, здатних чинити найбільший вплив на фінансову поведінку, а відтак – і на прийняття фінансових рішень домогосподарствами.

Для досягнення визначеної мети було виконано наступні завдання:

- з'ясовано теоретичні основи формування фінансових рішень домогосподарствами України;
- виявлено особливості поведінкових аспектів прийняття фінансових рішень домогосподарствами України;
- узагальнено можливі оптимізації впливу поведінкових аспектів на прийняття фінансових рішень домогосподарствами.

Під час проведення наукового пошуку авторка послуговувалася низкою методів дослідження загальнонаукового та спеціального призначення: емпіричного – для узагальнення теоретичної частини та пізнання особливостей фінансової поведінки домогосподарств в контексті прийняття фінансових рішень; графоаналітичного – для висвітлення проміжних і узагальнюючих результатів прийняття фінансових рішень домогосподарствами України під впливом поведінкових факторів; моделювання – з метою унаочнення можливих напрямів оптимізації впливу поведінкових аспектів на прийняття домогосподарствами фінансових рішень.

Інформаційним базисом проведеного пошуку стали наукові доробки та праці вчених-фінансистів вітчизняної та зарубіжної фінансової сфери. Висвітлені у роботі аналітичні дані сформовані на основі звітних і статистичних показників Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України тощо.

Архітектоніка роботи будується на логічній послідовності викладення матеріалу наукового пошуку, що скомпонований у трьох розгорнутих, структурованих підрозділах, розділах. Робота доповнена вступом, висновками та списком використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ

1.3. Сутність домогосподарств і їх економічне призначення

Кардинальні зміни в соціально-економічних процесах, що відбуваються в Україні, характеризуються докорінною зміною ролі людини у суспільстві, суттєво розширюють «людський» аспект фінансової науки і практики, зумовлюють необхідність перегляду всіх теоретичних уявлень про людину як громадянина, платника податків, отримувача суспільних благ та основної мети існування держави.

Розуміння перебігу цих процесів спричинило необхідність виділення в окрему ланку фінансової системи фінансів домогосподарств, що пояснюється їх всезростаючою роллю і соціальним значенням у сучасних умовах. Фінанси домогосподарств в умовах розвинутих ринкових відносин беруть участь у колообігу капіталу та охоплюють частину процесу виробництва. Проте, на відміну від фінансів комерційних підприємств і організацій, що мають вирішальне значення у створенні, первинному розподілі та використанні вартості валового внутрішнього продукту і національного доходу, фінанси домогосподарств у сучасних умовах вітчизняної економіки не є пріоритетною ланкою фінансової системи і відіграють епізодичну, хоча й дуже важливу, роль у загальній сукупності фінансових відносин [1].

Домогосподарство як економічний суб'єкт слід розглядати, з одного боку, як відкриту систему, що взаємодіє із зовнішнім макрооточенням, реагує на його зміни під впливом сукупності економічних, соціальних, суспільних факторів, а з іншого – як закриту структуру, що має власні закони, мотиви, закономірності, протиріччя.

Група українських науковців на чолі з П. Юхименком з під домогосподарством розуміють сукупність осіб, що мають спільні економічні інтереси, функції, поведінку і джерела фінансування [2]. Організація Об'єднаних націй у своїх рекомендаціях зазначає, що домогосподарством є

«особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя» [3, с. 161], тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Сапога Т. наголошує, що домогосподарство є надзвичайно важливим суб'єктом економіки, оскільки має власну особливість, що полягає в одночасному виконанні функцій і споживача, і постачальника ресурсів, формуючи при цьому попит і пропозицію на них [4, с. 50]. У свою чергу Гладун О. зауважує, що «...домашнє господарство виконує подвійну роль у сучасній економіці. З одного боку, воно є активним суб'єктом ринкових відносин, а з іншого – важливою ланкою в економічному колообігу ресурсів, товарів (послуг), доходів» [5, с. 94-96]. А Шаманська О. наголошує, що «окрему людину або групу людей, що забезпечують себе усім необхідним для життя. У випадку групи – це люди, які ведуть спільне господарство, тобто пов'язані спільним побутом, взаємодопомогою та спільним витрачанням ресурсів, необхідних для життя» [6]. При цьому С. Гончарова й І. Буряк у своїх дослідженнях підсумовують, що «домогосподарства мають особливе значення в економічному житті населення. Цікавим фактом є перерозподіл функцій між домогосподарствами та державою: чим економічно сильнішою є держава, тим менше функцій залишається у домогосподарств, і навпаки, чим скрутніше становище у державі, тим більше функцій у домогосподарств. Якщо провести аналіз ролі домогосподарств в Україні за останні двадцять років, то можна побачити, що коли держава не може виконати перед суспільством соціальних та економічних зобов'язання, весь економічний тягар кризи лягає на домогосподарства» [7].

Особливістю сектору домогосподарств в умовах ринкової економіки є те, що вони є головними споживачами ринкових та неринкових продуктів і послуг, а також власниками факторів виробництва (земля, праця та капітал). Пропозицію робочої сили і попит на матеріальні блага та послуги формує населення, за що отримує дохід. Одна частина доходу споживається, а інша зберігається у формі заощаджень або може бути використана як інвестиції [8, с. 342 -343].

А Ю. Станкевич, детально досліджуючи домогосподарства та їх роль в економічному житті держави, зауважує, що «...домогосподарство — це один з головних суб'єктів економічної системи, що представляє собою свідоме об'єднання індивідів на основі спільного бюджету та місця проживання для ведення господарства, метою якого є задоволення власних потреб, потреб ринку, держави, суспільства; таке об'єднання має власну внутрішню структуру, побудоване на принципах взаємодопомоги, взаємодовіри, вирішує проблеми відтворення населення та розвитку індивідів». Також дослідниця зауважує, що «... членами домогосподарства можуть бути не тільки родичі, але й наймані працівники, прислуга, співмешканці. Особливим видом є такі домогосподарства, які побудовані не на родинних зв'язках. Такі господарства складаються з осіб, що постійно або протягом тривалого часу живуть поза домом. Умовно їх можна назвати колективними господарствами. Основними серед таких господарств є: релігійні общини, що мешкають у монастирях, військовослужбовці, ув'язнені, які відбувають великі терміни позбавлення свободи, особи, що проживають у будинках для пристарілих, тощо. Тобто, домогосподарство є одним з найголовніших суб'єктів економічної діяльності, від результатів якого залежить добробут не тільки сім'ї, а й країни, суспільства в цілому» [9].

Існування домогосподарства як суб'єкта економічної системи безпосередньо пов'язане з його основними функціями, зокрема постачальницькою, виробничою, споживчою, ощадною, реалізація яких здійснюється відповідно до формування, розподілу й використання спільного бюджету.

Саме це зумовлює основу розвитку фінансів домогосподарств та необхідність теоретичного обґрунтування принципів і механізму управління ними відповідно до закономірностей ринкового господарства, згідно з якими поведінка будь-якого суб'єкта визначається економічним вибором в умовах зростаючих потреб і обмежених ресурсів.

Водночас для означення ролі домогосподарства слід уточнити рівень їхнього впливу на суспільно-економічне середовище країни (рис. 1.1) відповідно до базових класифікаційних моментів присутності.

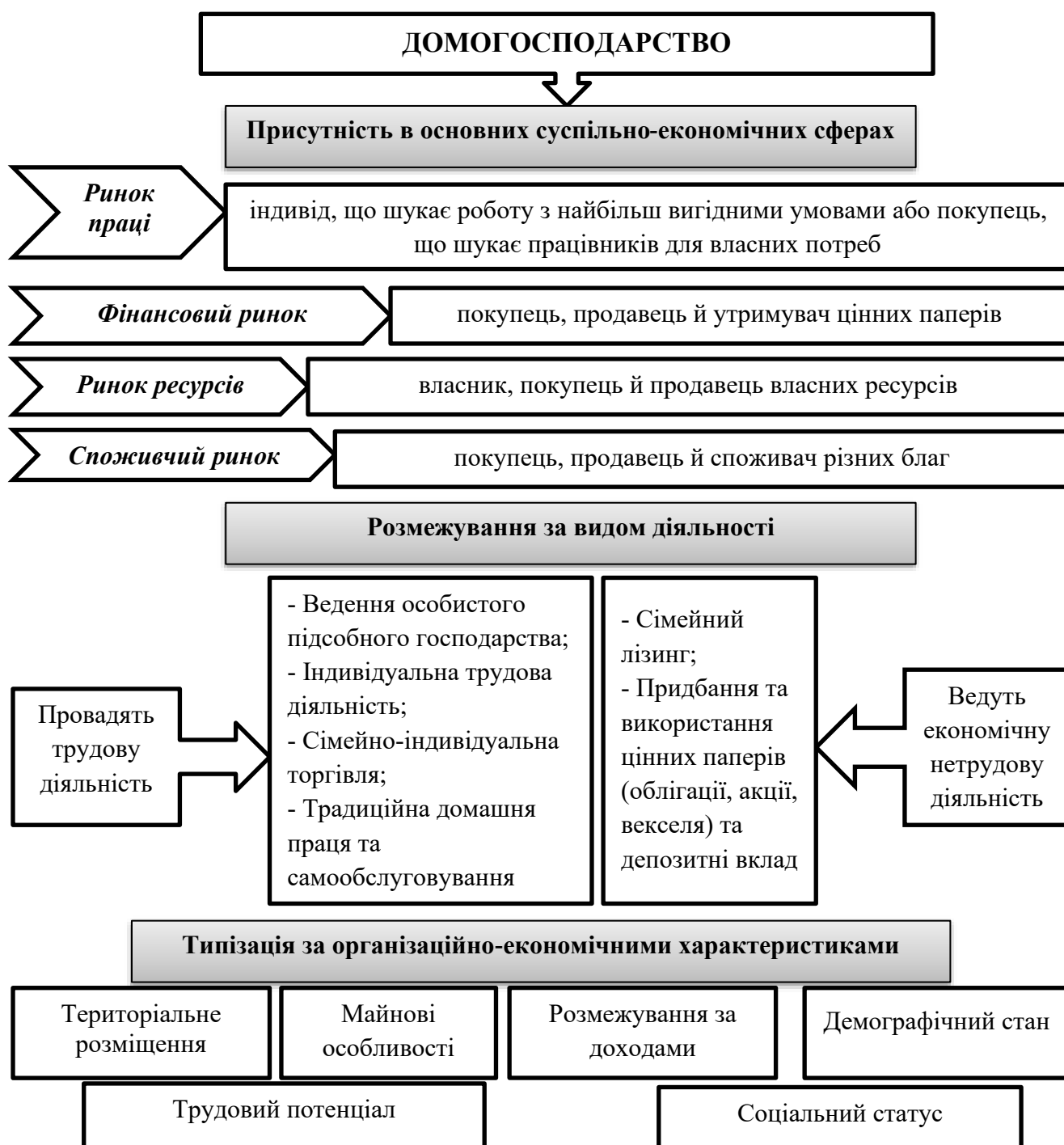


Рис. 1.1. Характеристики домогосподарства як суб'єкта економічних відносин [9]

До найважливіших ознак, за якими слід розрізняти домогосподарства можна віднести наступні:

- 1) територіальне розміщення – домогосподарства, що знаходяться у

міській чи сільській місцевості, регіоні країни, що стає основою зосередження уваги членів домогосподарства на різних видах діяльності;

2) демографічна характеристика – домогосподарства, основою яких є нуклеарні сім'ї, великі багатодітні сім'ї, одна особа чи взагалі несімейне домогосподарство;

3) майнова характеристика – наявність нерухомості (квартира, будинок, дача, земельна ділянка), машини, побутової техніки та інших інструментів, що є необхідними для виконання різного роду робіт у межах власного домогосподарства; фінансові активи (грошові вклади, акції, цінні папери, дорогоцінності, антикваріат);

4) характеристика доходів – рівень середньомісячного доходу усіх членів домашнього господарства та основні джерела його отримання;

5) трудовий потенціал – число працездатних членів домогосподарства, співвідношення між працездатними та непрацездатними членами, рівень освіти, професійна підготовка;

6) соціальний статус домогосподарства.

Умовно основні види діяльності домогосподарства можна поділити на трудові й нетрудові, кожен з яких складається з кількох підвидів.

Трудові види діяльності домогосподарства:

1. Ведення особистого підсобного господарства. Головним чином воно представлене у вигляді сільськогосподарських робіт на власних дачних, садових, присадибних та інших ділянках землі. Особливим видом такого господарства є фермерське. Здебільшого завдяки діяльності фермерських господарств населення забезпечується продуктами харчування. Проте їх кількість залишається незначною, що пов'язано з проблемою формування початкового основного та оборотного капіталу. Згодом особисті підсобні господарства на селі можуть стати не тільки масовим постачальником товарної продукції, а й створити соціальну базу, на основі якої буде формуватися середній прошарок «міцних» господарств.

2. Індивідуальна трудова діяльність (ІТД). До її найбільш розповсюджених видів відносять: ремонт та пошив одягу, взуття, в'язання, викладацьку діяльність тощо. Серед осіб, які займаються ІТД, переважають службовці та робітники. Значно меншою є частка підприємців та керівників. Особливим підвидом ІТД є індивідуально-сімейне підприємництво. Сьогодні підприємницька діяльність є однією з головних функцій домашнього господарства. Саме вона приносить дохід, який дозволяє не тільки виживати сім'ям у складних умовах, але й дає змогу отримати додаткові доходи для заощаджень. Розвиток сімейного підприємництва відкриває можливості для соціальної боротьби з бідністю та безробіттям.

3. Сімейно-індивідуальна торгівля, що передбачає продаж товарів, які виготовлені в межах індивідуальної трудової діяльності, перепродаж товарів, торгово-посередницьку діяльність та продаж товарів, що були накопичені раніше. Останній вид торгівлі є характерним для домогосподарств, основним завданням яких є виживання.

