

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Західноукраїнський національний університет

Факультет фінансів та обліку

Кафедра фінансів ім. С. І. Юрія

ТАБАКА Соломія Андріївна

Управління особистими фінансами: поведінковий аспект/Personal finance management: behavioral aspect

спеціальність 072 «фінанси, банківська справа та страхування»
освітньо-професійна програма – «фінанси»

Кваліфікаційна робота

Виконала студентка
групи ФФм-21
Табака С.А.

підпис

Науковий керівник:
к.е.н., доцент
Карпишин Н.І.

підпис

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__» _____ 2020 р.
Завідувач кафедри

_____ О.П.Кириленко

Тернопіль – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОВЕДІНКОВИХ ТЕОРІЙ В УПРАВЛІННІ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ.....	6
1.1. Особисті фінанси: зміст, формування та управління.....	6
1.2. Поведінкові чинники та їх вплив на прийняття рішень у сфері особистих фінансів.....	15
Висновки до 1 розділу.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ.....	27
2.1. Ірраціональні витрати населення в сфері споживання.....	27
2.2. Оцінка впливу поведінкових факторів на заощаджувальну поведінку населення.....	35
2.3. Поведінкові аспекти формування особистих інвестицій.....	42
Висновки до 2 розділу.....	49
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА ОСОБИСТІ ФІНАНСИ.....	51
3.1. Політика лібертаріанського патерналізму та її вплив на особисті фінанси.....	51
3.2. Підвищення фінансової грамотності населення як стратегія ефективного управління особистими фінансами	58
Висновки до 3 розділу.....	63
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68
ДОДАТКИ.....	75

Населення під впливом різних поведінкових чинників приймає ірраціональні фінансові рішення, навіть не здогадуючись про можливі їхні негативні наслідки. Як свідчать результати поведінкових досліджень, через обмежені можливості людини сприймати і переробляти інформацію, у неї формуються когнітивні упередження або спрощені підходи (евристики) до прийняття фінансових рішень. Отже, на практиці, люди схильні приймати рішення під впливом сформованих у суспільстві стереотипів, ілюзій, упереджень та звичайних емоцій, що в результаті призводить до поведінкових помилок.

Дослідженням поведінкового аспекту прийняття фінансових рішень займаються здебільшого зарубіжні вчені. Зокрема, важливий внесок у розробку поведінкових теорій та гіпотез здійснили: Г. Беккер, Т. Веблен, Д. Канеман, А. Сміт, А. Тверські, Р. Талер, Т. Гілович, Г. Бел ьські, А. Пігу, Ф. Хайєк, Г. Лебон, М. Алле, Г. Райффа, Д. Акерлоф, Р. Шиллер, Е. Лангер. Серед вітчизняних науковців дослідженням даної проблематики займались: М. Касьян, Т. Кізима, Ю. Куликов, В. Леонов, О. Шаманська та ін.

Зважаючи на широкий спектр досліджень, слід зазначити, що питання управління особистими фінансами під впливом поведінкових факторів потребує більш глибокого науково-теоретичного та прикладного дослідження. Це є надзвичайно важливим з огляду на необхідність формування ефективної державної політики щодо створення належних умов для покращення добробуту і якості життя населення та підвищення рівня їхньої фінансової грамотності. Адже, лише громадяни, які володіють певним багажем фінансових знань, можуть самостійно аналізувати і оцінювати зміни в економіці та фінансах держави та, відповідно до обставин, моделювати стратегію своїх фінансових рішень і покращувати їхню якість.

Метою роботи є науково-теоретичне та емпіричне дослідження впливу поведінкових факторів на управління особистими фінансами і визначення шляхів зменшення їхньої негативної дії.

Для досягнення поставленої мети було окреслено наступні завдання:

- дослідити поведінкові теорії, які обґрунтовують дію поведінкових факторів в управлінні особистими фінансами;
- проаналізувати вплив поведінкових факторів на управління особистими фінансами громадян України у сфері споживання, здійснення заощаджень та інвестування;
- окреслити стратегії зменшення негативного впливу поведінкових факторів в процесі управління особистими фінансами.

Об'єктом дослідження є особисті фінанси. Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти управління особистими фінансами під впливом поведінкових факторів.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою роботи є теорії поведінкових фінансів, праці вітчизняних і зарубіжних вчених. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Методи аналізу і синтезу, дедуктивний та індуктивний методи, метод аналогій та узагальнення використовувалися для дослідження поведінкових чинників, що впливають на фінансові рішення. Метод анкетування та вибірки, статистичного аналізу та порівняння – для оцінки фінансових рішень людей.

Інформаційну базу становлять дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, звіт за результатами дослідження «Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні», результати студентського соціологічного дослідження «Психологія прийняття фінансових рішень», інші статистичні дані.

Теоретико-інформаційною базою Наукова новизна отриманих результатів полягає у систематизації наукових теорій, які пояснюють дію поведінкових чинників; оцінка негативного впливу поведінкових чинників на процес прийняття фінансових рішень громадянами України.

Практичне значення отриманих результатів. В роботі запропоновано стратегії, які допоможуть зменшити негативний вплив поведінкових чинників на управління особистими фінансами. Основні положення роботи

можуть бути використані державними і місцевими органами при розробці політики щодо підвищення рівня та якості життя населення, а також в діяльності освітніх установ, громадських, добродійних та інших організацій, які популяризують фінансову грамотність населення в Україні.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження опубліковано тези у збірниках: Третіх Всеукраїнських наукових читань пам'яті С.І. Юрія (Тернопільський національний економічний університет, 28 листопада 2017 р.); Міжнародного форуму «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності» (Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського, 28-29 листопада 2018 р.); Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції «Монетарні і фінансові аспекти стабільного економічного розвитку» (Тернопільський національний економічний університет, 19 листопада 2018 р.); Третьої Міжнародної науково-практичної конференції «Інновації партнерської взаємодії освіти, економіки та соціального захисту в умовах інклюзії та прагматичної реабілітації соціуму» (Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж, м. Кам'янець–Подільський, 19-20 квітня 2019 р.); Сьомої Всеукраїнської Інтернет-конференції «Управління фінансами держави, регіону, підприємства та домогосподарства: погляди студентської молоді» (Тернопільський національний економічний університет, 17 квітня 2020 р.). А також науковому журналі «Світ фінансів» (Західноукраїнський національний університет, 05 травня 2020 р.)

Структура роботи. Магістерська робота складається з вступу, трьох розділів із відповідними підрозділами, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 87 сторінок, у тому числі 8 рисунків і 4 таблиці. Список використаних джерел складається з 60 найменувань.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОВЕДІНКОВИХ ТЕОРІЙ В УПРАВЛІННІ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ

1.1. Особисті фінанси: зміст, формування та управління

Із розвитком ринкових методів господарювання і глобалізацією економічних відносин, процес формування та використання фінансових ресурсів громадянами набуває нового значення. Розширюються можливості щодо використання особистих фондів грошових коштів; зростає вплив фінансових рішень на загальний стан особистих і суспільних фінансів, а метою існування та розвитку економіки визначається не багатство суспільства загалом, а добробут кожного індивіда зокрема.

Рівень розвитку людини, її освіта, культура, звички та поведінка забезпечують можливість, з однієї сторони, самореалізації на ринку праці, яка визначає її дохід, а з іншої - формування економічних відносин всередині сім'ї та домашнього господарства, які впливають на розподіл та використання отриманих доходів громадянина.

Об'єктивне існування персональних мотивів кожного індивіда здійснює вплив на економічну систему, формуючи загальний споживчий попит, а у фінансовій системі – через цілеспрямоване інвестування власних заощаджень в економіку, що стимулює її розвиток. У соціальній сфері – визначаються принципи поведінки, формується певна культура у всіх її проявах, що забезпечує розвиток людини.

Бездіяльність індивіда щодо використання власних фінансових ресурсів має не менший вплив на економічну систему, ніж цілеспрямовані дії кількох учасників фінансово-економічних відносин. Так, наприклад, відсутність інвестицій з боку населення буде сприяти підвищенню вартості капіталу, а відсутність зацікавлення людини у споживанні певного продукту буде визначати обсяги виробництва цього товару чи послуги.

Особисті фінанси – це досягнення особистих фінансових цілей, будь то короткострокові фінансові потреби, планування виходу на пенсію або

заощадження для навчання. Все залежить від доходу, витрат, життєвих вимог та індивідуальних цілей і бажань, і від того, як розробити план для задоволення цих потреб в рамках фінансових обмежень. Але, щоб максимально використовувати свої доходи і заощадження, важливо стати фінансово грамотним, щоб могли розрізняти хороші і погані поради і приймати розумні рішення [30].

Фінансові рішення індивідів базуються на основі сімейних та особистих бюджетів – системи індивідуальних економічних відносин, де кожна людина планує свої дії в залежності від рівня розвитку ринкових відносин в державі та місця цієї людини в економічній системі. Особисті фінанси в цьому випадку розглядаються як система вільних і рівноправних економічних відносин всередині домашнього господарства, заснованих на приватній власності, де процес прийняття рішень щодо розпорядження й управління особистими матеріальними й інтелектуальними цінностями приймається безпосередньо кожною окремою людиною.

У вітчизняній науковій літературі більш уживаним є поняття «фінанси домогосподарств» і до цієї категорії відносять як потоки коштів, сукупність економічних відносин, так і самостійну сферу фінансових відносин [19]. У зарубіжній фінансовій науці частіше зустрічається термін «особисті фінанси», який охоплює дослідження особистих («personal») та сімейних фінансових ресурсів (табл. 1.1).

Роль фінансів домогосподарств в економічній системі країни постійно підвищується, що робить вивчення даного питання ще більш необхідним та цікавим. Актуальними питаннями сьогодення є необхідність ефективного використання доходів і витрат домогосподарств під час формування фінансових ресурсів держави, доцільність їх реалізації в інвестиційних процесах.