4. Традиційна домашня праця та самообслуговування. До основних видів домашньої праці відносять: приготування їжі, закупівлю товарів для дому, прибирання житла, прання, прасування, догляд за дітьми та недієздатними членами сім'ї тощо. Такий вид діяльності потребує значних витрат часу. Приблизно одна десята частина усього життя людини проходить за домашньою працею та самообслуговуванням. Людина, що працює протягом цілого дня, приблизно дві години відводить на домашню працю. Перед економістами завжди стояла проблема вартісного виміру домашньої праці.

Економічні нетрудові види діяльності домогосподарства:

1. Сімейний лізинг – традиційна економічна функція домашніх господарств, що передбачає здачу в оренду житлової площі, дач, земельних ділянок, інструментів, автомобілів. Особливо широкого розповсюдження сімейний лізинг отримав у зв'язку з розвитком малого та середнього бізнесу.

2. Придбання та використання цінних паперів (облігації, акції, векселя) та депозитні вклади. Частина основних видів діяльності може відбуватися у домашньому просторі, частина – за його межами [9, с. 42–45].

Зважаючи на висвітлене, слід узагальнити, що особливістю сучасного домогосподарства є те, що воно виступає як активний суб'єкт, який проявляє себе на різних видах ринку. На ринку праці як індивід, що шукає роботу з найбільш вигідними умовами, або як покупець, що шукає працівників для власних потреб. На фінансовому ринку як покупець, продавець й утримувач цінних паперів. На ринку ресурсів як власник, покупець й продавець власних ресурсів. На споживчому ринку як покупець, продавець й споживач різних благ.

1.4. Емпіричні основи поведінкових аспектів формування домогосподарствами фінансових рішень

Чільне місце у характеристиці фінансового аспекту поведінки домогосподарств займає поняття їх фінансових відносин, тобто певних економічних взаємозв'язків, виражених у грошовій формі. Держава, підприємства (роботодавці), комерційні банки, страхові компанії та інші домогосподарства виступають основними учасниками таких взаємовідносин. Варто віднести до внутрішніх фінансових відносин домашнього господарства ті, які виникають між його окремими учасниками з приводу формування грошових фондів, що мають різне цільове призначення, зокрема:

- підтримка рівня поточного споживання (харчування, одяг тощо);
- збереження грошових коштів для оплати освіти, послуг охорони здоров'я і т.д.;
- інвестування в матеріальні активи (грошові заощадження для придбання предметів довгострокового використання: житло, меблі, автомобіль і т.д.);
- інвестування у фінансові активи (грошові заощадження з метою їх подальшого розміщення в банківські вклади, золото, валюту, інші фінансові

інструменти).

До зовнішніх фінансових відносин домогосподарства можна віднести відносини:

- з іншими домашніми господарствами при формуванні й використанні спільних грошових фондів;
- з підприємствами - роботодавцями по відношенню до учасників домогосподарства щодо розподілу частини виробленого валового внутрішнього продукту в його вартісній формі;
- з комерційними банками з приводу залучення домогосподарствами різноманітних кредитів, їх погашення, розміщення тимчасово вільних коштів на банківських рахунках;
- зі страховими компаніями при формуванні й використанні різного роду страхових фондів;
- з державою з приводу формування й використання бюджетних і позабюджетних фондів [8, с. 435-439].

Класична модель прийняття фінансових рішень базується на понятті «раціональності» і передбачає, що особа, яка приймає рішення повинна мислити абсолютно об'єктивно і логічно, мати чітко окреслену ціль, володіти наявною інформацією та спрямовувати всі дії на вибір найкращої альтернативи, яка сприятиме максимізації результату діяльності. Ця модель охоплює ряд теорій, основним припущенням яких є те, що економічна людина діє раціонально, а її головною метою є максимізація прибутку. У додатку А представлено зміст кожної із класичних теорій, які формують раціональну модель прийняття фінансових рішень.

Французький соціолог Г. Лебон був першим, хто помітив риси ірраціональної поведінки й описав у своїй роботі «Психологія народів і мас» вплив ринку на процес прийняття рішень індивідуумом. Всі рішення він поділив на 2 типи: перший – це випадкові, миттєві рішення, а другий – це рішення, які регулюються законом і підтримуються громадською думкою. Вчений довів, що люди, які знаходяться у натовпі, починають поводитися

зовсім не так, як вони діяли б наодинці. Тобто, досить часто люди піддаються сторонньому впливу навіть, якщо знають, що джерело цього впливу є недостовірним [43].

Поведінкові фактори, що формують фінансову поведінку населення – є складними та багатограними. Їх вивчення перебуває у полі зору вчених з різних галузей науки: економіки, соціології, психології, демографії тощо.

Економічна складова фінансової поведінки домогосподарств полягає у процесі, формування, розподілу та акумулювання доходів і витрат; соціологічна складова – це дослідження поведінкової складової домогосподарств; психологічна (біхевіористична) складова досліджує фактори, що змінюють фінансову поведінку особистості та як на них вона реагує й адаптується; демографічна складова вивчає зміну фінансової поведінки населення протягом усього життєвого циклу. А загалом, науковці під фінансовою поведінкою розуміють поведінку домогосподарств або індивідів у процесі формування та реалізації грошових коштів [13, с. 698].

Галишнікова Є. вважає, що під терміном «фінансова поведінка населення» слід розуміти будь-яку активність громадян, до якої відносяться: фінансове планування, страхування, заощадження, інвестиції, мінімізація ризиків, розрахунково-касові операції тощо [13, с. 699].

Єфременко Т припускає, що фінансова поведінка домогосподарств – це «...форма діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, що пов'язана з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема їх інвестування» [14, с. 167].

Більш повне та детальне визначення вищезазначеного терміну надала Т. Кізима, яка розкрила й інші види діяльності домогосподарств, пов'язаних із економічною, соціальною та культурно-етичною сторонами їх життєдіяльності. Науковиця під фінансовою поведінкою розуміє «діяльність членів домогосподарств, пов'язану з розподілом та перерозподілом грошових ресурсів, у результаті чого відбувається формування відповідних фондів

грошових коштів (індивідуальних і спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень тощо) та їх використання на певні цілі» [15, с. 20].

Узагальнюючи попередніх авторів, Косточка О. вважає, що під поняттям «фінансова поведінка домогосподарств» слід розуміти систему дій, пов'язану з акумулюванням та перерозподілом фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів із метою задоволення власних потреб. А також зауважує, що «необхідно ... наголосити на важливості дослідження питання структури фінансової поведінки домогосподарств у контексті визначення типу фінансової поведінки». При цьому концентрує увагу на структурі фінансової поведінки домогосподарств, яку за доцільне поділяє на рівні і підрівні, а саме: фінансову поведінку, спрямовану на отримання фінансових ресурсів (трудова та підприємницька); на збереження та збільшення фінансових ресурсів, забезпечення фінансового захисту (інвестиційна, заощаджувальна, страхова); на споживання та залучення фінансових ресурсів із метою задоволення різних потреб (споживча і кредитна); на виконання фінансових зобов'язань та надання фінансової допомоги (податкова та благодійна) [13, с. 699].

Знову звертаючись до напрацювань Т. Кізими, варто згадати, що вона наголошує на необхідності розглядати такі складові частини фінансової поведінки населення, враховуючи сучасні умови життя: дохідну поведінку (формування та оптимізація дохідної частини бюджету домогосподарства); фіскальну (сплата та мінімізація податкових платежів); споживчу (здійснення витрат споживчого характеру); заощаджувальну (виведення певної частини доходів з особистого користування з метою задоволення майбутніх потреб); інвестиційну (вкладення частини неспожитих доходів у фінансові активи з метою отримання майбутніх вигод); кредитну (залучення тимчасово вільних коштів в інших суб'єктів на основних принципах кредитування); доброчинну (безоплатне надання коштів окремим особам чи організаціям із метою підтримки їх діяльності) [15, с. 20–21].

Відтак, узагальнюючи наведені твердження, виокремимо підґрунтя фінансової поведінки домогосподарств (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Структура фінансової поведінки домогосподарств

Поведінкова ж модель фінансових рішень домогосподарств базується на двох базових поведінкових теоріях: теорії перспектив і теорії когнітивного упередження.

Теорія перспектив включає в себе дві стадії рішення: стадія редагування та стадія оцінки. На стадії редагування, ризикові ситуації спрощуються з використанням різних евристик вибору. На стадії оцінки, альтернативи, які мають вищий рівень ризику, оцінюються з використанням різних психологічних принципів [20]. Психологічними принципами такої теорії є:

1) залежність від порівняння: при оцінці результатів, особа, яка приймає рішення, має певний «рівень порівняння». Результати порівнюються з вихідною (нульовою) точкою. Якщо вони більші за вихідну точку, то вони класифікуються як «набутки», якщо менші — «збитки»;

2) уникнення втрат: ми більш чутливі до втрат, аніж до прибутків такого ж розміру;

3) нелінійне зважування ймовірності: факти вказують, що суб'єкти, які приймають рішення, переоцінюють малу ймовірність та недооцінюють велику ймовірність настання якоїсь події;

4) спадний тренд чутливості до прибутків та витрат: у разі зростання прибутків та витрат в абсолютному вимірі стосовно вихідної точки, їх відносний вплив на корисність або задоволення особи, яка приймає рішення, падає [21].



Рис. 1.3. Поведінкові фактори впливу на прийняття домогосподарствами фінансових рішень

Когнітивні спотворення – це допустимі людьми систематичні помилки, основне джерело яких криється в самих принципах функціонування пізнання. Коли маються на увазі когнітивні викривлення, відбувається автоматичне припущення, що люди: а) ірраціональні за своєю природою (або принаймні обмежено раціональні); б) обов'язково будуть систематично помилятися в не випадкових місцях, оскільки кожне спотворення пов'язано з конкретним механізмом роботи нашого мислення [22, с. 156].

Поведінкові фактори, фактично, є базисом у процесі формування домогосподарствами фінансових рішень. І їхня дія є довготривалою та не завжди очікуваною та передбачуваною.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ

2.1. Сучасні умови функціонування домогосподарств України

Домогосподарство як первинна економічна одиниця, в умовах ринкових відносин відіграє активну роль у всіх соціально-економічних процесах, що відбуваються у суспільстві, і ця роль у подальшому повинна зростати, оскільки сучасне домогосподарство може стати підґрунтям економічного добробуту і локомотивом економічного зростання нашої держави.

Складовою функціонування домогосподарств є формування ними заощаджень, що можуть бути залучені як інвестиції у фінансовий оборот держави на внутрішньому ринку та навіть частково стати заміною запозиченням коштів державою на зовнішніх ринках. У зв'язку з цим актуалізуються питання дослідження шляхів підвищення життєвого рівня населення, збільшення споживчої активності домогосподарств, способів перетворення заощаджень домогосподарств на інвестиційні ресурси.



Рис. 2.1. Динаміка домогосподарств України та їх розподіл за типом місцевості у 2017–2021 рр. [23–26]

Відповідно до рис. 2.1, можемо спостерігати скорочення загальної чисельності домогосподарств України у період з 2017 по 2021 рік на 307,5 одиниць з тенденцією до чисельного переважання міського поселення (+0,4%) над сільським.

За визначенням Державної служби статистики України, домогосподарство – це сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об’єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках, або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків, або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи [23, с. 78].

Таблиця 2.1

Кількісна характеристика домогосподарств України [23–26]

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021 р. до 2017 р. (+,-)
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,58	2,58	2,58	2,58	2,58	-
Середній розмір домогосподарства у розрахунку на умовних дорослих, осіб	2,11	2,11	2,11	2,10	2,10	-0,01
Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі						
одна особа	19,9	19,7	19,5	19,0	18,2	-1,7
дві особи	32,0	32,8	33,4	34,5	35,4	+3,4
три особи	27,3	26,5	26,7	26,5	26,6	-0,7
чотири особи і більше	20,8	21,0	20,4	20,0	19,8	-1,0
Частка домогосподарств із дітьми до 18 років (%)	38,2	37,8	37,9	37,7	37,8	-0,4
Частка домогосподарств без дітей (%)	61,8	62,2	62,1	62,3	62,2	+0,4
Розподіл домогосподарств із дітьми (%) за кількістю дітей у їх складі						
одна дитина	75,4	75,1	74,6	79,2	79,3	+3,9
дві дитини	21,9	21,4	22,6	18,7	18,8	-3,1
три дитини і більше	2,7	3,5	2,8	2,1	1,9	-0,8

Протягом досліджуваного періоду середній розмір домогосподарства України залишався незмінним – 2,58 осіб. При цьому кількість домогосподарств чисельністю в одну особу зменшилася на 1,7%, три особи – на 0,7%, чотири особи і більше – на 1,0%; позитивні зміни відзначаються лише щодо домогосподарств з двох осіб – +3,4%. Водночас на 0,4% знизилася частка домогосподарств із дітьми до 18 років і, відповідно зросла частка домогосподарств без дітей. Щодо розподілу домогосподарств із дітьми за кількістю останніх, то збільшення спостерігається лише щодо тих, де одна дитина (+3,9%), а от питома вага домогосподарств, де дві дитини – знизилася на 3,1%, де три дитини – на 0,8%. Таким чином, станом на 01 січня 2022 року маємо ситуацію, коли, за незмінного середнього розміру відзначаються позитивні зміни щодо домогосподарств кількістю дві особи, де одна дитина.