Таблиця 1.1

Підходи до трактування категорії «фінанси домогосподарств»

Автор	Визначення
С. Лондар, О. Тимошенко	Фінанси домогосподарств – це регульовані у визначеному правовому полі за допомогою спеціальних методів, прийомів та інструментарію потоки коштів через мікрорівневу систему грошових фондів, які забезпечують функціонування й розвиток людей як фізичних осіб, їх економічну діяльність задля придбання житла, підтримання здоров'я, здобуття освіти, отримання пенсії, забезпечення інших аспектів людської діяльності.
С. Юрій, Т. Кізіма	Фінанси домогосподарств – це сукупність економічних відносин, матеріалізованих у грошових потоках, у які вступають домашні господарства щодо формування, розподілу й використання коштів фондів задля задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів.
О. Рудницька	Фінанси домогосподарств об'єктивно є самостійною сферою фінансових відносин, тому її необхідно обов'язково відокремлювати під час структуризації фінансової системи держави.
А. Ланза (Lanza, Anthony G.)	Особисті фінанси складаються з різних частин, але їх можна узагальнити як складання бюджету, встановлення пріоритетів витрат і заощаджень, планування грошових потоків та ефективну максимізацію вигід за допомогою програм винагород.
В. Кентон (Kenton, W)	Особисті фінанси – це термін, який охоплює управління вашими грошима, а також заощадження та інвестування. Він охоплює бюджетування, банківську діяльність, страхування, іпотеку, інвестиції, пенсійне планування, а також податкове та майнове планування. Він часто стосується всієї галузі, яка надає фінансові послуги фізичним особам та домогосподарствам, а також консультує їх щодо фінансових та інвестиційних можливостей.

Примітка. Розроблено автором на основі [18, 40, 34, 57, 58]

Під час дослідження особистих фінансів вивчаються напрями використання, заощадження та інвестицій наявних фінансових ресурсів; фінансове планування, складання бюджету, податкове управління, управління готівкою та використання кредитних карт, запозичення та видатки, управління ризиками, інвестиційне, пенсійне та майнове планування.

Сучасна теорія фінансової науки розглядає фінанси населення, в якості одного з основних елементів фінансової системи, що характеризують форму сформованих взаємовідносин між домашніми господарствами і державою. Виступаючи в якості суб'єкта економічних відносин поряд з публічними (централізованими) фінансами і фінансами суб'єктів господарювання, фінанси населення в першу чергу спрямовані на задоволення особистих потреб громадян.

Економічна поведінка суб'єктів в умовах ринкових відносин підкреслює, що їх індивідуальні фінансові рішення характеризуються власними приватними інтересами, які в першу чергу вигідні їм самим. Але і існуючий ринок з недосконалою конкуренцією також змушує його учасників пристосовуватися один до одного, змушуючи приймати компромісні фінансові рішення, що задовольняють економічні інтереси сторін. При цьому роль фінансового механізму здійснюють особисті фінанси індивідів, які забезпечують рівновагу прийнятих економічних рішень господарюючих суб'єктів.

Під управлінням особистими фінансами варто розуміти сукупність дій окремих громадян спрямованих на формування, розподіл та використання відповідних фондів грошових коштів задля максимізації індивідуального та національного добробуту.

Управління особистими фінансами сприяє більш ефективному використанню доходів, аналізу та оптимізації витрат, формуванню заощаджень. Головне завдання управління особистими фінансами – найбільш ефективно і вигідно розпорядитися наявними ресурсами [20, 73].

Управління особистими фінансами – це процес, в ході якого індивід досягає фінансових цілей. Даний процес включає: визначення цілей, аналіз поточного стану та фінансової політики, вибір способів досягнення цілей у поточних умовах з участю майбутніх тенденцій, при використанні фінансових інструментів, а також періодичний перегляд плану.

На процес управління особистими фінансами впливають такі фактори як:

- історично обумовлений національний менталітет;
- соціально-демографічні контексти: рівень освіти, майновий стан, вік людини і гендерна приналежність.

Ефективне управління особистими фінансами – це об'єктивна необхідність для кожної сучасної людини і вельми відчутна економічна вигода. Для успішного розвитку економіки країни актуальним стає формування у громадян культури управління особистими фінансами, в тому числі особистого фінансового планування і підвищення загального рівня фінансової грамотності [4].

Управління особистими фінансами необхідно розпочинати з формування особистого фінансового плану. Особистий фінансовий план являє собою раціональну стратегію досягнення конкретних фінансових цілей, що спирається на ефективні комбінації певних фінансових інструментів, виходячи з можливостей в конкретних умовах, а також прогнозованих потреб.

Етапи побудови особистого фінансового плану умовно можна поділити на декілька етапів:

1. Постановка мети. Першочергова задача при здійсненні фінансового планування полягає в тому, щоб перевести мрії і бажання в цілі. Мета, поставлена в рамки конкретних термінів її передбачуваного досягнення, а також сумою необхідних для цього коштів, перетворюється в задачу, доступну безпосереднього вирішення. Без мети, тобто питання – навіщо, все інше втрачає будь-який сенс. Необхідно мати чітке уявлення про те, чого хочеться досягти. Цілі мають бути чітко сформульовані, а не розпливчасті і абстрактні. Іншими словами, якщо хочете заробити мільйон, купити квартиру, машину або влаштувати собі свято у вигляді подорожі, то планування бюджету, буде кращим другом і помічником в цій справі. Таким чином, в найзагальнішому вигляді, основу представляє перерозподіл

грошових коштів, підпорядкований логіці запланованого досягнення усвідомлено поставленої мети.

2. Оцінка поточного фінансового стану: доходів, витрат, активів і пасивів, а також поточної ринкової ситуації для подальших фінансових розрахунків, щоб, в кінцевому рахунку, показати, досяжні поставлені цілі в даних умовах.

Багато хто також вважає, що його фінансове становище покращилося б раз і назавжди, якби збільшилися його доходи, адже тоді їх вистачило б на покриття всіх витрат. Однак існує наступна тенденція, що при підвищенні рівня доходів підвищується також і рівень витрат. Чим більше рівень доходів людини, тим менше вона обмежує свої потреби і тим більше витрат готова здійснити для їх задоволення.

При складанні особистого фінансового плану потрібно враховувати не тільки свої цілі і можливості, а й свої потреби, а також адекватність своїх цілей і бажань. Тільки усвідомивши, наскільки обдумані, виправдані і доцільні вироблені витрати, можна оцінити, наскільки людина далека від своєї мети (або, навпаки, наскільки вона до неї близький) і які дії потрібно зробити, щоб домогтися бажаного результату. Недостатньо просто виконувати особистий бюджет, – потрібно робити це ефективно.

3. Складання особистого бюджету. З допомогою ведення бюджету, повністю уникнути зайвих витрат не вийде, але звести їх до мінімуму – досягне завдання. Ретельне планування і контроль за виконанням поставлених планів допоможе стати більш дисциплінованим, відповідальним і цілеспрямованим людиною.

4. Контроль. Контролюючи рух грошей можна не тільки враховувати окремі доходи і витрати, а й підводити баланс. Баланс – форма обліку, що дозволяє оцінювати поточне фінансове становище на певну дату за допомогою доходів і витрат, активів і пасивів.

5. Аналіз отриманого фінансового звіту допоможе зрозуміти, наскільки реалістичний фінансовий план. Що стосується розбіжності бажань і

можливостей, у людини з'являється необхідність зробити вибір на користь одного з двох можливих варіантів подальших дій: або обмежити власні бажання, або збільшити власні можливості.

Попередні етапи побудови особистого фінансового плану повинні наочно показати, що гроші для інвестування можна знайти у власному бюджеті, якщо навчитися правильно його контролювати. Але найчастіше проблема полягає не в тому, що людина не може знайти грошей, а в тому, що він не вмє ними правильно розпоряджатися. Планування фінансів включає управління всіма ресурсами і засобами для досягнення цілей і прагнень. Навчившись планувати наші фінанси, ми отримаємо можливість забезпечити як наші потреби, так і наші бажання.

Управління особистими фінансами – це діяльність, яку необхідно здійснювати протягом всього життя. Адже фінансово грамотне населення в кінцевому результаті приведе не лише до особистого росту, а й до створення матеріального благополуччя через формування капіталу, його захисту і забезпечення розумного приросту.

Для успішного управління особистими фінансами, а відтак існування особистості в сучасному світі необхідний певний багаж знань. Звідси розуміння фінансової грамотності як ознаки успішності людини, тобто фінансова грамотність – вміння розпоряджатися особистими грошима і прийняття відповідальності за свої рішення.

Тільки тоді є можливість скласти систему грамотної фінансової поведінки, яка являє собою орієнтацію особистості на стратегію подолання нестачі фінансово-економічних ресурсів. Однак люди достатньо часто поводяться нерационально, тому правильна фінансова поведінка залежить від фінансової грамотності.

Під фінансовою поведінкою в широкому сенсі розуміється поведінка домогосподарств або індивідів, пов'язана з отриманням і витрачанням грошових коштів. Це різні види фінансової активності громадян, до яких відносяться: фінансове планування, мінімізація ризиків, заощадження, інвестиції, страхування, кредитно-позикову поведінку, грошові гри, покупка і продаж товарів і послуг поза фінансових інститутів, здійснення розрахунково-касових операцій та ін. (рис. 1.1).

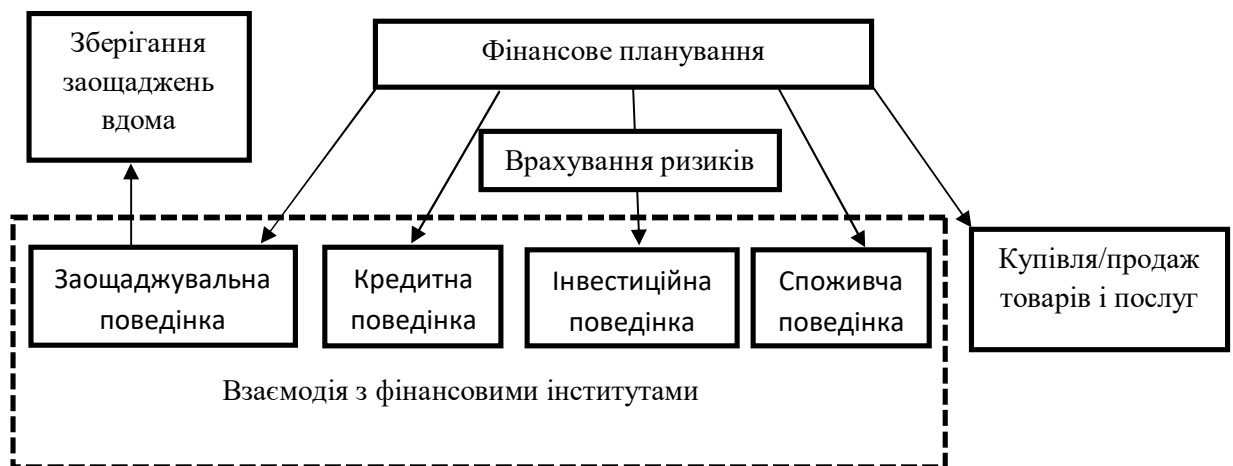


Рис. 1.1. Структура фінансової поведінки

Примітка. Розроблено автором на основі [46]

При вивченні поведінки необхідно враховувати не тільки об'єктивні фактори, що впливають на її зміну, а й спонукальні мотиви вибору стратегії заощадження, кредитування, інвестування або страхування, а також мотиви всіх членів сім'ї, які спонукають їх брати участь у спільній діяльності домогосподарства.

При цьому в ході деяких досліджень було встановлено, що змінити поведінку населення щодо особистого фінансового планування легше, ніж в сфері заощаджень і кредитування. Справа в тому, що на заощадження та кредитування більше впливають зовнішні і внутрішні чинники, в той час як складання бюджету залежить тільки від особистої дисципліни.

Згідно з дослідженням організації CentiQ [47], проведеним на замовлення Міністерства фінансів Голландії, існує певний взаємозв'язок між

ставленням до грошей і поведінкою батьків і їх дітей, яка проявляється в наступному:

- якщо батьки економлять, то діти часто прагнуть повторювати їх дії;
- грамотне управління фінансами з боку батьків знаходить відображення в дітях: вони не відчують нестачі в кишенькових грошах і, з більшою ймовірністю, не мають боргів. І, навпаки, діти, батьки яких не вміють управляти своїми фінансами, просять додаткові кишенькові гроші і часто мають заборгованість.

Діти впливають на рішення батьків при покупках специфічних товарів (наприклад, іграшок, книг, солодкого та ін.), що стосується інших покупок, тут вплив дітей мінімальний. Чинити більший вплив на прийняття рішень про покупку товарів/послуг можуть первістки і підлітки, а також діти, які живуть з одним батьком. Слід зазначити і такі випадки, коли батьки не можуть домовитися про покупку певного товару або послуги і цікавляться думкою дітей [60].

Ряд експертів вважає, що на ставлення до грошей впливає не тільки історично сформований національний менталітет, а й вік людини, його приналежність до певного покоління. Цікаві результати опитування, об'єктом якого виступили «покоління» групи, чия економічне поведінка формувалася в різних соціальних і економічних умовах.

Вивчення практики підтверджує необхідність фінансової освіти і надання професійної допомоги населенню з питань особистого фінансового планування. Відповідні ініціативи ефективно впливають на зміну фінансової поведінки. Нові знання, навички та установки можуть викликати позитивні зміни в управлінні особистими фінансами. Докладне вивчення фінансової поведінки населення, а також факторів і мотивів, що впливають на його зміну, може дозволити успішно реалізувати актуальну державну програму підвищення рівня фінансової грамотності.

1.2. Поведінкові чинники та їх вплив на прийняття рішень у сфері особистих фінансів

Класична фінансова теорія вивчає фінансовий ринок, використовуючи моделі, які базуються на принципі раціональності інвестора. Проте, присутність на ринку бумів та спадів показала невідповідність класичних моделей сучасним реаліям. Тому теорія поведінкових фінансів, яка враховує особливості людської поведінки та її відображення у стані фінансового ринку, набула розвитку в сучасному науковому світі. Адже розуміння впливу поведінкових факторів на процес прийняття фінансових рішень індивідуумами, дозволить ефективніше оцінити ситуацію на ринку, передбачити майбутні зміни і попередити збитки та втрати.

Поведінкові фінанси – це відносно новий напрям фінансової теорії, який прагне пояснити особливості прийняття фінансових рішень, поєднуючи напрацювання психології та конвенційної економічної і фінансової теорії. Двигуном розвитку поведінкових фінансів стала неспроможність неокласичної теорії очікуваної корисності у рамках гіпотези ефективного ринку пояснити ряд аномалій, що виникають на ринках внаслідок прийняття ірраціональних рішень економічними суб'єктами.

Домашні господарства для забезпечення життєдіяльності і підвищення рівня добробуту своїх членів приймають численні фінансові рішення. Будь-яке рішення, в тому числі, фінансове – це результат вибору з кількох альтернатив. Яким чином люди приймають фінансові рішення, які чинники впливають на вибір фінансових продуктів і послуг і чому одні рішення приносять прибутки, а інші – збитки, на всі ці питання поведінкова наука намагається відповісти.

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

навною 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 процесі розвитку економічних відносин науковцями було відмічено, що класичні фінансові теорії не можуть пояснити усі явища, які виникають у фінансовій сфері, оскільки на практиці, нерідко поведінка індивідумів відрізняється від того, що описує теорія. У відповідь на невдачі основних класичних теорій у поясненні аномалій на фінансових ринках виникла поведінкова модель прийняття фінансових рішень. Поведінкові фінанси стали тим новим трендом фінансової науки, який пояснює, чому індивідуми приймають ірраціональні фінансові рішення і як їхня психологія (стереотипність мислення, емоції, когнітивні упередження) впливає на особисті фінансові ресурси.

Французький соціолог Г. Лебон був одним з перших дослідників ірраціональної поведінки, якій описав вплив ринку на процес прийняття рішень індивідумом у своїй роботі «Психологія народів і мас». Всі рішення він поділяв на 2 типи:

- перший – це випадкові, миттєві рішення;
- другий – це рішення, які регулюються законом і підтримуються громадською думкою.

Вчений дослідив, що люди, які знаходяться у натовпі, починають поводитися зовсім не так, як вони діяли б наодинці. Вони досить часто піддаються сторонньому впливу навіть, якщо знають, що джерело цього впливу є недостовірним [55].

На думку професора психології Гарвардського університету Е. Лангера, ірраціональні рішення є наслідком ілюзії контролю, тобто особи переоцінюють свою здатність контролювати події і вважають, що контролюють наслідки цієї події, а тому можуть йти на більш високий ступінь ризику, хоча насправді такого контролю не мають [54].

Лауреат Нобелівської премії з економіки М. Алле зробив висновок, що при оцінці можливих альтернатив індивіди є нераціональними, оскільки брак інформації та стереотипи оцінювання перешкоджають раціональному вибору. У своїй праці він заперечував основні принципи «теорії очікуваної корисності» і довів її відносність та неоднозначність [42].

Засновник теорії аналізу рішень, переговорів і теорії ігор Г. Райффа, який останні сорок років викладав науку прийняття рішень у Гарвардському університеті і у бізнес-школі Гарварду, у своїй праці «Вибір в умовах невизначеності» стверджував, що коли настає час прийняття важливого рішення, ми відчуваємо різні почуття, від невпевненості в собі до самовпевненості, від прагнення відкласти рішення на потім до бажання скоріше пройти цей етап, від сумнівів до відчаю. Через це виникає дискомфорт, який часто спонукає нас приймати поспішні рішення або зволікати, хоча іноді ми покладаємося на волю випадку: підкидаємо монету або кидаємо жереб, а часом дозволяємо зробити вибір за нас комусь ще або часу. Результатом цього стає пересічний вибір, успіх якого багато в чому залежить від удачі [51].

Незважаючи на значний внесок у розвиток теорії поведінкових фінансів, у фінансовій теорії не існує єдиного тлумачення цього поняття. Основою для всіх визначень є те, що поведінкові фінанси пов'язують з фінансовою теорією та психологією. З одного боку, їх розглядають як альтернативу класичній теорії, заснованій на раціональних очікуваннях, з іншого - дослідники акцентують увагу на вивченні впливу поведінкових чинників на прийняття фінансових рішень та впливу процесів прийняття рішень на ситуацію фінансового ринку.

Поведінкова модель прийняття фінансових рішень базується на двох основних поведінкових теоріях: теорії когнітивного упередження та теорії перспектив (додаток А).

Лауреати Нобелівської премії науковці Д. Канеман та А. Тверські стверджували, що індивіди схильні приписувати непропорційно велику

значущість інформації, яка легше запам'ятовується. Загалом когнітивна психологія стверджує, що порівняно із незнайомою, знайома інформація легше тримається у пам'яті, тому віра у її правдивість сильніша. Знайома інформація та її доступність можуть, таким чином, слугувати головними ознаками точності та значущості. Тож нечасте повторювання певної інформації у медіа, незважаючи на її неправдивість, робить її більш доступною та, в результаті, такою, що помилково сприймається як правдива.

В результаті своїх експериментальних досліджень науковці дійшли висновку, що нерациональна поведінка, яку економісти вважали девіантною і випадковою, насправді значно більше розповсюджена, особливо, коли йдеться про прийняття рішень в умовах невизначеності. Коли невизначеність стає домінуючим станом суспільства, а звичні норми не працюють, індивіди починають діяти нерационально. При цьому психологи стверджують, що фінансова поведінка – це реакція на соціально-економічну та політичну реальність, яка не викликає оптимізму й породжує тотальну недовіру до всіх інститутів: як політичних, так і фінансових.

Біхевіористський підхід зосереджує увагу, передусім, на психологічних факторах, які є найбільш важливими в поясненні багатьох аспектів фінансової поведінки індивіда. При цьому використання саме психологічних факторів в економічному аналізі забезпечує наявність більш повної інформації про особливості поведінки людини, гармонійно доповнює висновки економічної теорії, дозволяє більш адекватно пояснити процес прийняття індивідуальних рішень населенням і, тим самим, поглиблює розуміння поведінкових стратегій індивідів у сучасній фінансовій науці.

Основним досягненням поведінкових фінансів стало визнання того факту, що у сфері фінансів, як і в інших сферах життєдіяльності, людина приймає рішення під впливом сформованих у суспільстві стереотипів, ілюзій сприйняття, упереджених думок, помилок під час аналізу інформації та, зрештою, звичайних емоцій. Дослідження теорій, дало змогу визначити

перелік поведінкових факторів, які впливають на фінансові рішення (рис. 1.2).