Окремо слід відзначити зміну в ситуації з доходами домогосподарств у 2017–2021 рр. (табл. 2.1). протягом даного періоду обсяг сукупних ресурсів домогосподарств України зріс на 6325,4 грн. однак детальний аналіз їх структури засвідчив, що сталося це переважно за рахунок зростання частки доходів у вигляді оплати праці (+7,4%), доходів від підприємницької діяльності та само зайнятості (+1,3%), а от інші доходи знизилися: від продажу сільськогосподарської продукції – на 0,5%, від надходження пенсій, стипендій, соціальних допомог і готівки – на 0,4%, від грошової допомоги від інших родичів, інших осіб і інших грошових доходів – на 1,4%. На 1,0% знизилася і вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, на 4,6% – надходження від пільг та субсидій безготівкових на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива; на 0,1% – суми пільг безготівкових на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку; на 0,7% – інші надходження. Тобто фактично бачимо ситуацію, коли відбувається переорієнтація домогосподарств на роботу за наймом, з відповідним скороченням підприємницьких ініціатив і пошуком інших джерел доходів.

Таблиця 2.2

Обсяг і структура ресурсів домогосподарств України у 2017–2021 рр. [27]

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення (+,-) 2021 р. до 2017р.
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	8165,2	9904,1	12118,5	12432,3	14490,6	+6325,4
Структура сукупних ресурсів домогосподарств						
Грошові доходи	87,5	89,9	92,0	93,9	93,9	+6,4
- оплата праці	52,4	54,5	57,3	58,3	59,8	+7,4
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,4	6,0	6,5	5,8	5,7	+1,3
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,0	2,5	2,4	2,2	2,5	-0,5
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	20,2	19,9	19,2	20,8	19,8	-0,4
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,5	7,0	6,6	6,8	6,1	-1,4
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,0	3,8	3,6	3,3	3,0	-1,0
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	4,7	2,8	0,7	0,2	0,1	-4,6
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,4	0,4	0,4	0,2	0,3	-0,1
Інші надходження	3,4	3,1	3,3	2,4	2,7	-0,7

Для збалансування інформації щодо стану домогосподарств слід дослідити й обсяги та структуру їх витрат за такий самий період (табл.2.3).

Таблиця 2.3

Обсяг і структура витрат домогосподарств України у 2017–2021 рр. [28]

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення (+,-) 2021 р. до 2017р
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	7139,4	8308,6	9670,2	9523,6	11243,4	+4104,0
Структура сукупних витрат домогосподарств						
Споживчі сукупні витрати	92,9	92,0	91,3	91,4	91,3	-1,6
продукти харчування та безалкогольні напої	47,9	47,7	46,6	48,1	45,9	-2,0
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,1	3,4	3,2	3,5	3,0	-0,1
непродовольчі товари та послуги	41,9	40,9	41,5	39,8	42,4	+0,5
в тому числі						
одяг і взуття	5,5	5,4	5,5	4,8	4,8	-0,7
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	17,0	15,2	14,6	14,4	15,2	-1,8
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,0	2,1	1,8	2,2	2,2	+0,2
охорона здоров'я	3,8	4,0	4,1	4,3	4,7	-0,9
транспорт	3,7	3,7	4,8	4,0	4,5	+0,8
зв'язок	2,4	2,6	2,8	3,4	3,4	+1,0
відпочинок і культура	1,6	1,8	1,6	1,5	1,7	+0,1
освіта	1,1	1,0	1,1	0,9	1,0	-0,1
ресторани та готелі	2,3	2,4	2,6	1,6	1,8	-0,5
різні товари і послуги	2,5	2,7	2,6	2,7	3,1	+0,6
Неспоживчі сукупні витрати	7,1	8,0	8,7	8,6	8,7	+1,6

Обсяг витрат домогосподарств у 2017–2021 рр. зріс на 4104,0 грн (табл. 2.3). при цьому відзначається зростання частки непродовольчих товарів і послуг (+0,5%), зокрема предметів домашнього вжитку, побутової техніки та

поточного утримання житла, транспортних витрат, витрат на зв'язок, відпочинок і культуру, різні товари та послуги. Окремо слід відзначити зростання частки неспоживчих сукупних витрат (+1,6%).

Водночас в Україні присутня яскраво виражена проблема нерівності доходів населення, що, безумовно, диференціює домогосподарства за рівнем доходів і зумовлює їх нерівномірний розвиток. Нерівність доходів населення – звичайна справа для країн з ринковою економікою. Нерівність може бути суттєвою, помірною, несуттєвою. Її наявність у суспільних відносинах має стимулювати розвиток, оскільки нестача чогось у суб'єкта господарювання змушує його віднайти ресурси для отримання цієї нестачі. Проте серйозна нерівність у доходах має багато негативних побічних ефектів для країни, розвитку й існування її населення.

За даними Eurostat [28] в Європейських країнах в 2019 році мінімальний коефіцієнт розшарування доходів спостерігався у Чехії 24,0%, максимальний в Туреччині 43,0%. Для порівняння можна додати коефіцієнти Джині таких країн, як Франція (28,5%), Німеччина (31,1%), Польща (27,8%), Швеція (27,0%). Індекс Джині відбиває ступінь відхилення фактичного розподілу доходів за чисельно рівними групами населення від лінії їх рівномірного розподілу. Статистична міра рівності доходів коливається від 0 до 1, водночас значення 0 відображає цілковиту рівність доходів у всіх групах населення, 1 – цілковиту нерівність, коли весь дохід належить одній особі.

Щодо розшарування населення в Україні, то слід погодитися з А. Колотом та О. Герасименко, що «на розшарування людей за рівнем доходів дедалі більший вплив справляє удача, сімейне походження, особисті зв'язки, стартові умови, які кращі у вихідців з багатих сімей; знайомство з «правильними» людьми; доступ до тих, хто приймає рішення» [29, с. 104].

Зазначені вище чинники мають безпосередній вплив на економічну поведінку соціуму, визначають її активність або пасивність, схильність до реформування чи пристосуванство до умов, що склалися.

Наявний у період з 2017 р. по 2021 р. розподіл доходів населення України, відображений на рис. 2.2 динамікою коефіцієнта Джині,

продемонстрував значні коливання у напрямку збільшення нерівності в період з 2017 р. по 2018 р. – на 0,08 одиниць. Певний подібний сплеск відзначається і в 2020 р., коли показник у порівнянні з 2019 р. зріс на 0,014 одиниці. Загальне ж відхилення рівня коефіцієнта Джині 2021 р. від аналогічного 2017 р. склало 0,056 одиниць. Це свідчить про посилення нерівності між різними групами населення та домогосподарствами України, що, фактично, відбувається на постійній основі.

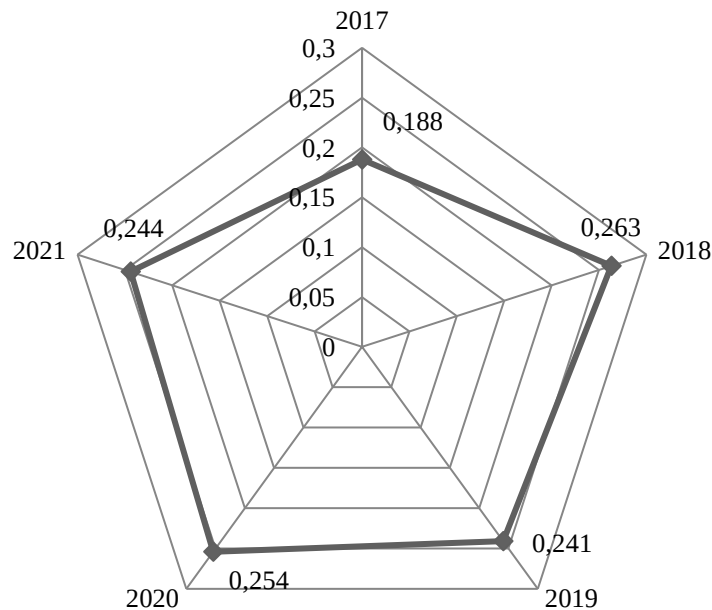


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнта Джині в Україні у 2017–2021 рр., % [30]

Для аналізування економічної поведінки домогосподарства зазвичай використовують статистику їх доходів та витрат, яка надає інформацію про рівень життя населення, забезпеченість необхідними товарами та послугами, про рівень добробуту та активності. Також показником добробуту населення виступає межа бідності, визначена на рівні прожиткового мінімуму. Законодавство України [31] визначає прожитковий мінімум як вартість мінімального набору продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, достатніх для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я та задоволення основних соціальних і культурних потреб. Але, на шляху євроінтеграції нашої країни, слід знати, що прожитковий мінімум у більшості країн Європейського Союзу нормативно не визначається.

За методологією розрахунку прожиткового мінімуму в Європі він встановлюється не для однієї особи, як в Україні, а на сім'ю середнього розміру або домогосподарство з однієї та більше осіб. Щодо норм споживання, то вони замінені середньою заробітною платою, прожитковий мінімум від якої сягає майже 60%. На основі цього вираховується межа бідності й кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави. Таким чином, країни Європейського Союзу не підраховують бідність, а розраховують нормальний рівень життя [32].

На відміну від українських реалій, розподіл населення за доходами в рамках визначеного коефіцієнту Джині в окремих країнах Європи демонструє тенденцію до постійного зниження (рис. 2.3).

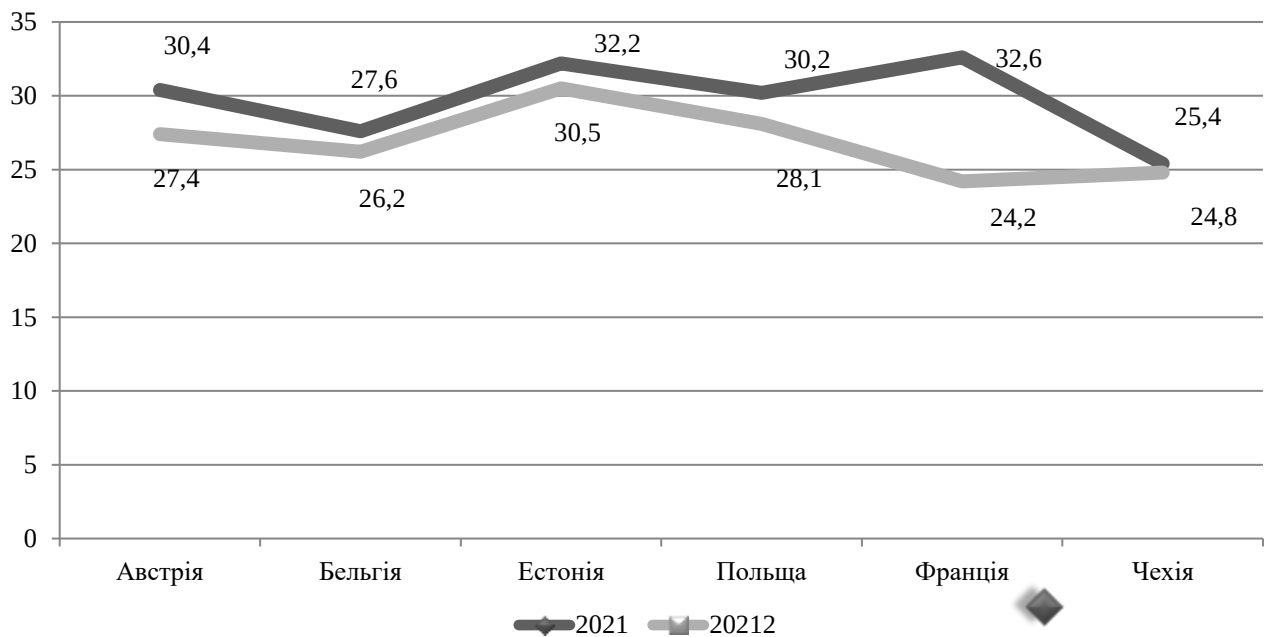


Рис. 2.3. Динаміка коефіцієнту Джині в окремих країнах Європи у 2020–2021 рр., % [30; 33]

Поглиблення соціально-економічної нерівності має здебільшого негативні наслідки. До основних наведемо по-перше, консервування бідності, що звужує можливості економічного зростання, сповільню суспільний розвиток; по-друге, зниження якості життя населення, що проявляється в зниженні можливості отримувати якісні послуги освіти та охорони здоров'я, в обмеженні доступу до освітніх послуг та організації дозвілля, як наслідок збільшення рівня захворюваності населення, зниження якості соціального

капіталу [34, с. 8]. Така ситуація не може бути виправдана та призводить до соціальної напруги, невдоволення, відторгнення, зниження довіри до влади та владних інституцій, саме вона головною причиною відтоку працездатного населення з України у пошуках «кращої долі», створює основу політичної нестабільності та перешкоджає розбудові демократичного суспільства європейського зразка [35, с. 8].

Аналіз статистики доходів і витрат домогосподарств надає інформацію про низький рівень життя населення, оскільки основними джерелами формування грошових доходів домогосподарств є оплата праці, а також пенсії, стипендії, соціальні допомоги, а найбільш вагомою статтею витрат домогосподарств протягом аналізованого періоду залишаються витрати на продукти харчування. З поточного рівня життя населення, структури його ресурсів і витрат економічна поведінка домогосподарств визначається як пасивна та характеризується конформізмом, пристосуванством та терплячістю населення до умов його існування, що заважає активному розвитку соціально-економічної системи та зміни економічного мислення населення.

2.2. Вплив поведінкових факторів на фінансові рішення домогосподарств

Основою ефективного управління фінансовими ресурсами домогосподарств є політика держави, яка чинить значний вплив на їх заощаджувальну поведінку. Використовуючи інструменти фіскальної, грошово-кредитної і валютної політики та регулюючи з їх допомогою ринок заощаджень, держава спонукає членів домогосподарств до формування певної моделі фінансової поведінки. Серед сукупності учасників економічної діяльності, котрі функціонують в ринковій економіці, найбільш масовими є домогосподарства, чисельність яких в Україні становить близько 15 млн. Сектор домогосподарств в сучасних умовах виступає постачальником ресурсів та головним споживачем товарів і послуг. Економічні стосунки, що виникають

на рівні домашнього господарства, тісно пов'язані із соціальними, оскільки залежать від психологічних, історичних та інших чинників.