<i>Евристики</i>	<ul style="list-style-type: none"> •Евристика репрезентативності •Евристика доступності •Евристика «якоріння» •Ефект приєднання до більшості
<i>Емоції</i>	<ul style="list-style-type: none"> •Оптимізм •Песимізм •Настрій •Надмірна самовпевненість •Ефект жалю •Ілюзія контролю
<i>Фреймінг (ефект обмеження рамками)</i>	<ul style="list-style-type: none"> •Схильність реагувати на певний вибір по-різному в залежності від контексту, формулювання проблеми або пропозиції, тобто того, як такий вибір подається - як програш чи вигреш
<i>Вплив ринку</i>	<ul style="list-style-type: none"> •Раціоналізація після придбання •Підтверджувальне упередження •Ілюзія частоти •Фундаментальна помилка атрибуції (ФПА)
<i>Психологічна бухгалтерія</i>	<ul style="list-style-type: none"> •Схильність ставитися до грошей по-різному в залежності від того, звідки вони надійшли, в якій формі зберігаються і на що витрачаються
<i>Несприйняття втрат</i>	<ul style="list-style-type: none"> •Готовність йти на більший ризик, щоб уникнути втрат, аніж одержати додатковий дохід •ефект статусу-кво; •ефект володіння; •ефект капкану; •ефект страуса

Рис 1.2. Поведінкові фактори, які впливають на фінансові рішення

Примітка. Розроблено автором на основі [9; 43; 48].

Основна ідея теорії когнітивного упередження полягає в тому, що індивід створює свою власну «суб'єктивну соціальну реальність» на основі особистого сприйняття даних зовнішнього світу. Побудована індивідом така реальність, а не зовнішні дані, може диктувати його поведінку. Таким чином, когнітивні упередження можуть іноді призводити до спотворення сприйняття, неточного судження, нелогічної інтерпретації, або того, що в

широкому сенсі називається «ірраціональність» [44]. Когнітивні упередження містять евристики, ефекти, емоції, фреймінг і вплив ринку.

В сучасних умовах під час прийняття рішень індивід обмежений у часі та ресурсах, що ускладнює оптимальний аналіз наявних даних. Для прискорення швидкості реакції на зовнішні стимули виробляються певні спрощені алгоритми – евристики. Евристики – це так звані найкоротші шляхи, які спрощують складні методи обробки інформації, які необхідні для прийняття рішення. Прийняття фінансових рішень на основі евристичних спрощень нерідко призводять до виникнення систематичних помилок та упереджень [14].

Розглянемо основні види евристик, які, на нашу думку, впливають на процес прийняття фінансових рішень:

1) евристика репрезентативності (representativeness heuristic) полягає в оцінці ймовірності на основі схожості. Іншими словами, люди піддаються стереотипам і мають тенденцію оцінювати ймовірність чи частоту настання події на підставі того, наскільки подія нагадує їм типовий випадок [43];

2) евристика доступності (availability heuristic) – схильність робити висновки, виходячи із доступності відповідних образів та думок. Те, що перше приходить в голову індивідууму, часто здається йому найбільш правильним;

3) евристика «якоріння» (anchoring) полягає в тому, що людина дає оцінку тій чи іншій ситуації, відштовхуючись від інформації, що була представлена раніше. Цей ефект використовують часто у продажі товарів чи послуг. Наприклад, коли дають на вибір три опції товару: дуже дорогий, середній і дуже дешевий. Індивід переважно вибирає середній варіант, який порівняно з іншими видається вигіднішим;

4) ефект приєднання до більшості, так званий «стадний інстинкт» (bandwagon effect) – тенденція робити або вірити у те, що роблять багато людей. Рішення пов'язане з груповим мисленням та поведінкою натовпу;

Емоції також керують процесом прийняття рішення і впливають як на вподобання, так і на переконання [9, 41], зокрема:

1) упередженість оптимізму (прийняття бажаного за дійсне, ефект валентності) (optimism) – це схильність очікувати хороший результат навіть за відсутності підстав для таких очікувань в реальності;

2) упередженість песимізму (pessimism) – зворотній ефект прийняття бажаного за дійсне, тенденція окремих людей, особливо тих, які страждають на депресію, переоцінювати ймовірність того, що з ними стануться негативні речі;

3) ефект настрою (mood) – полягає в тому, що люди краще пригадують ту інформацію, яка відповідає їхньому поточному настрою. Як доводять останні дослідження, настрої впливає на вподобання інвесторів при прийнятті ризику, а також на впевненість у власних навичках та можливостях [9, 41];

4) ефект надмірної впевненості (overconfidence effect) у власних відповідях на питання. Дослідження показали, що при деяких запитаннях, у відповіді на які учасники були на 99% «впевнені», насправді правильними виявилися лише 40%;

5) ілюзія контролю (illusion of control) – це схильність людей вірити, що вони можуть контролювати або, принаймні, впливати на результати подій, на які вони насправді впливати не можуть;

6) ефект жалю (regret aversion) характеризується як докори сумління за неправильне рішення, що призвело до негативного результату. Одним з виходів уникнути ефекту жалю – це перекласти відповідальність на іншого;

Ще однією психологічною особливістю індивідів, яка вказує на можливі причини ірраціональності у прийнятті фінансових рішень, є фреймінг (framing). Щодо цього Д. Канеман і А. Тверські писали таке: «Фрейм, який приймається індивідом, частково складається за рахунок формулювання проблеми, а частково за рахунок правил, звичок і особистісних характеристик того, хто приймає рішення» [53]. Тобто,

вподобання людей і прийняття ними рішень нерідко залежать від того, яким чином описана ситуація і яким чином представлені варіанти вибору.

Значна кількість фінансових рішень здійснюється під впливом ринку, на основі таких факторів як вірність бренду і реклама:

1) раціоналізація після придбання (post-purchase rationalization), також відома як Стокгольмський синдром покупця, коли людина, яка придбала дорогий продукт або послугу, не бачить його недоліки або дефекти для того, аби виправдати цю покупку;

2) підтверджувальне упередження (confirmation bias) або упередження моєї сторони («ти на чийй стороні?») – це пошук або інтерпретація інформації таким чином, щоб вона підтверджувала власні переконання або гіпотези. Експерименти показали, що внаслідок даного упередження інвестори можуть діяти з надмірною впевненістю, ігноруючи свідчення, що їх стратегії призведуть до втрати грошей;

3) ілюзія частоти або нещодавності (frequency illusion) – виникає, коли слово, назва, чи щось інше, яке нещодавно спало до уваги, раптом видається таким, що дуже часто впадає в око. Цей ефект відомий як Феномен Баадер-Майнхоф. Фраза: «Так дивно, я зовсім недавно про це чув», часто власне визначає наявність цього феномену;

4) фундаментальна помилка атрибуції (fundamental attribution error) – тенденція перебільшувати вплив пояснень, заснованих на особистих характеристиках, при поясненні поведінки інших та применшувати роль і силу впливу ситуації на ту саму поведінку (упередження актор-спостерігач, помилка групової атрибуції, ефект позитивності, ефект негативності).

Окремо, слід відзначити концепцію психологічної бухгалтерії (mental accounting bias), розроблену Р. Талером, яка описує, що в залежності від джерела походження грошей та їх зберігання, люди мають різне відношення до них. Наприклад, гроші виграні в казино, лотерею, чи знайдені витрачаються швидше, ніж зароблені. Кредитні картки також «перетворюють» людей в транжир. Тобто у людей існує схильність

приписувати одним і тим же грошам меншу цінність порівняно з іншими, тоді як раціонально мати однакове відношення до всіх грошей [59].

Несприйняття втрат є однією з найважливіших складових теорії перспектив (Kahneman and Tversky, 1979), яка описує, як інвестори сприймають прибуток і збиток. Здійснюючи експерименти та емпіричні дослідження, її розробники – Д. Канеман і А. Тверські (1979) стверджували, що люди розглядають прибутки та збитки по-різному. Людина важче сприймає втрати, ніж радіє від таких же виграшів (неприйняття втрат). Тобто, радість від виграшу є значно меншою, ніж відчуття гіркоти програшу. Втрати завжди видаються значнішими, ніж дохід. Ґрунтуючись на експериментальних дослідженнях, теорія перспектив робить парадоксальний висновок: люди швидше готові взяти на себе більший ризик, щоб уникнути втрат, аніж одержати додаткову премію за більшого ризику [52]. Відповідно до цієї теорії інвестор тримає акції, які знецінюються, але продає ті, які ростуть в ціні. «Я знаю, ціни все одно в перспективі підскочать, тоді я і продам свої акції» – міркування знайомі багатьом. Звідси і назва теорії.

Несприйняття втрат є універсальним та важливим аспектом людської поведінки, оскільки допомагає пояснити багато поведінкових феноменів – від відомого Санкт-Петербурзького парадокса до ефекту статус-кво – схильності не вдаватися до дій і продовжувати рухатися заздалегідь обраним шляхом. Це також пояснює ефект володіння, схильність надавати високу цінність речам лише тому, що людина ними володіє. Несприйняття втрат є фундаментальною рисою і може мати еволюційне походження. Наприклад, виявилось, що мавпи капуцини також мають схильність до неприйняття втрат [9, 42]. Дамо характеристику окремих ефектів, які пояснює феномен неприйняття витрат.

Ефект статусу-кво (status quo bias) – це тенденція радіти тому, що речі лишаються приблизно тими самими. До прикладу, поведінка людей щодо недержавного пенсійного забезпечення. Більшість людей надають перевагу уже відомій солідарній системі пенсійного страхування, ніж новому

недержавному пенсійному забезпеченні, який використовується у багатьох розвинених країнах.

Ефект володіння (endowment effect) – гіпотеза про те, що люди надають більшої цінності речам лише тому, що володіють ними. Вони готові сплатити більше за щось, чим володіють, ніж за те, чим володіє хтось інший, навіть якщо в них немає причин для прив'язаності. Цей ефект пояснюється функцією цінності при неприйнятті втрат: бажання купити щось чи продати залежить від того, чи має людина цінну річ зараз. Тобто якщо людина володіє якоюсь річчю, що є цінною для неї, то ціна продажу дорівнює величині жалю людини за цією річчю, а якщо людина бажає придбати якусь річ, то її ціна відповідає величині задоволення від придбання. Насправді ці величини є різні, бо втрата приносить більше жалю, ніж купівля принесе задоволення.

Ефект капкану («втоплені» витрати) характеризує, наприклад, ситуацію, коли економічний суб'єкт вклав кошти, потратив свій час і сили в інвестиційний проект, якому не вдається покращити свої позиції чи розвиватися, однак, незважаючи на це, інвестор продовжує вкладати в нього ресурси заради своїх первинних вкладень, хоча перспективи постійно погіршуються.

Ефект страуса (ostrich effect) – це уникнення ймовірно ризикованих фінансових ситуацій, уявляючи, що вони не існують. Дослідження довели, що інвестори надають перевагу тим фінансовим інвестиціям, про ризиковість яких не повідомляють, у порівнянні з аналогічними за дохідністю і ризиком, але про ризик яких звітують регулярно.

В 2009 р. американські економісти Д. Акерлоф і Р. Шиллер опублікували працю «*Spiritus Animalis* або Як людська психологія управляє економікою і чому це важливо для світового капіталізму» [26].

У підсумку все це дає підстави стверджувати, що біхевіористський підхід зосереджує увагу, передусім, на психологічних факторах, які є найбільш важливими в поясненні багатьох аспектів фінансової поведінки індивіда. При цьому використання саме психологічних факторів в

економічному аналізі забезпечує наявність більш повної інформації про особливості поведінки людини, гармонійно доповнює висновки економічної теорії, дозволяє більш адекватно пояснити процес прийняття індивідуальних рішень населенням і, тим самим, поглиблює розуміння поведінкових стратегій індивідів у сучасній фінансовій науці. Отже, поведінкові фінанси в теоретичній площині ґрунтуються й розвиваються на кумулятивній інституціональній основі і в практичному прояві стають все більш вагомим елементом-каталізатором розвитку фінансових ринків.

У роботі було проаналізовано як психологічні фактори поведінки людей впливають на глобальну економіку, підйоми і падіння фінансових ринків. Вчені також показали, що ірраціональна поведінка людей і компаній не є випадковою та хаотичною, а має свої закономірності й причини, такі як: довіра, справедливість, фінансові зловживання, грошова ілюзія і історія, яка формується в процесі розвитку людини і країни (додаток Б).

Висновки до 1–го розділу

Поведінкова модель прийняття фінансових рішень базується на теоріях, які досліджують у який спосіб люди приймають фінансові рішення в реальному житті і які їм властиві передбачувані та системні помилки.

Прийняття особистих фінансових рішень – це досить складний процес, який включає в себе не лише фінансові аспекти, а й психологічні мотиви, соціально-культурне становище особи. Відтак прийняття фінансових рішень піддається низці ризиків, які варто враховувати та мінімізувати в процесі прийняття фінансового рішення шляхом контролю особистого фінансового стану, створенням резерву нагромаджень, здійсненням інвестування, страхуванням та формуванням перспективних фінансових планів особи.

Здатність людей приймати грамотні рішення, мінімізувати ризики і розпоряджатися особистими фінансами – основна умова їх фінансової стійкості. Найбільшою мірою фінансова безпека населення пов'язана з управлінням особистими фінансами.

Фінансове поведінка людей пов'язана з фінансовими знаннями. Відповідно до цього фінансові знання мають два різні аспекти: об'єктивні і суб'єктивні знання. 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.

Дослідження теорій, які обґрунтовують дію поведінкових факторів в прийнятті фінансових рішень домогосподарствами, допомогло нам систематизувати поведінкові теорії і визначити поведінкові фактори, які впливають на фінансові рішення домогосподарств, а саме, евристики – це так звані найкоротші шляхи, які спрощують складні методи обробки інформації, які необхідні для прийняття рішення.

Прийняття фінансових рішень на основі евристичних спрощень нерідко призводять до виникнення систематичних помилок та упереджень, а саме емоцій – песимізму, оптимізму і т.д., фреймінг – це схильність реагувати на певний вибір по різному в залежності від контексту, формулювання проблеми або пропозиції, тобто того, як такий вибір подається – як програш чи виграш, вплив ринку, психологічна бухгалтерія – це схильність ставитися до грошей по-різному в залежності від того, звідки вони надійшли, в якій формі зберігаються і на що витрачаються, несприйняття втрат – це готовність йти на більший ризик, щоб уникнути втрат, аніж одержати додатковий дохід.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ

2.1. Ірраціональні витрати населення в сфері споживання

Індивіди приймають конкретні рішення стосовно того, як витратити зароблені кошти, скільки витратити і на які цілі, чи інвестувати їх та у які саме активи, чи здійснювати заощадження, чи брати кредит тощо. Відтак, різний ступінь вираження тих чи інших пріоритетів, потреб та інтересів домогосподарств формує широкий діапазон конкретних моделей їх фінансової поведінки, класифікація яких подана в додатку В.

Споживання – це невід’ємна частина нашого життя і незамінний атрибут існувало упродовж всієї історії людства. На початкових етапах було пов’язано із задоволенням первинних потреб людей, тобто самозбереженням та відтворенням. Проте з розвитком суспільства та зміною його форм змінювалося й саме споживання, переосмислювалося його значення у житті людини. Споживання у своєму загальному визначенні – це процес набуття і використання продуктів, послуг та ідей. Споживча поведінка – це активність, що виявляється людьми при виборі, оплаті товарів та послуг, що припиняється при задоволенні людських потреб та бажань [17, 1]

Класична теорія корисності говорить про те, що споживач на ринку товарів та послуг постійно перебуває в процесі вибору того чи іншого економічного блага [52]. Споживчий вибір формується під впливом споживчих переваг, цін на товари та послуги і дохід споживача. Якщо розглядати споживача із раціональної точки зору, то він повинен завжди обирати саме те економічне благо, у якому він відчуває реальну потребу і приносить корисність.

Споживча поведінка часто піддається впливу культурних, соціальних, особистісних та психологічних факторів [13, 426]:

– культурні фактори: культура, субкультура, соціальний клас. Вплив цих факторів виражається в наших цінностях і в процесі прийняття рішення про покупку;

– соціальні фактори: референтні групи, групи членства, сім'я, соціальні ролі і статуси. Ці фактори пояснюють вплив інших людей на процес прийняття рішення про покупку, незалежно від того, чи це прямий чи опосередкований вплив;

– особистісні фактори: до цієї групи факторів Ф. Котлер відносив демографічні зміни (вік, рід діяльності, економічний статус) і ряд соціально-психологічних (частково Я-концепцію).

– психологічні фактори, здійснюють вплив на рішення про покупку, включаючи мотивацію, сприйняття, переконання тощо.

У контексті аналізу проблеми споживання наголосимо на такому понятті, як поведінка покупців. За своїм головним змістом зводиться до вибору товару та прийняття рішення щодо його купівлі, і як зазначає В. Резнік, виступає основним предметом маркетингових досліджень індивідуального споживання [31]. На нашу думку, поведінка покупців або купівельна поведінка – це один з етапів реалізації споживчої поведінки, адже поведінка покупців пов'язана з придбанням товару, а споживча поведінка охоплює й дії, пов'язані з купівлею товару, його використанням (власне споживанням) та подальшою утилізацією.

Передумовами для виникнення труднощів із прийняттям споживачами фінансових рішень є такі, як ускладнення фінансових продуктів із застосуванням розширеного переліку фінансових інструментів, необхідність здійснення вибору між поточним та майбутнім споживанням, високий рівень ризиків та невизначеності на фінансовому ринку тощо.

Споживчі витрати домогосподарств часто залежать безпосередньо від загальної економічної та політичної ситуації у країні. Наприклад, зменшення

податків збільшує використовуваний дохід домогосподарства, спрямований на споживання та заощадження. Крім того, на внутрішню економічну діяльність країни впливають і процеси, що відбуваються на глобальному рівні. Прикладом цього може слугувати світова економічна криза 2008 р.

Для всебічного аналізу використання фінансових ресурсів домогосподарств вивчаються грошові витрати, їх основні складові – споживчі та неспоживчі грошові витрати, а також обраховуються споживчі та неспоживчі сукупні витрати та зведений показник сукупних витрат.

Сукупні витрати складаються із суми споживчих та неспоживчих сукупних витрат. Сукупні витрати включають фактично сплачені грошові витрати домогосподарства, вартість натуральних надходжень, суми пільг та безготівкових субсидій [6]

Відповідно до статистичних даних, у 2019 р. порівняно з 2010 р. знизилась витрати на харчування українських домогосподарств, з 51,6% до 46,6%, що є позитивною тенденцією (табл. 2.1). Проте такий показник залишається найвищим як серед країн ЄС, так і країн пострадянського простору, де його значення коливається від 8,1% у Великобританії і до 22,2% в Литві [41]. Тобто майже половину своїх доходів громадяни України витрачають на найнеобхідніші товари і послуги, перш за все на продукти харчування, що не дозволяє робити заощадження та бути активними учасниками фінансового ринку. Чим меншу частку витрат населення виділяє на продукти, тим розвиненіша та багатша країна.

У 2019 р. у середньому за місяць українське домогосподарство витрачало 14,6% усіх сукупних витрат на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива, на придбання одягу і взуття – 5,5%, на інші види товарів та послуг (освіту, відпочинок і культуру, предмети домашнього вжитку, побудову техніку та поточне утримання житла, зв'язок, транспорт, охорону здоров'я) – 16,2% сукупних витрат.