Таблиця 2.4

Класифікація фінансової поведінки домогосподарств за базовими критеріями

Форма	Раціональна	Логічність поведінки, заснована на жорсткій калькуляції перед прийняттям рішення, повсякденний контроль за витратами
	Ірраціональна	Не враховуються об'єктивні умови функціонування ринку фінансових послуг, що може призвести до збитків або проявитися у бажанні накопичувати багатство заради багатства
	Гуманістична (меценатська)	Безоплатне надання грошових коштів на розвиток суспільних інституцій для підтримки свого іміджу, соціального статусу або з благодійних намірів
	Емфатична	Вибір тактики та стратегії в надзвичайній, нестандартній ситуації
Ступінь ризику	Ризикова	Застосування високоризикових стратегій, уміння розраховувати час і застосування фінансових інструментів для отримання максимального прибутку
	З мінімальним ступенем ризику	Чіткий розрахунок ризиків, їх хеджування та страхування через диверсифікацію інструментів та активів
Схильність до новацій	Інноваційна	Готовність до освоєння інноваційних продуктів і послуг, схильність до ризику, високий рівень фінансового потенціалу та володіння інформацією
	Консервативна	Прихильність до наявних стереотипів, низький рівень рефлексивності на ринку фінансових послуг, низький рівень інформативності, небажання ризикувати
	Помірна	Готовність споживати нові продукти та послуги, що мають середній ступінь ризику, одночасно диверсифікуючи частку активів у неризикові інструменти

На фінансову поведінку домогосподарств впливає низка факторів, зокрема:

- політичні, що характеризують законодавчу, нормативно-правову базу функціонування ринку фінансових послуг (законодавчі гарантії щодо вкладів не тільки в банківську систему, але й у небанківські фінансові установи); рівень довіри до влади та стабільність у країні, що дає змогу ефективного ведення бізнесу; система захисту прав споживачів фінансових послуг у країні;

- демографічні, що характеризують вплив статево-вікових, подружніх та інших особливостей домогосподарства на фінансову поведінку (таких як освіта, мовна культура, склад родини);

- культурні, що впливають на стиль ведення бізнесу, укладання контрактів і ведення переговорів, а також релігійні, субкультурні традиції та установки;

- соціальні, до яких відносяться: соціалізація особистості; рівень освіти; соціальні мережі; рекомендації колег, друзів, близьких родичів; приналежність до того чи іншого соціального класу (прошарку);

- психологічні, а саме: попередній досвід здійснення фінансових операцій тощо; ставлення до грошей; склад характеру; переконання;

- економічні: рівень доходу; темп інфляції; довіра до фінансових установ; рівень фінансової грамотності; умови договору (кредитного, страхового тощо); фіскальна та бюджетна політика держави; гарантії (держави або установи); життєвий цикл домогосподарства [36, с. 284].

Розглянемо фінансову активність домогосподарств за наведеними критеріями. Відтак за схильність до відповідного ризику ступеня ризику відповідатиме депозитна активність домогосподарств (рис. 2.4)

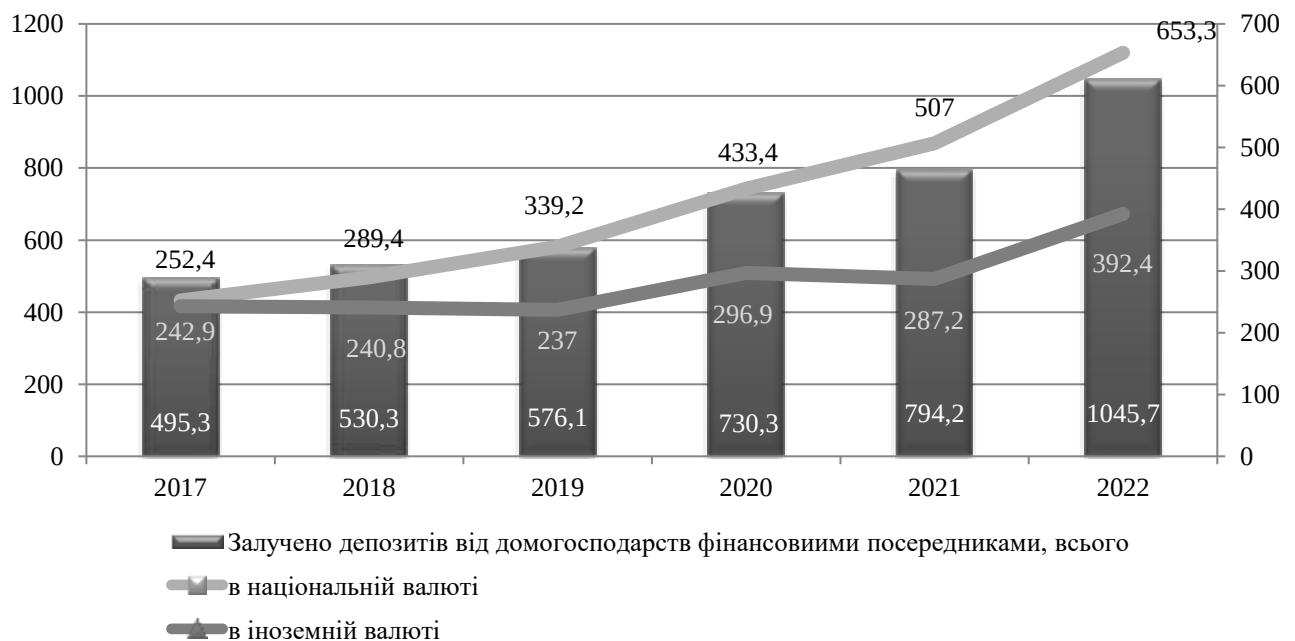


Рис. 2.4. Динаміка депозитної активності домогосподарств у 2017–2022 рр., млрд. грн [39]

Депозити є одними з найтрадиційніших і найменш ризикових операцій на фінансовому ринку. Представлені на рис. 2.4 дані засвідчують зростання популярності даного фінансового продукту серед домогосподарств, що є одним з показників раціональної фінансової поведінки, з мінімальним ступенем ризику та з консервативною схильністю, тобто з обережним ставленням до інновацій. Як доказ – зростання обсягів залучених фінансовими посередниками депозитних коштів з 550,4 млрд грн протягом досліджуваного періоду. Окремо відзначається зростання обсягів депозитів у національній валюті – з 51,0% у структурі на кінець 2017 р. до 62,3% у 2022 році.

Зазначені вище чинники мотивують домогосподарства до здійснення заощаджень задля: реалізації інвестиційних проєктів; нагромадження грошових коштів з метою придбання товарів довготривалого користування; зменшення ризиків в кризових умовах; формування людського капіталу (витрати на якісну освіту, охорону здоров'я, відпочинок тощо); придбання цінних паперів з метою отримання дивідендів [37].

Таблиця 2.5

Види та форми фінансової поведінки домогосподарств за джерелами формування та типом власності фінансових ресурсів

Джерело фінансових ресурсів	Позитивна	Джерелами є офіційні доходи від різних видів діяльності, майна та спадку
	Тіньова	Джерелами є офіційно не визнані доходи (ті, що приховуються, зарплата «у конвертах» тощо)
	Негативна	Джерелами доходу є надходження від кримінального бізнесу, хабарі
Тип власності фінансових ресурсів	За власні кошти	Здійснення операцій на ринку фінансових послуг тільки за власні кошти, що означає високу схильність до ризику їх втрати
	Кредитна	Здійснення операцій на ринку фінансових послуг тільки за кредитні кошти, ризикуючи не повернути вчасно борг і відсотки, необхідність чіткого розуміння ринкової ситуації та належні розрахунків
	Змішана	Залучення у фінансові інструменти як власних, так і кредитних засобів, враховуючи їх ліквідність і співвідношення у портфелі, застосування стратегії оптимізації ризиків

За джерелом фінансових ресурсів у секторі домогосподарств домінує, безперечно, позитивна офіційна статистика. Однак присутня і значна частка тіньового сектору (рис. 2.5).

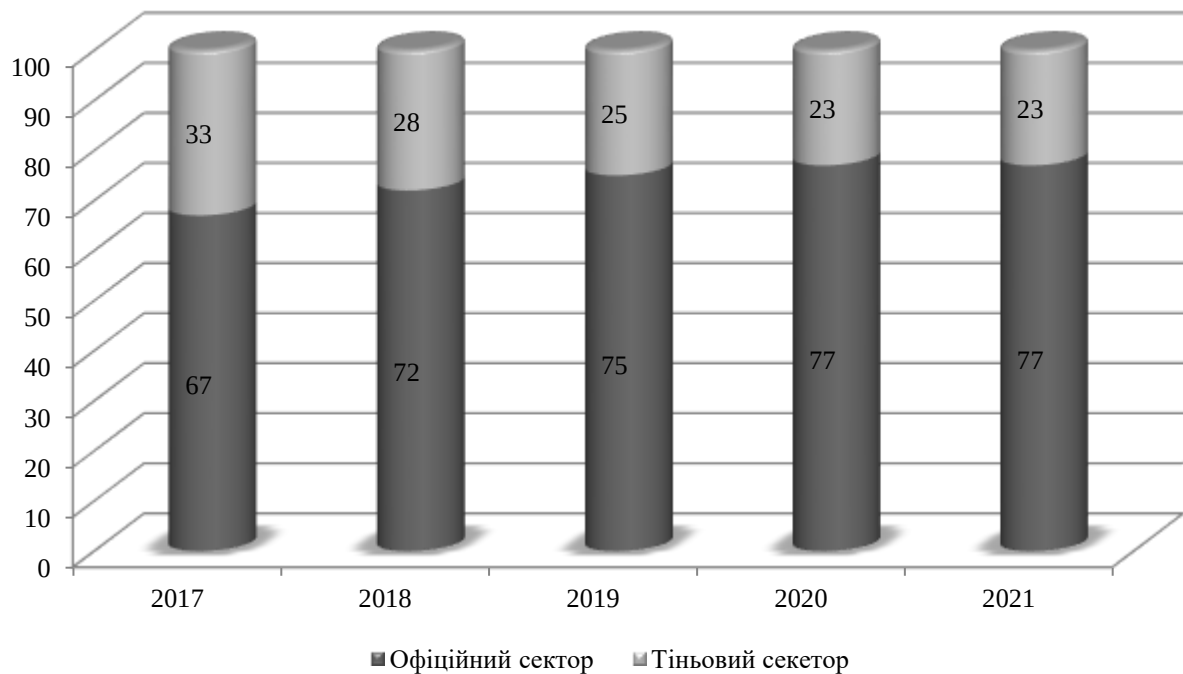


Рис. 2.5. Показники обсягів офіційних і тіньових доходів домогосподарств у 2017–2021 рр., % [40]

Спираючись на дані рис. 2.5 можемо стверджувати, що фінансова поведінка домогосподарств України за джерелами фінансових ресурсів тяжіє до позитивної, оскільки рівень тіньових доходів знизився протягом досліджуваного періоду на 10,0%, а офіційний, відповідно, зріс на аналогічний показник.

Що ж до типу власності фінансових ресурсів, то дослідимо активність використання домогосподарствами кредитних коштів (рис. 2.6).

Протягом досліджуваного періоду (рис. 2.6) обсяг використання домогосподарства кредитних коштів зріс на 46,9 млрд грн. Хоча варто відзначити спад даного показника у 2022 р. порівняно з 2021 р. на 33,3 млрд грн, що зумовлено повномасштабним вторгненням на територію України. З-поміж наведених категорій кредитів незмінно найбільшою популярністю користуються споживчі – в середньому 79,9% із показником загального зростання у 15,2%.

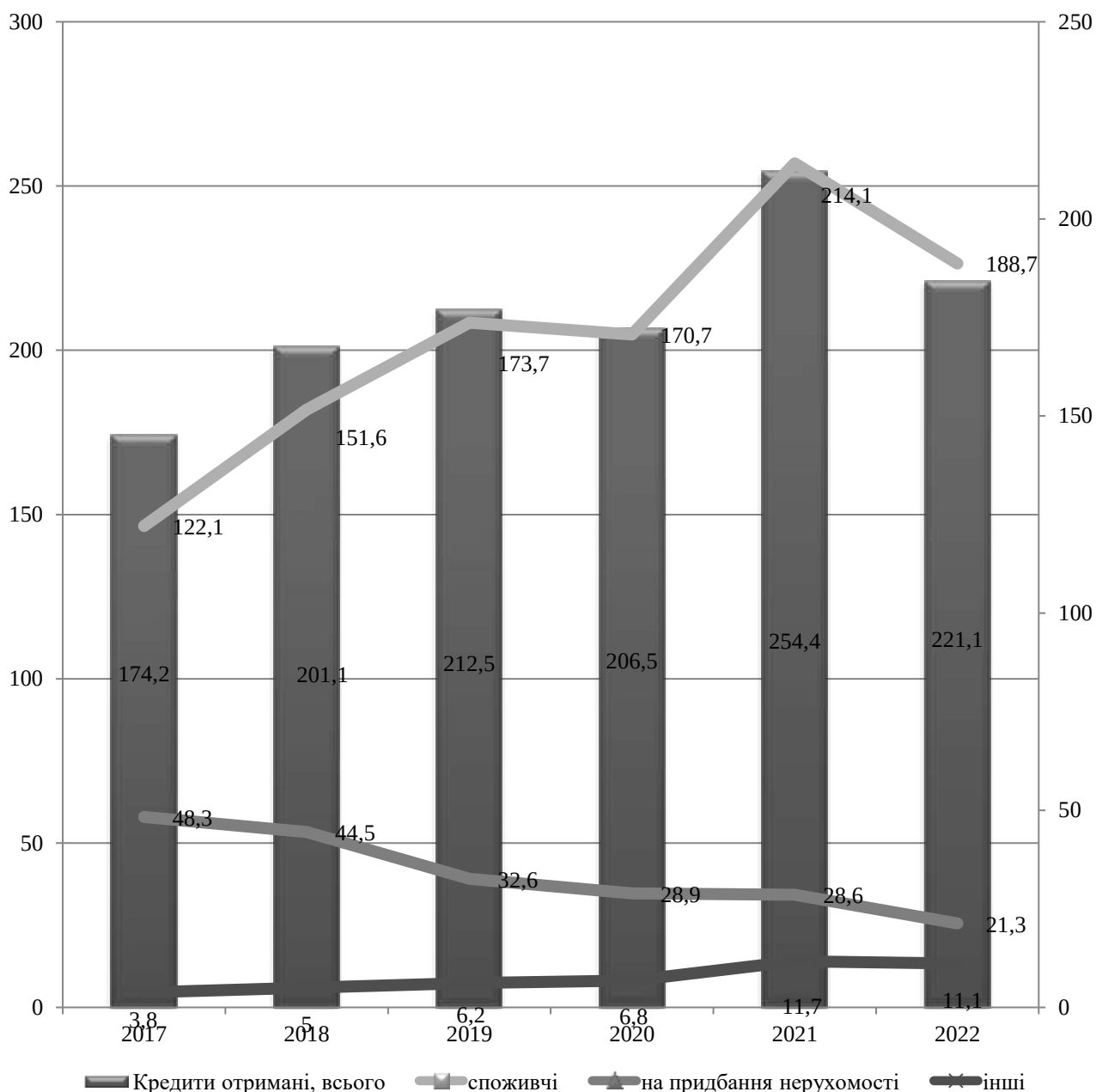


Рис. 2.6. Використання кредитних коштів домогосподарствами України у 2017–2022 рр., млрд. грн [41]

Водночас, якщо порівнювати обсяги розміщених депозитів і показники отримання кредитів, то відзначається спадна динаміка і значне домінування власних (депозитних) коштів над кредитними. Загальне відхилення при цьому склало -14,1%: з 35,2% у 2017 р. до 21,1% у 2022р. Тобто фінансова поведінка домогосподарств України базується переважно на використанні фінансових ресурсів за рахунок власних коштів.

Таблиця 2.6

Класифікація моделей фінансової поведінки домогосподарств на ринку фінансових послуг [36, с. 283-284]

Класифікаційна ознака	Модель фінансової поведінки	Характеристика моделі
Активність на ринку фінансових послуг	Активна	Домогосподарства мають грошові кошти, депозити та володіють багатьма фінансовими активами, здійснюють операції на ринку фінансових послуг
	Пасивна	Відсутні будь-які ознаки активності, не володіють фінансовими активами і не цікавляться інформацією про ринок
Тип результату	Вимушена	Практично не користуються фінансовими продуктами, тільки тими, які вимушені придбати (депозити, страхування, кредити, займи)
	Креативна	Свідоме споживання нових видів фінансових послуг, прагнення до споживання індивідуальних, нетрадиційних послуг
	Доцільна	Зважений підхід до вибору стратегій і продуктів, обдуманий вибір розподілу власних активів, заснований на чітких розрахунках
	Снобістська	Не підкріплена економічною самостійністю, споживання інноваційних послуг є складовою іміджу
Інструменти, що використовуються на ринках фінансових послуг	Споживча	Основою її є споживання (як поточне, так і довгострокове), спрямоване на вирішення поточних проблем
	Заощаджувальна	Основне завдання – збереження заощаджень під час інфляції та використання помірних стратегій і неризикових фінансових інструментів, збереження грошових коштів у ліквідних активах
	Інвестиційна	Високий ступінь диверсифікації фінансових інструментів з метою отримання додаткового доходу, відсутність неліквідних активів
	Страхова	Помірний рівень диверсифікації фінансових інструментів з обов’язковим страхуванням (майна, життя, здоров’я) і вибір фінансових продуктів із «захистом» (наприклад, структурні банківські продукти) і середнім рівнем дохідності

Проводячи аналіз моделей фінансової поведінки домогосподарств на ринку фінансових послуг за активністю, типом результату та інструментами, що використовуються, звернемося до готовності використання останніми

коштів з метою придбання цінних паперів, зокрема облігацій внутрішньодержавної позики (рис. 2.7).

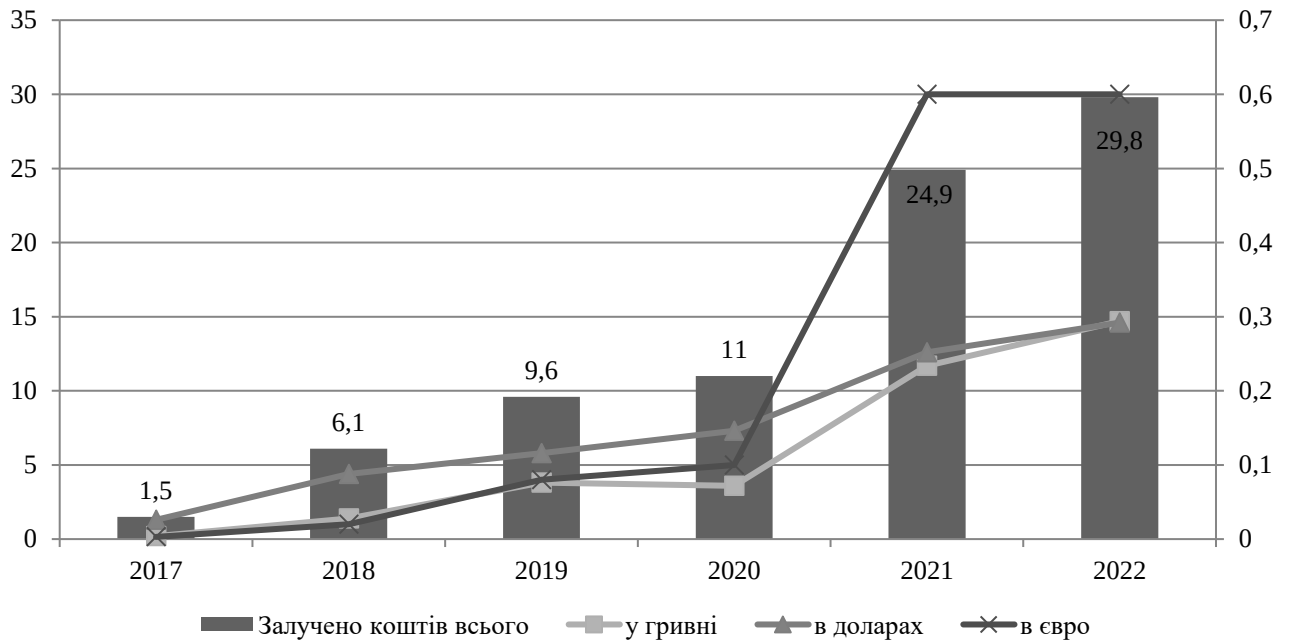


Рис. 2.7. Динаміка залучення коштів домогосподарств у придбання цінних паперів (ОВДП) у 2017–2022 рр., млрд. грн [42]

Протягом 2017–2022 рр. залучення фінансових ресурсів домогосподарств у сектор цінних паперів відзначився висхідними тенденціями. Причому якщо на початок періоду перевага надавалася ОВДП у доларах – 86,7%, то на кінець 2022 р. гривня і долар майже зрівнялися – 49,3% і 49,0% відповідно. Таким чином, можемо констатувати, що фінансова поведінка домогосподарств на ринку фінансових послуг стала активнішою, доцільною (зростання обсягів придбання ОВДП у національній валюті пов'язане з залученням коштів для підтримки держави у воєнному стані) та заощаджу вальною, адже дані цінні папери не оподатковуються і приносять прибуток.

Поведінкові чинники, що формують фінансову поведінку домогосподарств України, є вагомими та доволі чітко прослідковується, адже з початком повномасштабного вторгнення активність домогосподарств на фінансовому ринку зросла в контексті залучення коштів для підтримки держави під час воєнного стану, а зростання обсягів депозитів спонукане потребою зберегти наявні фінансові ресурси з мінімізацією втрат як у ціннісному вимірі (зростання інфляції та втрачання грошима вартості), так і в фізичному

(збереження коштів на рахунках в банках унеможлиблює їх знищення чи втрату з різних причин).

2.3. Поведінкові детермінанти фінансової поведінки домогосподарств України

Найбільшим детермінантом фінансової поведінки, інклюзії та грамотності в Україні є вік і майновий стан респондентів. Найбільш вільно у світі фінансів себе почуває молодь (18-34 роки). Свідомість цього покоління формувалася за часів незалежної України, ці люди більш відкриті для інформації та інновацій. Для цієї вікової категорії важливо мати можливість отримати достовірну інформацію про фінансову установу чи послугу у режимі моментального доступу. Ця категорія населення готова до використання будь-яких інструментів управління персональними фінансами, аби тільки для цього існував відповідний додаток для сучасних гаджетів і платформ.

Українці середнього віку (34-45 років) є найбільш досвідченими користувачами фінансових послуг, вони є соціально активною категорією й звикли долати різноманітні труднощі. Вони є цільовою аудиторією для просування фінансових продуктів, спрямованих на довгострокове планування.

Для старшого покоління (45-60 років) і людей похилого віку (понад 60 років) фінансові послуги є скоріше «неминучим злом», аніж можливістю для забезпечення гідного рівня якості життя. Життєвий досвід навчив їх не довіряти фінансовим установам, адже ці люди втратили свої банківські вклади після розпаду СРСР. Тому інтерес до фінансових послуг з боку цієї категорії населення мінімальний [38, с. 46].

За методологією ОЕСР, загальний індекс фінансової грамотності України станом на кінець 2021 р. становив 12,3 бали (або 58% від його максимального значення). За менше ніж 3 роки відбулося зростання зазначеного показника на 6,0% у бальному вираженні; при цьому всі компоненти індексу покращилися.

Таблиця 2.7

Динаміка окремих показників фінансової інклюзії, % населення віком від 15 років у 2011р., 2014р., 2017р. [43]

Показники	Світ			Країни ОЕСР			Україна		
	2011	2014	2017	2011	2014	2017	2011	2014	2017
Наявність рахунку у фінансових установах	51	61	67	90	94	95	41	53	63
Наявність дебетової карти	31	41	48	62	80	84	34	40	49
Наявність кредитної карти	15	18	18	51	52	57	19	28	27
Наявність заощаджень у фінансових установах	22	27	27	45	52	57	5	8	13
Позичали у фінансових установ або використовували кредитну картку	-	22	23	51	54	57	19	22	22
Позичали у родичів або друзів	23	27	26	12	15	13	37	22	31
Сплачували комунальні платежі, використовуючи рахунок у фінансовій установі	-	17	22	-	61	62	-	6	20
Сплачували комунальні платежі виключно готівкою	-	42	30	-	12	9	-	66	53

Натомість темп приросту Індексу фінансової грамотності у країнах порівняння, які брали участь в опитуваннях ОЕСР у 2016 р. і 2020 р. (Грузія, Естонія, Польща, Росія, Угорщина, Хорватія, Чехія) склав лише 2,4%. Так само Україна впритул наблизилася до цих країн за відсотковим значенням від максимуму (60%).

Для проведення дослідження країни порівняння були обрані за чотирма критеріями:

- 1) наявність країни у двох дослідженнях ОЕСР щодо фінансової грамотності (2016 р. та 2020 р.);
- 2) індекс фінансового розвитку менший за 0,5;
- 3) розташовані в Європі;
- 4) нижче середнього, вище середнього або високий рівень ВВП на душу населення за методологією Світового банку.

Окремо слід зазначити, що, відповідно до проведеного дослідження, у 2021 році бал фінансових знань в Україні складає 4,3 бали з 7 можливих, або 61%. 48% дорослого населення в Україні правильно відповіло на мінімум 5 із 7 запитань на перевірку знань (що вважається мінімальним цільовим показником) проти 43% у 2018 роком.

Середній бал за фінансову поведінку в Україні становив 5,5 балів за шкалою від 0 до 9 (або 61%) і за цим показником Україна входить до ТОП-10 країн з дослідження ОЕСР за 2020 р. 51% дорослого населення в Україні отримало мінімум 6 із 9 балів (що вважається мінімальним цільовим показником) проти 36% у 2018 р.