Таблиця 2.1

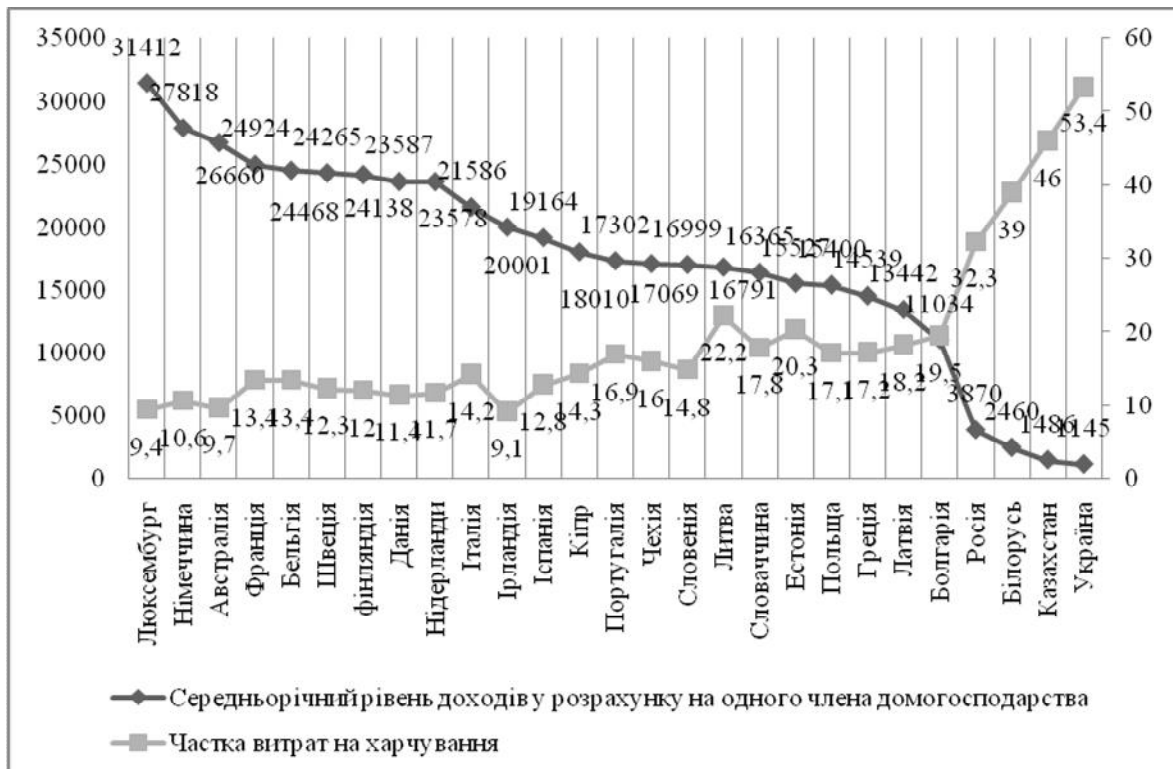
**Динаміка і структура сукупних витрат домогосподарств України
у 2010-2019 рр. [6]**

Показники	2010	2012	2014*	2016*	2018*	2019*
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3592,1	4048,9	5720,4	8308,61	9670,2
Споживчі сукупні витрати, %	89,9	90,8	91,6	93,2	92,0	91,3
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	50,1	51,9	49,8	47,7	46,6
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,5	3,4	2,9	3,4	3,2
непродовольчі товари та послуги	34,9	37,2	36,3	40,5	40,9	41,5
в т.ч.						
одяг і взуття	6,0	6,1	6,0	5,6	5,4	5,5
житло, вода, електроенергія, газ та ін.	9,2	9,9	9,4	16,0	15,2	14,6
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,3	2,3	1,7	2,1	1,8
охорона здоров'я	3,2	3,4	3,6	4,2	4,0	4,1
Транспорт	3,7	4,3	4,3	3,6	3,7	4,8
зв'язок	2,7	2,8	2,8	2,3	2,6	2,8
відпочинок і культура	1,8	2,0	1,8	1,4	1,8	1,6
Освіта	1,3	1,3	1,1	1,0	1,0	1,1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,3	2,2	2,4	2,6
різні товари і послуги	2,3	2,6	2,7	2,5	2,7	2,6
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,2	8,4	6,8	8,0	8,7

*Без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

У 2019 р. порівняно з 2018 р. знизилися реальні темпи кінцевих споживчих витрат за цілями використання, зокрема найбільше знизилися темпи витрат на послуги продуктів харчування, відпочинку та культури, на придбання транспортних засобів, на різні товари і послуги. Домогосподарства економили на витратах на товари і послуги, що не відносяться до найнеобхідніших, у тому числі на витратах на придбання предметів тривалого домашнього вжитку і товарів на утримання житла.

Те, що українські домогосподарства витрачають майже половину доходів на купівлю продуктів харчування, свідчить про бідність населення країни, оскільки існує тісний зв'язок між рівнем доходів домогосподарств та



часткою їх витрат на продовольство (рис. 2.1).

Рис. 2.1. Взаємозв'язок між рівнем доходів домогосподарств та часткою витрат на харчування в окремих країнах світу [41]

Попри низький рівень купівельної спроможності вітчизняних домогосподарств, можна спостерігати певні риси ірраціональності в прийнятті фінансових рішень в сфері споживання, зокрема:

1. Значна частина українців не досліджує і не аналізує отриманої інформації, таким чином попадає під ефект «якоріння», тобто приймає рішення одразу і миттєво під впливом стимулюючих маркетингових технологій (цінових маніпуляцій, натуральних заохочень, інших форм). Споживачі часто не ставлять собі питання «Чи потрібна мені дана річ?», «Чи підходить вона мені?», «Чи якісна вона?» тощо, а купують її лише тому, що «прив'язуються» до знижок, акцій, зразків товарів тощо. Зокрема, результати студентського соціологічного опитування «Психологія прийняття фінансових рішень», в якому взяло участь 150 респондентів (83 жінки і 67 чоловіків віком від 18 до 85 років) показали, що лише 24% опитаних не звертають увагу на знижки, тобто їх споживча поведінка є раціональною і неупередженою (рис. 1 додатку Д). У той же час, інші вважають товар зі знижкою вигідною покупкою, а майже 27% респондентів обрали ціну товару зі 100% знижкою і одночасною ціною 600 грн., що є абсурдом і свідчить про те, що люди не вдаються в деталі.

2. У випадку прийняття рішення стосовно невдалої покупки також прослідковується ірраціональна поведінка споживачів. Так, лише 33% респондентів вказало на те, що обмінюють цю річ на іншу або вимагатимуть повернення коштів в магазині. В той же час, 20% залишать невдало куплену річ або чекатимуть нагоди, щоб її подарувати, втрачаючи кошти. 46% спробують її продавати. (рис. 2 додатку Д). Цей факт можна пояснити тим, що деякі громадяни навіть не здогадуються про свої права щодо можливості повернення товару впродовж 14 днів. А більшість, не мають бажання відстоювати свої права і готові змиритись з невдалою покупкою, бо попадають під вплив ефекту «володіння» і несприйняття втрат.

3. Ефект приєднання до більшості або «стадний інстинкт» також характерний для українського споживача, про що свідчить багато фактів. Наприклад, за останні 10 років: 2009 р. – ажіотаж щодо купівлі солі, спричинений чутками про ймовірне закриття найбільшого в Україні виробника солі держпідприємства «Артемсіль» [7]; 2010 р. – бум щодо

купівлі гречки через заяву Антимонопольного комітету України про неврожай і можливий дефіцит гречаної крупи [39]; 2015 р. – масова купівля продуктів через нестабільність політичної ситуації (АТО) і ріст курсу долара [28].

Тобто населення дуже швидко реагує на будь-яку інформацію, яка з'являється в ЗМІ з приводу можливого дефіциту чи підвищення цін на товари і панічно витрачає кошти на їх купівлю. Пояснення – негативний досвід 1990-х р. Під впливом росту невизначеності зростає і страху втрати вартості грошей, інфляції. Усі механізми виникнення фінансових криз єднає поведінка учасників грошово-фінансового ринку, оптимістичні очікування, коли настає економічний бум, і паніка, коли вони передбачають потрясіння на ринку.

Емоції також мають вагомий вплив на прийняття фінансових рішень домогосподарствами, адже дуже часто люди керуються такими чинниками як настрої, інтуїція, гордість, самовпевненість, скупість, жадібність, страх тощо. При хорошому настрої люди можуть витратити більше, а через гординю не визнавати свої фінансові помилки, через самовпевненість вкладати гроші у ризикові проекти, а через скупість не можуть вчасно зупинитися.

Такий чинник як настрої має вагомий вплив на людей і вони можуть витратити більше як при хорошому, так і при поганому настрої. Як виявилось в ході соціологічного опитування, 48% опитаних респондентів піддається під вплив настрою, тобто тратить більше, а 51% – контролюють свої емоції (рис. 10 додатку Д).

Надмірна самовпевненість заважає приймати об'єктивні фінансові рішення. Про це свідчать дані, що 66% українців, обираючи фінансові послуги, впевнені, що володіють базовими фінансовими знаннями і навичками на задовільному (46%), гарному (16%) і відмінному (4%) рівнях (рис. 2.2).

Однак, як показали результати тестів, значний відсоток опитаних нічого не знають або мають незадовільний рівень знань з математики (51%) і

з фінансової термінології (67%). Найбільш проблемними є питання кредитування: обчислення реальної ставки відсотка, поняття плаваючої ставки і відповідальність поручителя за споживчим кредитом [38].