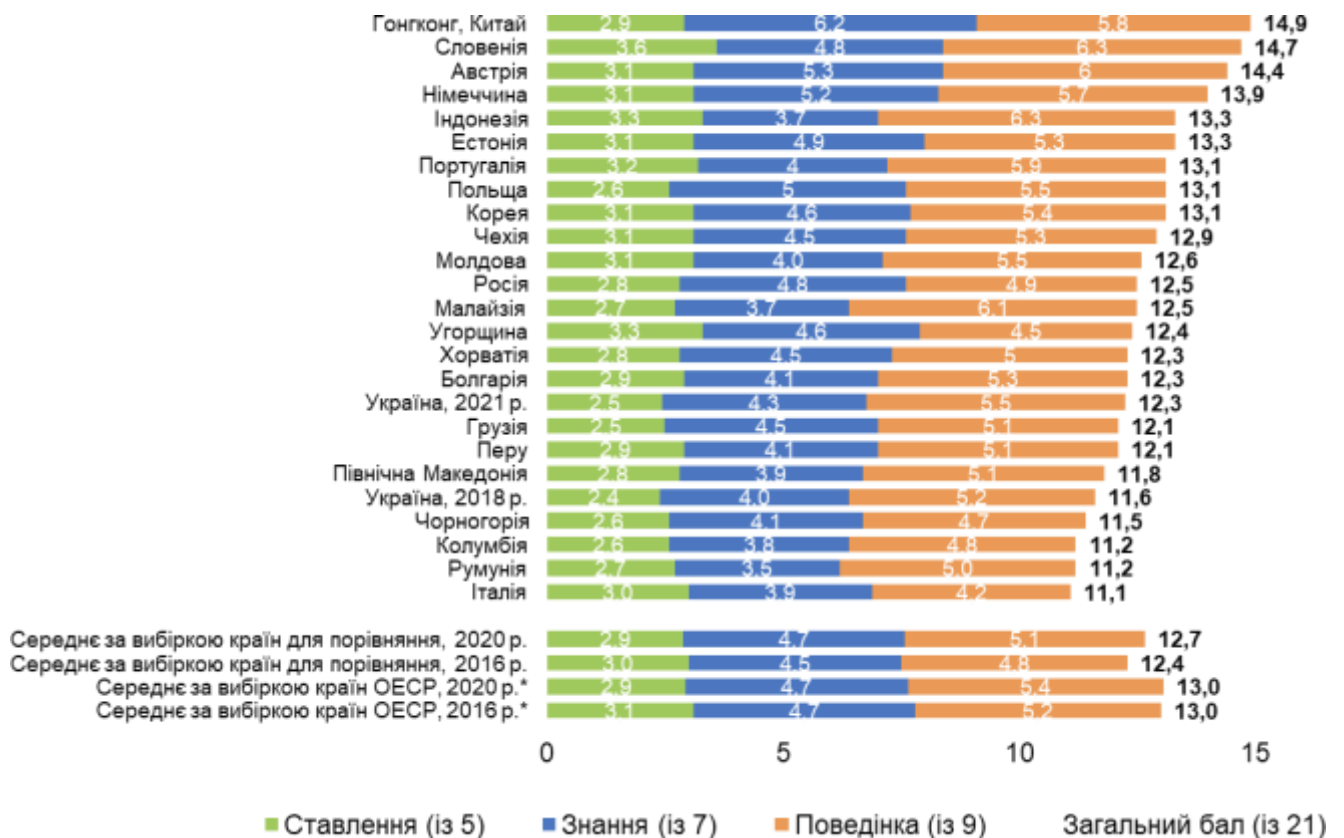


Рис. 2.8. Індекс фінансової грамотності України порівняння з іншими країнами [44]

Щодо ставлення до фінансових питань, то у 2021 р. середній бал в Україні склав 2,5 (за шкалою від 1 до 5) порівняно з 2,4 у 2018 р. Лише 17% дорослого населення в Україні набрало більше трьох балів з 5 (що вважається мінімальним цільовим показником). Позитивним моментом є те, що з минулої хвили Україна дещо покращила свій результат по середньому балу, в той час як

в багатьох інших країнах відбулося погіршення цього показника. Як і в 2018 р., так і в 2021 р. існує пряма залежність між рівнем фінансової грамотності і наявністю освіти: чим вищий рівень освіти, тим вищий бал фінансової грамотності. Якщо загальний бал осіб із повною або неповною середньою освітою становить 11,2 балів у 2021 р., то осіб із середньою спеціальною освітою (технікум) – 11,9 балів, а осіб із вищою освітою – 13,3 бали. Зауважимо, що зростання фінансової грамотності відбулося за всіма рівнями, крім неповної середньої освіти

Українці зосереджені на короткострокових планах і витрачання грошей, ніж на їх заощадженні. При цьому обізнаність про фінансові продукти є досить високою і зростає:

79% респондентів знають щонайменше 5 фінансових продуктів (74% в 2018 р.); рівень користування фінансовими продуктами є достатньо невисоким:

57% респондентів сказали, що користувалися фінансовими продуктами упродовж останніх двох років; 21% респондентів зверталися до родичів чи друзів з проханням позичити гроші чи взяти їх на зберігання, уникаючи таким чином придбання відповідних фінансових послуг – це ще один маркер, що вказує на потенціал для розвитку фінансової інклюзії;

найбільш популярними продуктами є платіжні рахунки – 53% використовують платіжну картку (дебетну, зарплатну або для соціальних виплат) або мобільний банкінг.

29% користуються кредитами, 12% використовують депозитні, інвестиційні або пенсійні продукти, 9% – послуги страхування.

Загальний індекс фінансового добробуту в балах для України становить 8,3 бали або 42% від максимально можливого значення (8,1 бали в 2018 р.). Це означає, що респонденти скоріше невпевнені у своїй здатності пережити фінансові потрясіння в майбутньому і більш схильні погодитися з тим, що їхні фінанси обмежують їх життєвий вибір [44].

Під час дослідження «Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 202» було з'ясовано, що загальний індекс

фінансової грамотності в Україні не показав відмінності за статтю, проте відмінності зафіксовано за такими характеристиками як вік, регіон, місце проживання, рівень доходу та освіта, а також за користуванням технологіями та заощадженнями. У розрізі компонентів Індексу також простежуються певні особливості.

Стать. Різниця між чоловіками та жінками за Індексом фінансової грамотності є статистично незначимою (12,26 та 12,23) за результатами опитування 2021 р., так само як і за його компонентами. Варто відзначити, що у 2018 р. спостерігалася статистично значима відмінність у фінансовій поведінці чоловіків і жінок, при чому останні демонстрували кращі результати (табл. 2.).

Вік. Групування за віком відбувалося за різними віковими діапазонами. По-перше, за методикою ОЕСР виокремлюються три вікові групи: 18-29 років, 30-59 років і старше 60 років. Саме таке групування дозволяє зробити порівняння у розрізі країн. За цим групуванням найнижчий Індекс фінансової грамотності зафіксовано у віковій групі старше 60 років (11,6 балів).

Проте, обізнаність з фінансових питань осіб старше 60 років в Україні є вищою, ніж в таких країнах, як Італія, Грузія, Північна Македонія, Чорногорія, Румунія, Мальта, Перу і Колумбія. Молодь у віці 18-29 років в Україні у 2021 р. отримала бал з фінансової грамотності 12 балів і таким чином знаходиться на одному рівні з Чехією та випереджає Італію, Мальту, Болгарію, Хорватію, Північну Македонію, Чорногорію і Румунію, Колумбію. Вікова група 30-59 років досягла у 2021 р. 12,6 бали (табл. 3).

По-друге, у дослідженні 2018 р. в Україні було використано інше групування за віком, яке дозволяє більш точно надати рекомендації з проведення освітніх заходів у царині фінансової грамотності. Відповідно, як і у 2018 р., так і у 2021 р. найнижче значення Індексу фінансової грамотності зафіксоване у віковій групі 18-24 роки і наразі складає 11,4 бали проти 10,7 балів у 2018 р. Проте беззаперечним є факт того, що зростання Індексу саме в цій віковій групі було найбільшим – 7%.

Таблиця 2.8

**Значення Індексу фінансової грамотності: демографічні відмінності по
Україні та країнам ОЕСР**

			Україна, 2021 р.	Середнє по країнах порівняння, 2020 р.	Середнє по вибірці країн ОЕСР, 2020р.
Індекс фінансової грамотності	Стать	Жінки	12,2	12,7	13,0
		Чоловіки	12,3	12,6	13,1
	Вік	18-29	12,0	12,3	12,6
		30-59	12,6	13,0	13,4
		60+	11,6	12,3	12,6
	Користування технологіями	НЕкористувачі технологій	9,9	10,2	-
		Користувачі технологій	12,4	12,8	-
	Наявність заощаджень	Заощаджень вистачить менше, ніж на три місяці	11,8	12,2	12,4
		Є заощадження на більше, ніж три місяці	14,2	13,9	14,2
Знання	Стать	Жінки	4,2	4,6	4,6
		Чоловіки	4,4	4,8	4,9
	Вік	18-29	4,2	4,6	4,7
		30-59	4,5	4,9	4,9
		60+	4,0	4,5	4,5
	Користування технологіями	НЕкористувачі технологій	3,2	3,3	-
		Користувачі технологій	4,4	4,8	-
	Наявність заощаджень	Заощаджень вистачить менше, ніж на три місяці	4,2	4,6	4,5
		Є заощадження на більше, ніж три місяці	4,9	5,1	5,1
Поведінка	Стать	Жінки	5,6	5,2	5,4
		Чоловіки	5,4	5,0	5,4
	Вік	18-29	5,4	4,9	5,2
		30-59	5,7	5,2	5,6
		60+	5,0	4,8	5,1
	Користування технологіями	НЕкористувачі технологій	4,4	4,1	-
		Користувачі технологій	5,5	5,1	-
	Наявність заощаджень	Заощаджень вистачить менше, ніж на три місяці	5,2	4,8	5,0
		Є заощадження на більше, ніж три місяці	6,6	5,8	6,0
Ставлення	Стать	Жінки	2,4	2,9	3,0
		Чоловіки	2,5	2,8	2,9
	Вік	18-29	2,3	2,8	2,8
		30-59	2,5	2,9	3,0
		60+	2,6	3,0	3,0
	Користування технологіями	НЕкористувачі технологій	2,4	2,9	-
		Користувачі технологій	2,5	2,9	-
	Наявність заощаджень	Заощаджень вистачить менше, ніж на три місяці	2,4	2,8	2,8
		Є заощадження на більше, ніж три місяці	2,7	3,0	3,1

Варто відзначити, що саме молодь 18-19 років залишається найменш фінансово обізнаною зі значенням Індексу 10,1 бали, що означає необхідність продовження спрямування зусиль на підвищення фінансової грамотності у цій віковій групі і молодше. Також значущо нижчою є фінансова обізнаність у віковій групі старше 60 років (11,6), що також потребує пильної уваги. Найвищий рівень фінансової грамотності зафіксований у віковій групі 25-34 роки – 12,7 бали, однак необхідно зауважити, що в динаміці ця група відстає від вікових груп 35-44 роки і 45-59 років.

Дохід. Зважаючи на те, що рівень доходів громадян України змінився за останні три роки, порівняння з 2018 р. викликає певні складнощі через коригування інтервалів. Якщо ж аналізувати дані 2021 р., то простежується зростання Індексу фінансової грамотності залежно від обсягу доходу громадян. Для груп респондентів з більш високим рівнем доходу, наприклад, 7 000 грн – 15 000 грн, значення Індексу фінансової грамотності складає 12,9 балів, а для 15 001 грн – 20 000 грн – 13,2 бала.

Наявність заощаджень. Згідно методології звіту ОЕСР за 2020 р. респондентів було поділено на дві групи за ознакою наявності заощаджень для покриття поточних витрат протягом щонайменше трьох місяців у випадку втрати основного джерела доходів. В Україні група респондентів, яка має такі заощадження, продемонструвала значно вищий бал за Індексом фінансової грамотності, який склав 14,2 бали, і таким чином це забезпечило їй місце в ТОП-10 серед країн у дослідженні ОЕСР 2020 р.

Освіта. Як і в 2018 р., так і в 2021 р. існує пряма залежність між рівнем фінансової грамотності і наявністю освіти: чим вищий рівень освіти, тим вищий бал фінансової грамотності. Якщо загальний бал осіб із повною або неповною середньою освітою становить 11,2 балів у 2021 р., то осіб із середньою спеціальною освітою (технікум) – 11,9 балів, а осіб із вищою освітою – 13,3 бали. Зауважимо, що зростання фінансової грамотності відбулося за всіма рівнями, крім неповної середньої освіти.

Місце проживання. За типом населеного пункту спостерігаємо зростання розриву у фінансовій грамотності між селом та містом. Якщо у 2018 р. Індекс фінансової грамотності знаходився приблизно на одному рівні, то наразі у респондентів з міста – 12,6 бали, а з села – 11,8 бали (статистично значуща відмінність). Якщо порівнювати Індекс фінансової грамотності за регіонами, то примітною є така особливість: у респондентів Півночі і Центру погіршилася фінансова обізнаність, а лідерами стали натомість Південь, Захід і Схід.

Користування технологіями. Згідно методики ОЕСР не-користувачі технологіями – це ті, хто не користувався комп'ютером, електронною поштою, інтернетом та мобільним телефоном за останній тиждень. Якщо порівнювати Україну у розрізі фінансової грамотності некористувачів технологіями, то 9,9 бали є достатньо високим показником, оскільки є країни, в яких цей показник стартує з 8 балів. Однак, якщо аналізувати лише рівень України, то безумовно цей бал є низьким, переважно за рахунок знання і поведінки. Примітно, що ця категорія складає лише 5% вибірки і на 68% складається із осіб віком від 60 років і старших [44].

Наведені дані засвідчують, що фінансова поведінка домогосподарств України постійно вдосконалюється та покращується. Відтак можна стверджувати, що активізація впливу за допомогою поведінкових чинників лише покращить ситуацію.

РОЗДІЛ 3. ОПТИМІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ НА ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ УКРАЇНИ

Фінансова поведінка домогосподарств пов'язана з фінансовими знаннями або, як було з'ясовано вище – з рівнем фінансової грамотності. Однак фінансові знання мають два різні аспекти: об'єктивний і суб'єктивний. Об'єктивні знання – це отримання фінансової інформації за допомогою ефективного обговорення з використанням набутих знань, в той час як суб'єктивні знання залежать від того, що інвестори вважають, що вони знають.

Оскільки суб'єктивні знання є упереджено оціненою інтерпретацією знань об'єктивних, то вони відповідають рівню самовпевненості споживачів ринку фінансових послуг, що стає очевидним в процесі прийняття рішення. І одним з таких аспектів є прийняття ризику.