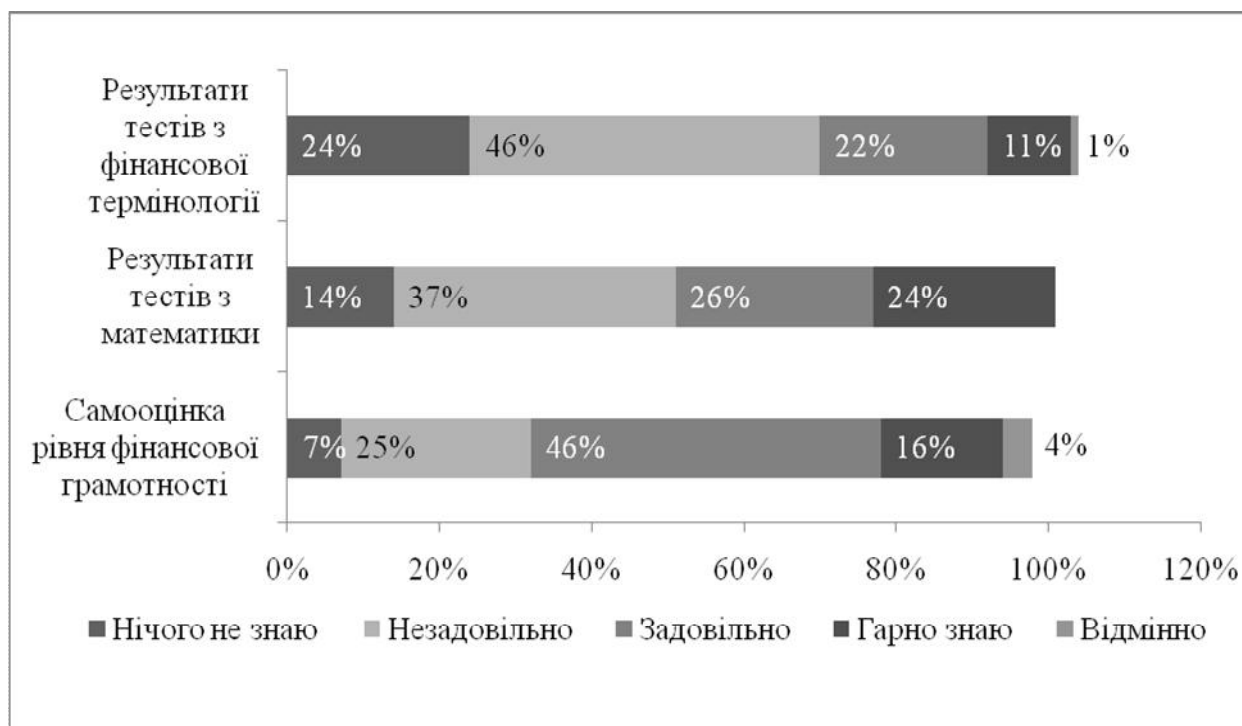


Рис. 2.2. Самооцінка фінансової грамотності та результати реальних тестів [38]

Нерідко безпідставна самовпевненість громадян, штовхає їх на невиправданий ризик при здійсненні фінансових операцій, які потребують уваги і відповідальності. Особливо небезпечною є ситуація, коли до самовпевненості додається така емоція як жадібність. Людина, яка не має адекватних фінансових знань і прагне легкого збагачення, стає жертвою обману і шахрайства. Парадоксальним є факт, що попри високий рівень недовіри українців до фінансових інституцій, вони все ж стають жертвами фінансових пірамід. Наприклад, спокушаючись на високі відсотки і нереальні обіцянки, 250 тис. українців постраждали від фінансової піраміди «Helix» [25]. Однак, зважаючи на те, що 66% анкетованих заявило, що зізнається у своїх фінансових невдачах лише своїм рідним, то цифра жертв фінансового шахрайства в Україні може бути значно більшою (рис. 11 додатку Д). Лише 14% опитаних готові звертатися у відповідні органи, суди, на гарячу лінію у

випадку фінансових негараздів. Невміння населенням відстоювати свої права та недовіра до усіх публічних інститутів створює сприятливі умови для фінансових шахраїв (додаток К).

Крім цього, Україна займає 2 місце у рейтингу найбільш песимістичних країн, в якому випереджає лише Північна Корея [24]. Українці мають недовіру до влади, державних та фінансових інституцій, песимістичні очікування щодо розвитку економіки, низьку трудову мобільність. Україна за рівнем «щастя» у 2016 році опинилася на 123-му місці, Польща – на 57, Росія – на 56. Перші місця в Швейцарії, Ісландії, Данії, Норвегії і Канаді [10]. Українцям варто передбачити умови «щастя» у власних стратегіях розвитку і запустити мультиплікатор щастя, адже упередження песимізму, депресія і очікування негативного не дають можливості для їхнього розвитку і добробуту.

Сьогодні експерти одностайно вважають, що дії українського споживача безпосередньо залежать і залежатимуть від рівня його доходів. Відбувається перехід до самозбереження, головна мета якого – організувати своє життя і головним чином побут так, щоб мінімізувати потребу в грошах. Значною мірою споживча поведінка українських домогосподарств стає залежною від політичних, економічних і соціальних макропроцесів. Залежність споживчих витрат українців від загальної економічної і політичної ситуації в країні зумовлює неспокій і звужує межі особистої свободи людини в ухваленні важливих споживчих рішень.

2.2. Оцінка впливу поведінкових факторів на заощаджувальну поведінку населення

При збереженні та примноженні заощаджень домогосподарства вступають у фінансові відносини з різними суб'єктами економіки та взаємодіють:

а) з фінансовим ринком, інвестуючи частину своїх заощаджень та надаючи свій фінансовий ресурс до системи;

- б) з податковою системою держави як платники податків;
- в) з ринком товарів та послуг при намаганні зберегти заощадження шляхом купівлі нерухомості чи коштовностей.

Проте і в цьому випадку потік коштів проходить через одну з двох складових фінансового ринку: через грошовий ринок при сплаті коштів, чи через ринок цінних паперів при купівлі нерухомості через механізм фінансування будівництва шляхом випуску цільових облігацій забудовником. Можливість домогосподарств заощаджувати - це передумова залучення фінансового ресурсу через фінансовий ринок в економіку країни.

Заощадження домогосподарств є резервним ресурсом національної економіки, що лише незначною мірою заходить на фінансовий ринок країни і використовується як інвестиційний ресурс. Перешкодами на цьому шляху виступають як проблеми самих домогосподарств (низька фінансова грамотність, недовіра до фінансової системи країни на фоні послідовних девальвацій національної валюти та високий рівень бідності по країні, причиною якої є низькі доходи населення), так і проблеми створені самою державою (нерозвиненість фондового ринку країни, складність відкриття рахунку та купівлі цінних паперів, дуже обмежене коло фінансових інструментів, що обертаються на біржі).

Майже 76% українців заявляють про те, що роблять заощадження, на чорний день, значні покупки, і лише 6% заощаджують кошти з думкою про майбутню пенсію (рис. 2.3). Як засувалось, метою заощаджень для осіб старшого віку є захист на «чорний день», для молодшої аудиторії – бажання «бути незалежним та мати можливість робити вибір». Лише окремі респонденти накопичують на чітко визначену потребу – значні події в житті родини як-то придбання нерухомості, авто, весілля, оплату за освіту тощо.

Виділяють дві основні форми заощаджень:

- а) організовані заощадження, до яких відносять кошти населення розміщені на рахунках в комерційних банках, вкладені в акції, облігації та інші фінансові інструменти;

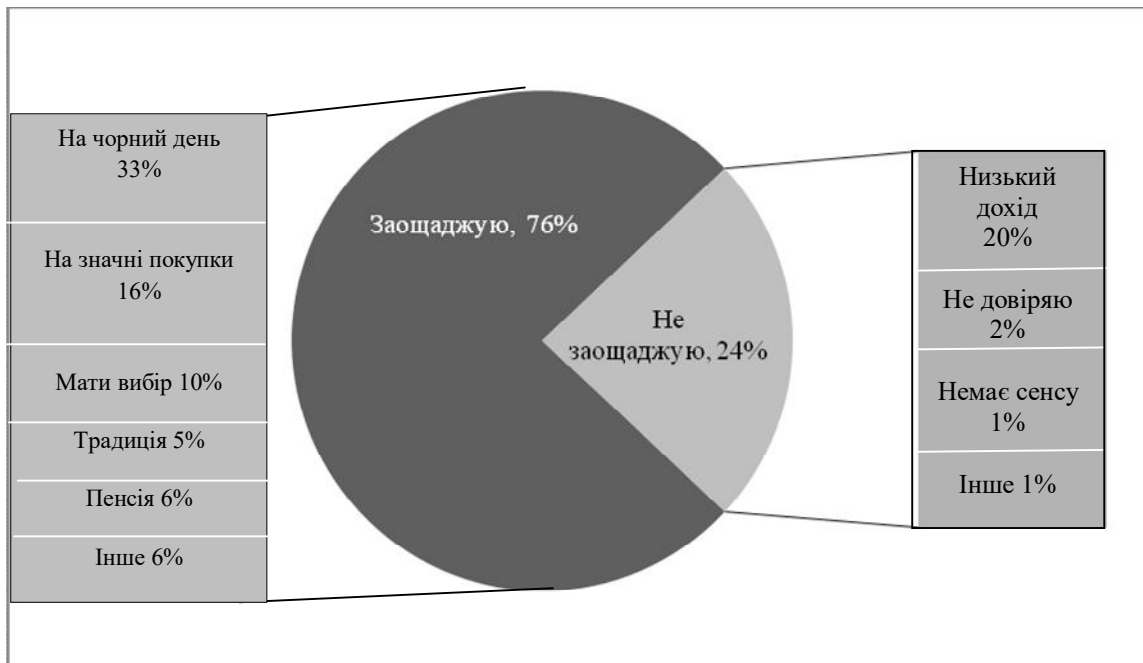


Рис. 2.3. Причини ведення/не ведення заощаджень [38]

б) неорганізовані заощадження у вигляді готівки на руках у населення. Заощадження домогосподарства переходить у категорію інвестиційного ресурсу водночас, як домогосподарство приймає рішення вкласти тимчасово вільні кошти в один з активів, що доступні на ринку.

Основними критеріями для вибору конкретного активу є:

- а) доступність активу для інвестування;
- б) прибутковість;
- в) рівень ризику;
- г) строковість.

Переважно вибір здійснюється в залежності від схильності до ризику, доступності та бажаної прибутковості.

Основним інструментом збереження заощаджень в Україні виступає придбання валюти, а інструментами примноження коштів в організованій формі заощаджень – розміщення коштів населення на депозиті у банках. Така ситуація пов'язана із тим, що банківські установи забезпечують отримання стабільних доходів, пропонують численні послуги і держава гарантує відшкодування депозитних коштів за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Зміни у обсязі депозитів домогосподарств впродовж 2014-2019 рр. демонструє таблиця 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка обсягу депозитів впродовж 2014-2019 рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Загальний обсяг депозитів, млрд. грн. з них:	675,1	716,7	793,5	898,8	932,9	1066,1
Депозити домогосподарств, млрд. грн.	418,1	410,9	444,7	495,3	530,3	544,7
Частка депозитів домогосподарств у загальному обсязі депозитів	62%	57%	56%	55%	56,9%	51%

Примітка. Розроблено автором на основі [21]

Загалом за п'ять останніх років обсяг депозитів зріс на 112,2 млрд. грн., або на 26,8%. Однак, незважаючи на зростання загального обсягу депозитів протягом досліджуваного періоду, депозити домогосподарств у 2015 році, у порівнянні з 2014 роком скоротилися на 7,2 млрд. грн., а починаючи з 2016 року відновилися тенденція до їх зростання в абсолютному вираженні. Разом з тим, частка депозитів домогосподарств у загальному їх обсязі характеризується стійкою тенденцією до зниження: з 62% у 2014 році до 55% у 2017 році. Хоча в 2018 році ситуація покращилась. У 2019 році довіра до банків із боку вкладників зміцнюється. Про це свідчить динаміка депозитів домогосподарств, яка в цілому виявила зростаючий тренд.