Прийняття ризику є однією з базових основ фінансової поведінки людей, що залежить від багатьох факторів віку, освіти, доходу, багатства та навіть характеру. В контексті проведених досліджень було, зокрема, з'ясовано, що споживачі ринку фінансових послуг, які приділяють занадто багато уваги почуттям, мають знижену толерантність до ризикованої поведінки, в той час як споживачі, які приділяють увагу мислення, мають більш високий рівень терпимості до ризикованої поведінки.

Сучасні дослідження вказують, що корегування процесу прийняття фінансових рішень домогосподарствами України може виявитись ефективнішим через застосування відповідної регуляторної політики щодо захисту прав споживача на фінансовому ринку (consumer policy), аніж заходи щодо підвищення фінансової грамотності населення.

У даному контексті слід зазначити досвід ЄС, зокрема прийняття Директив щодо споживчих та іпотечних кредитів (CCD, MCD), Директиви щодо розрахункових рахунків (PAD), прийняття документу з ключової

інформації для пакетів роздрібних, страхових та інвестиційних продуктів (PRIIPs).

Для регулятора грошово-кредитного ринку важливого значення набувають фактори, що визначають поведінку споживача під час придбання продуктів на фінансовому ринку, оскільки призводять не лише до накопичення дисбалансів на фінансовому ринку, пов'язаних із нерациональними фінансовими рішеннями, а й до змін у бізнес-моделях фінансових посередників, що починають конкурувати не за ціною та якістю, а за рахунок використання поведінкових помилок споживачів.

Передумовами для виникнення труднощів із прийняттям домогосподарствами фінансових рішень є такі, як ускладнення фінансових продуктів із застосуванням розширеного переліку фінансових інструментів, необхідність здійснення вибору між поточним і майбутнім споживанням, високий рівень ризиків і невизначеності на фінансовому ринку тощо. У цьому контексті цінним є досвід Управління з фінансового регулювання та нагляду Великобританії, що в 2013 р. презентувало звіт щодо використання поведінкових відхилень в регуляторній політиці [45].

Поведінкові аспекти Управління запропонувало об'єднати в три групи, які пов'язані з [45]:

1) Перевагами споживачів (preferences), зокрема це такі поведінкові ефекти як:

- уявне упередження (present bias) – надмірне прагнення людей до негайного задоволення своїх потреб може призвести до переоцінки теперішнього часу над майбутнім, адже споживач може пізніше шкодувати стосовно свого вибору. У результаті негайного задоволення своїх потреб, споживачі менше заощаджують на майбутню пенсію, а також погашають поточну заборгованість за позиками в менших обсягах, ніж вони б хотіли;

- ефект якоря та неприйняття втрат (reference dependance та loss aversion), який вказує на те, що споживачі можуть не оцінювати продукт самостійно, а скоріше як прибутки та збитки відносно контрольної точки. Психологічно

втрати відчуються приблизно в два рази більше, ніж здобутки такої ж величини. У результаті, споживачі занижують прибутки та перевищують втрати. Неприйнятність втрат може змусити інвесторів менше бажати продавати акції, які знизились у вартості, тим самим збільшуючи ризик щодо втрачених запасів;

- засмучення та інші емоції (Regret and other Emotions). На вибір людей можуть впливати тимчасові сильні емоції. Споживач купує дорогу страховку, навіть якщо це навряд чи буде потрібно, задля уникнення стресу та тривоги.

2) Переконаваннями та поглядами споживачів (beliefs), зокрема це такі поведінкові ефекти як:

- надмірна впевненість (Overconfidence) – часто люди переконуються у вірогідності настання позитивних подій, а також в їх власні судження та можливості. Надмірна впевненість в настанні позитивного результату може призвести до того, що споживачі будуть інвестувати свої фінансові ресурси в надмірно ризиковані інвестиційні продукти;

- надмірна екстраполяція (Over-extrapolation) – люди часто складають прогнози на основі лише кількох спостережень, вважаючи, що ці спостереження є репрезентативними. Використовуючи лише кілька років минулої прибутковості акцій як основу для оцінки майбутньої прибутковості, споживач приймає інвестиційні рішення, не враховуючи невизначеність, випадковість та особливість обставин;

- проєкційні упередження (Projection bias) – люди очікують, що їхні поточні почуття, настрої та уподобання продовжуватимуться в майбутньому і недооцінюють наслідки можливих змін. Прив'язка коштів до довгострокових договорів без належного розгляду можливих змін, може призвести до недоотримання потенційних прибутків та ускладнення контролю за майбутніми витратами.

3) Процесом прийняття рішень споживачів, зокрема це такі поведінкові ефекти як:

- психологічний облік (mental accounting), що характеризується різним трактуванням споживачами своїх грошей чи активів, призначених на різні цілі, з метою зробити прийняття рішень більш керованими;

- фреймінг, особливість і обмежена увага (framing, salience and limited attention) – споживачі по-різному реагують на однакову ситуацію вибору (з точки зору об'єктивних виплат), тому що обставини сформульовані по-різному, оскільки певна інформація освітлюється більш помітно та обмежена увага приділяється іншим факторам. Розглядаючи рекламовані переваги банківських продуктів, споживачі реагують на рекламу та інтерпретують продукт без розгляду власних потреб;

- правила прийняття рішень великим пальцем (Decision-making rules of thumb) – споживачі спрощують складні рішення, приймаючи спеціальні правила великого пальця (евристика). Споживачі вибирають продукт субоптимально, користуючись представленими варіантами фільтру веб-сайту, наприклад вибирають перший або найдешевший варіант без розгляду всіх деталей;

- переконання та соціальні впливи (Persuasion and social influences) – наприклад, коли споживачі слідуєть фінансовим порадам консультанта, виходячи з того, яким доброзичливим та приємним здається їм співрозмовник [46, с. 20–21].

Поведінкові ефекти більшою своєю мірою обумовлюються недостатнім рівнем фінансової грамотності населення. Це відповідно сприяє появі цілого ряду перешкод на шляху до прийняття фінансових рішень [47]:

- люди за своєю природою часто є не раціональними;
- динамічність розвитку інформаційного потоку перевантажує суспільство і тим самим ускладнює процес здійснення вибору, тому більшості споживачам, зокрема на ринку фінансових послуг, доводиться орієнтуватись на людей, які готові до активних змін, але можуть бути фінансового не компетентними;

- складність та невизначеність сучасного фінансового середовища в цілому; – присутність фактору часу та тиску;
- недостатній рівень впевненості споживачів, який виникає через відсутність реального практичного досвіду використання набутих фінансових знань;
- неспроможність самостійно управляти процесом і, як наслідок, контролювати його;
- недостатній рівень оцінки діяльності конкурентів;
- обробка та представлення інформації знаходяться на примітивному рівні і потребують удосконалення.

Основою поведінкового впливу на прийняття домогосподарствами фінансових рішень можна вважати мотивацію. Поняття мотивації доволі широке та різнобічне. Зокрема, у найпоширенішому розумінні її розглядають як спонукання до дії: динамічний процес фізіологічного та психологічного плану, що керує поведінкою людини, визначає її організованість, активність і стійкість, здатність людини діяльно задовольняти свої потреби.

Окремим акцентом у розумінні сутності мотивації виділяють саме прагнення людини до активної дії, ступінь активності й спрямованості її дій в конкретній ситуації з метою задоволення своїх потреб. Звужуючи межі сприйняття, називають мотивацію процесом свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, що ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх факторах, тобто на мотивах і стимулах.

Окремо зауважують, що мотивація є процесом спонукання людини або групи людей до досягнення цілей, що поєднує в собі мотиви, інтереси, потреби захоплення, мотиваційні установки або диспозиції, ідеали. І в суто факторному сприйнятті вважають, що мотивація є сукупністю внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, визначають форми цієї діяльності в конкретній ситуації та надають їй спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей [48].

Незважаючи на багатогранність підходів до розуміння мотивації, чітко прослідковується єдиний напрям – спонукання до дії, і єдина мета – задоволення потреб людини. Що ж до граней поштовхів, що допомагають досягти бажаного та набути необхідного вектору руху, то їх загалом можна охарактеризувати як психолого-фізіологічні: психологічні створюють передумови, а бажання задовільнити фізіологічні потреби додає руху.

Проектуючи мотивацію як рушійний психологічний аспект на сектор домогосподарств, слід виокремити її зовнішню та внутрішню грань. Так, внутрішня мотивація є прагненням, що формується на глибокому індивідуальному рівні. Вона не пов'язана з очікуваною винагородою чи тиском ззовні, а відтак її ключова ознака – моральне задоволення. Що ж до зовнішньої мотивації, то вона є фактором переважно суспільного впливу, що спонукає людину до певних дій, доволі часто – без морального задоволення [49].

Саме тому внутрішня мотивація є складовою автономно мотивованої поведінки, що виконується з почуттям волі: людина відчуває себе самостійною й ухвалює незалежні рішення, погоджуючись з певною діяльністю або висловлюючи готовність займатися нею. Поштовхом за таких умов виступає інтерес або задоволення. У секторі домогосподарств така мотивація проявляється шляхом постійного поглиблення фінансових знань, пошуком нестандартних фінансових рішень тощо.

Зовнішня мотивація формується у площині контрольованої мотивації та характеризується діяльністю, що проваджується з метою одержання зовнішньої винагороди або уникнення покарань. В її основі лежить примус до дії і вона здебільшого не пов'язується з задоволенням [50].

Оскільки метою дослідження є з'ясування напрямів оптимізації поведінкових факторів впливу на фінансову поведінку домогосподарств, що проявляється активністю у сфері економіки та фінансів з метою мобілізації та використання грошових та інших доходів для досягнення бажаного рівня особистого матеріального добробуту, то домінування одного з наведених видів

мотивації – внутрішньої або зовнішньої – є визначальним у досягненні наміченої цілі.

Також мотивація є передумовою формування високого рівня фінансової освіченості – безперервного процесу, пов'язаного з пізнанням сфери фінансів, що зумовлюється гармонійним поєднанням фінансової освіти як сімейної цінності з етапністю переосмислення фінансових цінностей і постулатів і підтримкою фінансових рішень оточенням. А вже фінансова освіченість створює підґрунтя для фінансової культури – рівня розвитку суспільства у його сприйнятті сфери фінансів, вибудовуванні фінансових відносин та формуванні соціальних цінностей [51].

Водночас мотивувати кожне домогосподарство окремо дуже складно. А тому варто використати загальний соціальний вплив. Останній має як позитивний, так і негативний вплив на фінансову поведінку домогосподарств. Це засновано на тому, що соціальний вплив дозволяє як групі, так і окремому домогосподарству досягти спільної або індивідуальної мети. Однак соціальний вплив може мати і побічний ефект, як-от прийняття неоптимальних рішень для окремих домогосподарств.

Відтак оптимізації впливу поведінкових факторів на прийняття фінансових рішень домогосподарствами можна досягти за допомогою стратегій, що включають: встановлення цілей, регулярне звітування, тиск з боку друзів і оточення, моніторинг успіху інших, символічні стимули для тих, хто добре працює. Тому соціальний вплив передбачає реалізацію соціальної влади особою чи групою з метою змінити ставлення або поведінку інших осіб або груп у певному напрямку [53].

Вплив на прийняття фінансових рішень домогосподарствами України через дію соціального середовища з використанням поведінкових аспектів для формування належного рівня спонукальної мотивації має на меті втілення кількох послідовних етапів, кожен з яких функціонує на певному рівні і виконує відповідні завдання (рис. 3.1).

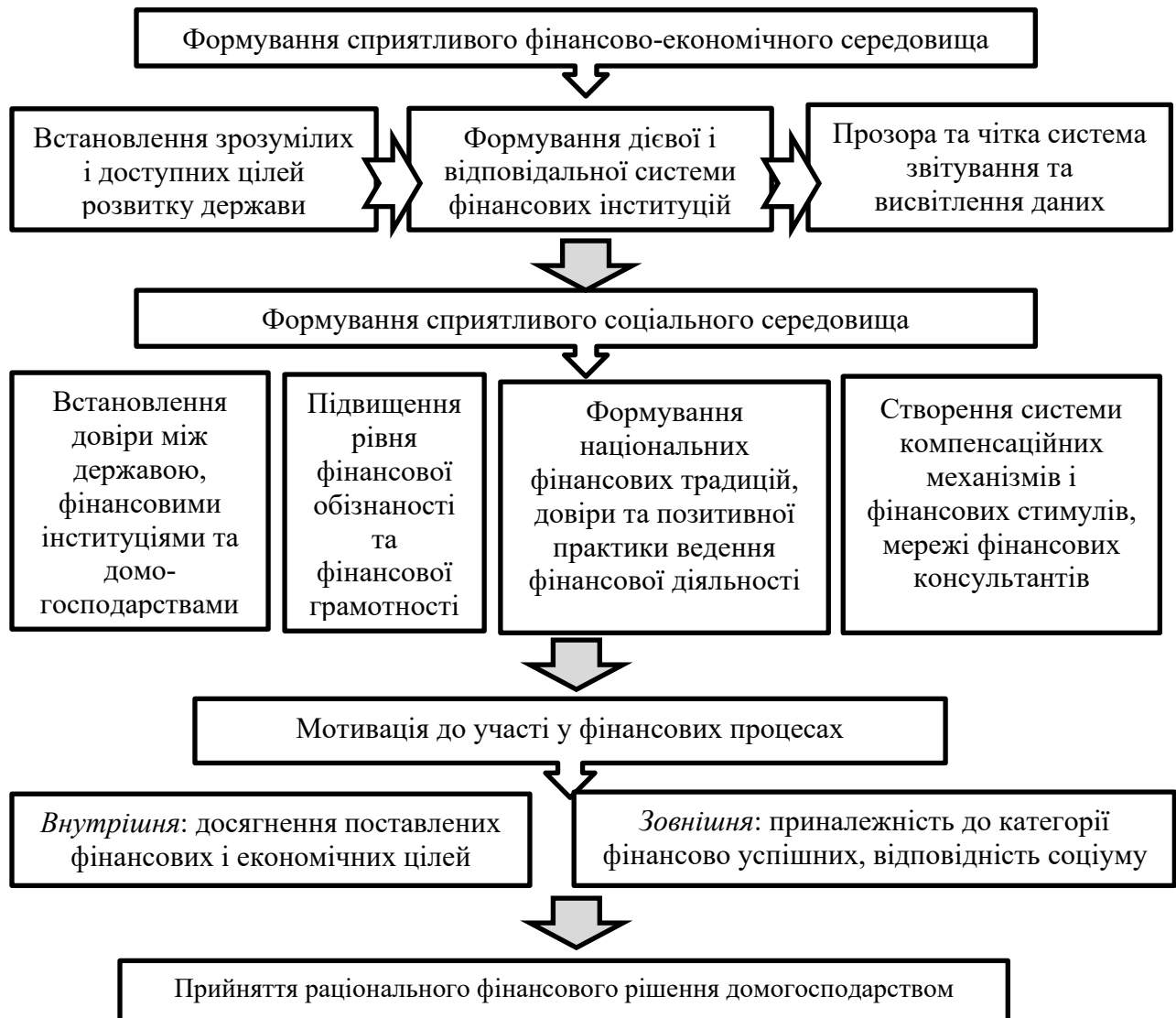


Рис. 3.1. Модель оптимізації впливу поведінкових факторів на прийняття фінансових рішень домогосподарствами України

Таким чином, аби мотивувати домогосподарства України до прийняття раціональних фінансових рішень потрібно активізувати дії держави у фінансово-економічній сфері, що поєднуюватимуть встановлення зрозумілих стратегічних цілей, формування дієвої і відповідальної системи фінансових інституцій і доступність домогосподарств до інформації про перебіг процесів і їх підсумкові результати. Наступний етап – задіявання соціуму через формування сприятливого середовища. Останнім етапом є формування стійкої внутрішньої і зовнішньої мотивації, здатної не лише спонукати домогосподарства до прийняття необхідних фінансових рішень, а зміну всієї моделі їх фінансової поведінки.

ВИСНОВКИ

Домогосподарства є основою економіки будь-якої країни. А ще вони, зважаючи на чисельність, здійснюють вагомий вплив на фінансову сферу держави. За своєю економічною сутністю та призначенням домогосподарства здатні чинити вплив на всі сфери діяльності держави залежно від їхньої присутності в соціально-економічному середовищі, виду діяльності й організаційно-економічних характеристик.

Тривалий період основою економічних міркувань і практичних прогнозів була думка, що людина в сучасному фінансовому середовищі діє виключно раціонально. Однак несподівані, а інколи й абсолютно непередбачувані результати функціонування фінансової системи змусили науковців і практиків вести пошук нестандартних факторів впливу, адже стало очевидним, що у прийнятті населенням і домогосподарствами держави фінансові рішення носять ірраціональний характер. Такі чинники набули назву поведінкових й об'єднали аспекти евристиків, емоцій, фреймінгу, впливу ринку, психологічної бухгалтерії і несприйняття витрат.

Головною умовою впливу поведінкових факторів є їхня здатність впливати на обсяги наявних у домогосподарств фінансових ресурсів і вміння ними керувати власними витратами. Протягом 2017–2021 рр. домогосподарства України характеризувалися як нарощенням обсягів фінансових ресурсів з 8165,2 грн на початок періоду до 14490,6 грн на його кінець, так і збільшенням витрат: з 139,4 грн у 2017 р. до 11243,4 грн у 2021 р. Причому в доходах домінуючими є грошові надходження від заробітної плати – +7,4% протягом досліджуваного періоду, а в структурі витрат – категорія споживання, хоча за 5 років вони і знизилися на 1,6%. Причому динаміка коефіцієнта Джині в цілому є негативною, адже показник зріз з 18,8% до 24,4%.

Основою ірраціональної поведінки домогосподарств і невдалих фінансових рішень називають недостатній рівень фінансової грамотності населення. У порівнянні з іншими країнами, Україна у 2018 р.

продемонструвала показник на рівні 11,6%, що нижче аналогічного у середньому по вибірці країн на 1,1%. Однак у 2021 р. індекс фінансової грамотності в Україні дещо покращився (табл. 4), зокрема у частині фінансової поведінки, що зумовлює наявність заощаджень і в царині, користуванням технологіями.

Зосереджуючись на напрямках оптимізації впливу поведінкових аспектів на прийняття фінансових рішень домогосподарствами України, було сформовано дискрептивну модель, що базується на участі держави шляхом формування сприятливого фінансово-економічного середовища, умовах і шляхах створення сприятливого соціального середовища, а також на використанні мотивації як спрямовуючому факторі для залучення домогосподарства у фінансову систему. З метою створення відповідного поштовху для прийняття останніми раціональних фінансових рішень зацентровано увагу на необхідності формування як внутрішнього, так і зовнішнього спектрів мотивації.

Висвітлені у науковому пошуку поведінкові аспекти, а також дослідження їхнього впливу, дало розуміння можливостей оптимізації їхньої взаємодії з домогосподарствами України в контексті створення належних передумов для формування останніми раціональних фінансових рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Яковенко Р.В., Придибайло Ю.О. Проблеми розвитку домогосподарств та сімейного бізнесу. URL: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/de6ae823-3c86-492d-9204-0818f4fed025/content> (дата звернення 10/05/2023)
2. Теорія фінансів: підруч. / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.; за ред. проф. В.М. Федосов. С.І. Юрія. К.: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
3. Політична економія: підруч. / за ред. Ю.В. Ніколенко. К.: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Сапога Т.В. Домогосподарство – важлива складова функціонування економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». 2011. № 9. С. 49–52.
5. Гладун О. М. Домогосподарства : функції та проблеми дослідження. *Демографія та соціальна економіка*. 2005. № 1. С. 94–96.
6. Шаманська О. Прагматика реалізації дохідної поведінки домогосподарств в контексті сучасних тенденцій. *Галицький економічний вісник*. №1 (40).2013. С. 112–118.
7. Гончарова С.Ю., Буряк І.В. Роль та значення діяльності домогосподарств в умовах формування нової економіки. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції; Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. Харків: Вид. «НТМТ», 2016. С. 198 – 200.
8. Фінанси [Текст]:підручник /За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с
9. Станкевич Ю.Ю. Сутність та характерні риси сучасного домогосподарства. *Формування ринкової економіки: зб. наук. пр.* 2008. Вип. 19. С. 40–46.

10. Макаренко Ю. П. Особливості функціонування домогосподарств у сучасних умовах господарювання. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. №1(17). С.125 – 130.
11. Шубна Е. В. Класифікації домогосподарств як суб'єкта національної економіки. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2012. № 1Е (6). С. 225 – 230.
12. Le Bon G. *The Crowd*. New York: Penguin Books, 1977.
13. Косточка О. Фінансова поведінка домогосподарств України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 11. С. 698–701.
14. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2002. № 2. С. 165–175.
15. Кізима Т.О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу. *Світ фінансів*. 2011. № 4. С. 19–26.
16. Baumeister R.F., Bushman B.J (2013) *Social Psychology and Human Nature*. Belmont: Cengage Learning, 2013. 832 p.
17. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. Червень. 2017. С. 30-49.
18. Kahneman D., Tversky A. (1981) The Framing of Decisions and Psychology of Choice. *Science*. 1981. № 211. P. 453-458.
19. Thaler, Richard H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*. 4 (3): 199–214. doi:10.1287/mksc.4.3.199
20. Жолоб А.О., Нечипоренко А.В. Аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів. *Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі*: зб. тез допов. міжн. наук.-практ. конф., м. Полтава, 1 грудня 2018 р. / Центр фінансово-економічних наукових досліджень. Полтава: ЦФЕНД, 2018. С. 13–14.
21. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. 1979. vol. 47. P. 263–291.
22. Кужелєв М.О., Нечипоренко А. В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. *Збірник*

наукових праць Університету державної фіскальної служби України. Електронне наукове видання. 2018. № 2. С. 154–168.

23. Демографічна та соціальна статистика / Доходи та умови життя. Офіційний сайт Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/virdg.htm (дата звернення 11.06.2023)

24. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2019 році: статистичний збірник. Київ, 2019. 88 с.

25. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2020 році: статистичний збірник. Київ, 2020. 88 с.

26. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2021 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. Київ, 2021. 92с.

27. Демографічна та соціальна статистика. Доходи та умови життя. Структура сукупних ресурсів домогосподарств (1999–2021). Офіційний сайт Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/gdvdg/ssr/arh_ssr_u.htm (дата звернення 11.06.2023)

28. Gini coefficient of equivalised disposable income – EU-SILC survey (ilc_di12). Database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/database> (дата звернення 14.06.2023).

29. Колот А.М., Герасименко О.О. Соціальна нерівність доходів: глобальний вимір. *Економічна теорія*. 2017. № 4. С. 76–107.

30. Завгородня С. Поглиблення нерівності в доходах населення в умовах збройної агресії проти України. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/pohlyblennya-nerivnosti-v-dokhodakh-naselennya-v-umovakh-zbroynoyi> (дата звернення 14.06.2023).

31. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 № 966-XIV. Верховна Рада України: законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text> (дата звернення 14.06.2023)

32. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Проблеми формування прожиткового мінімуму в Україні»: проєкт Постанови Верховної Ради України від 21.01.2020р. № 2789. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DI01243A.html (дата звернення 14.06.2023).

33. Індекс Джині-2020 у світі: яким був розрив між багатим і бідним населенням. Слово і діло. 23 квітня 2021. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/04/23/infografika/svit/indeks-dzhyni-2020-sviti-yakym-buv-rozryv-mizh-bahatym-bidnym-naselennyam> (дата звернення 14.06.2023).

34. Семке Н.М. Проблеми соціально-економічної нерівності в Україні. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: 8 Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. 2020. № 1. С. 5–8. DOI: 10.20998/2227-6890.2020.1.01. URL: <http://aprus.khpi.edu.ua/article/view/2227-6890.2020.1.01/221320>.

35. Фоміна О.О., Гоголева Н.Ф. Нерівність доходів населення в Україні: особливості економічної поведінки домогосподарств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія «Економічні науки». 2021. Випуск 42. С. 5–11.

36. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація. *Бізнес Інформ*. 2013. № 9. С. 280-286

37. Булавинець В.М. особливості заощаджувальної поведінки домогосподарств в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/113.pdf (дата звернення 16.06.2023)

38. Дудинець Л.А., Голуб Г.Г. Фінансова поведінка домогосподарств та її детермінанти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Випуск 2 (136). С. 42–47.
39. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України). Статистика фінансового сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (дата звернення 22.06.2023).
40. Як змінювався рівень тіньової економіки в Україні. *Слово і діло*. 07 грудня 2021. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/12/07/infografika/ekonomika/yak-zminyuvavsya-riven-tinovoyi-ekonomiky-ukrayini> (дата звернення 22.06.2023).
41. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України). Статистика фінансового сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (дата звернення 22.06.2023).
42. Результати розміщення облігацій внутрішніх державних позик. Статистика фінансового сектору. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (дата звернення 22.06.2023).
43. Financial Inclusion Data 2017. *Worldbank*: Website. URL: <http://globalfindex.worldbank.org> (дата звернення 28.06.2023).
44. Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 2021. Звіт за результатами дослідження. Проєкт USAID «Трансформація фінансового сектору». Київ, 2021. 83 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Research_Financial_Literacy_Inclusion_Welfare_2021.pdf?v=4 (дата звернення 30.06.2023).
45. Erta K., Iscenko Z., Hunt S., Brambley W. (2013). Applying behavioural economics at the Financial Conduct Authority. Financial Conduct Authority. London, UK.
46. Буряк А.В., Діденко І.В. Споживачі на ринку фінансових послуг: огляд поведінкових ефектів та світові підходи до їх врахування. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2017. № 1. С. 18–26.

47. Financial literacy and behavioural change, Australian Securities & Investnebts Comission, Report 230, 26 Вісник СумДУ. Серія “Економіка”, № 1' 2017 March 2011, P. 132.

48. Семикіна М.В., Іщенко Н.А., Родіонова М.О. Мотивація ефективної зайнятості: проблеми, тенденції, вибір стратегії. Монографія. Кіровоград: КОД, 2009. С. 6–7.

49. Мотивація: види, джерела, способи підвищення. Психологер. 24 травня 2023. URL: <https://psychologer.com.ua/motyvatsiia/> (дата звернення 01.08.2023).

50. Di Domenico S.I., Ryan R.M., Bradshaw E.L., Duineveld J.J. Motivations for personal financial management: A Self-Determination Theory perspective. Front Psychol. 2022 Sep 20; URL=<https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.977818> (дата звернення 01.08.2023).

51. Барабаш Л.В. Мотивація як психологічний аспект розвитку персональних фінансів. Трансформації особистості, суспільства та ринку праці: виклики майбутнього та вплив на освіту : збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (20-22 вересня 2023 року, Україна, м. Харків). Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. С. 279.

52. Mpaata Eva, Koskei Naomy, Saina Ernest Social Influence And Savings Behavior: Evidence From A Developing Country Context. *Journal of Management* Vol 3 № 4 (2020): DOI: <https://doi.org/10.33215/sjom.v3i4.396> , 56-67 URL: <https://core.ac.uk/download/327165699.pdf> (дата звернення 31.08.2023)