Таким чином, однією з найпоширеніших форм заощаджень домогосподарств України є неорганізовані заощадження, популярність яких пояснюється невизначеністю економічної ситуації, відсутністю дієвих інструментів для залучення коштів і трансформації їх в інвестиції, браком знань та досвіду роботи на фінансовому ринку [12].

Як видно з рис. 2.4, в переважній більшості випадків (майже 60%) населення віддає перевагу зберіганню готівки вдома, понад 15%

респондентів вкладають кошти в валюту та коштовності, а активні форми заощаджень – депозити чи інвестиції використовує лише 12% населення.

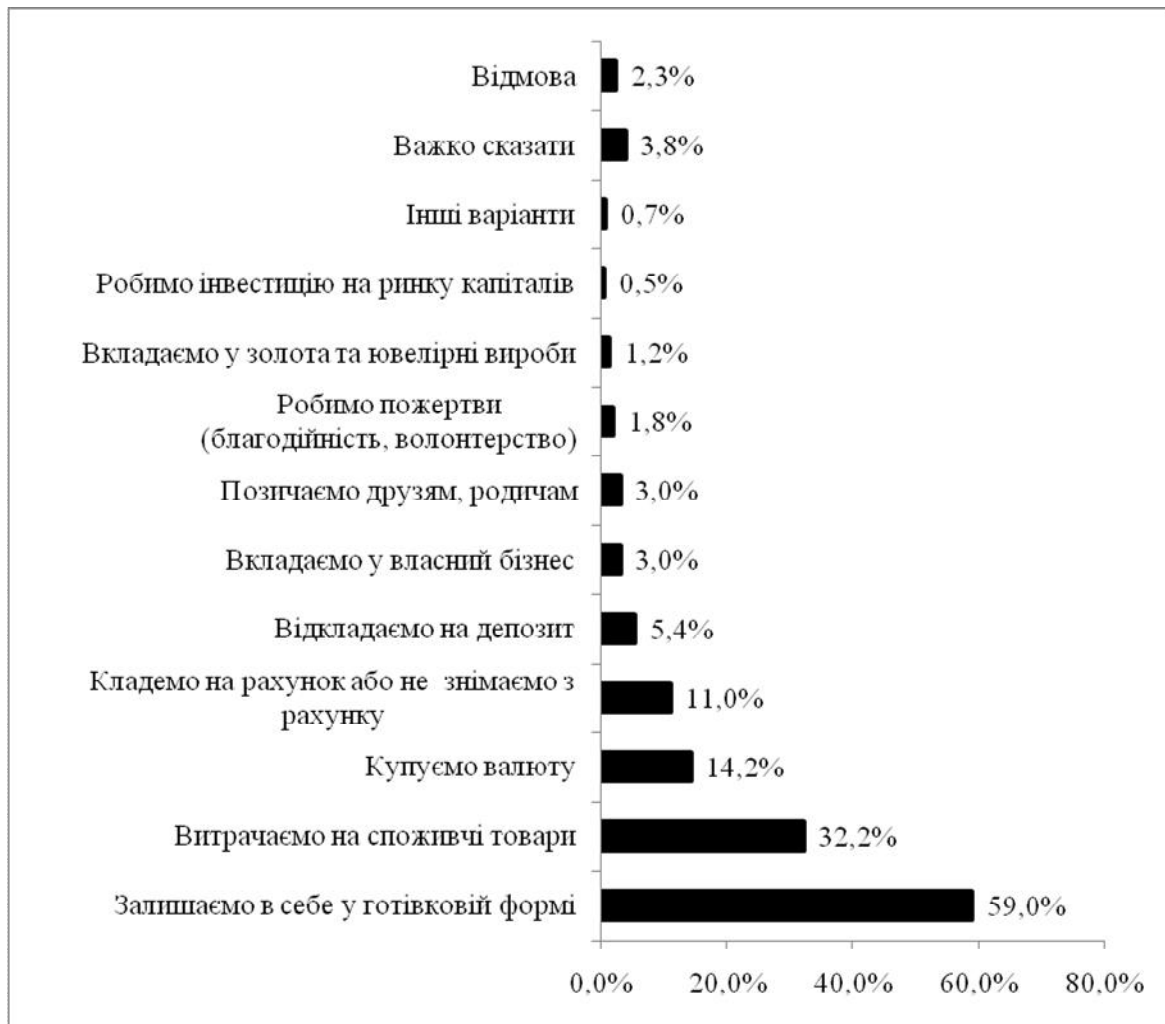


Рис. 2.4. Моделі управління профіцитом бюджету домогосподарств [38]

Військовий конфлікт на сході країни, різке зниження курсу валюти та високий рівень інфляції, політична та економічна нестабільність в країні призвели до суттєвого зниження реальних доходів населення України. Як наслідок, майже всі свої доходи населення витрачає на споживання.

За останні 4 кризові роки частка споживчих сукупних витрат зросла на 3 відсотки, на таку ж величину зменшилися неспоживчі сукупні витрати, що зменшило можливості домогосподарств до організованих заощаджень.

Відсутність довіри до фінансових інститутів – це також основний психологічний чинник, який змушує населення втрачати, зберігаючи вільні кошти «на руках». І хоча про негативний досвід користування фінансовими

послугами заявляє лише 13% українців (рис. 2.5) (в 2010 р – 24%), рівень довіри до фінансових установ в останні роки суттєво погіршився.

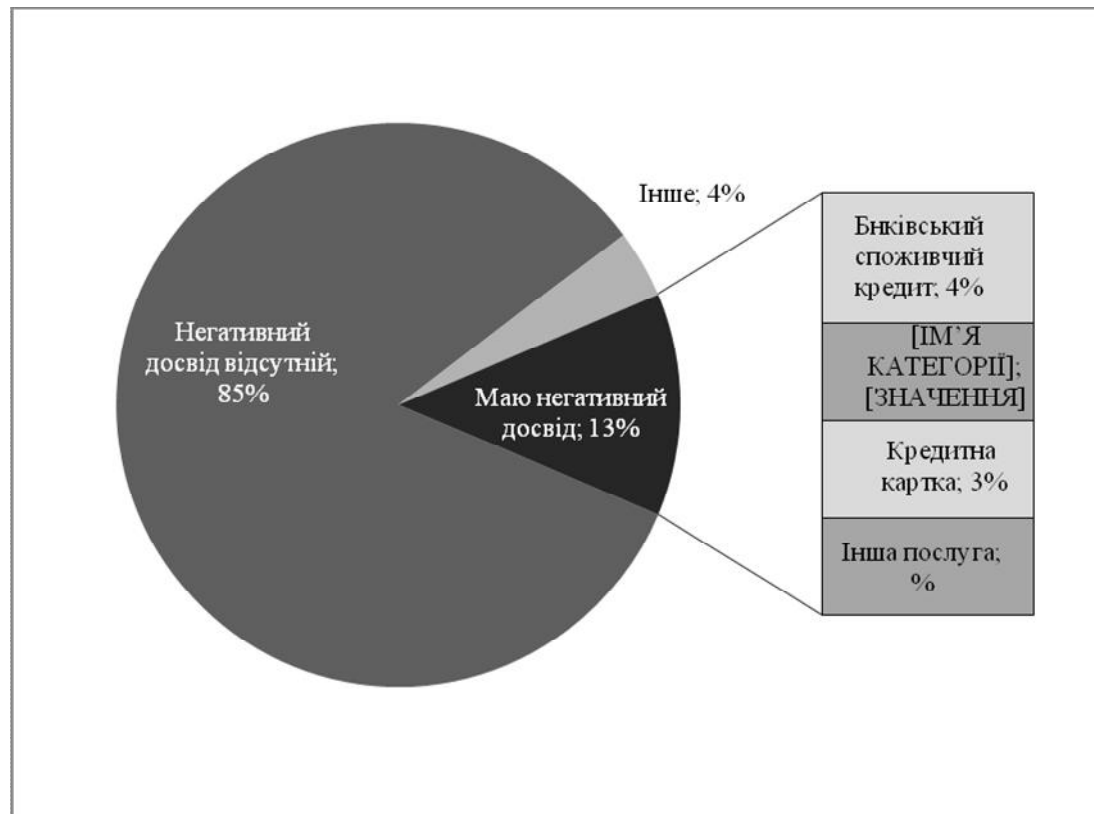


Рис. 2.5. Негативний досвід користування фінансовими послугами [38]

Зокрема, якщо у 2015 р. кількість тих, хто не довіряє фінансовим установам дорівнювала 15%, то вже у 2017 р. – 53%, тобто рівень недовіри зріс майже втричі. Це спричинено фінансовою кризою і масовим банкрутством та закриттям великої кількості банківських установ в Україні впродовж 2014-2017 рр. [33].

Сьогодні довіряють фінансовим установам близько 20% українців, а таких, що повністю довіряє – лише 3%. Для порівняння: аналогічний показник, у Чехії становить 80% [32].

Саме через недовіру вітчизняні домогосподарства залишають в себе кошти в готівковій формі. І, як було з'ясовано в ході соціологічного дослідження, у випадку появи інформації про можливе знецінення гривні щодо іноземної валюти, одразу ж більше ніж 15% домашніх господарств прийме рішення про негайний обмін своїх заощаджень на валюту. Крім

цього, якщо заощадження зберігаються в банку, про який з'явилась негативна інформація, 22% осіб негайно заберуть свої вклади, втрачаючи процентний дохід, а поведінка 23% респондентів буде залежати від реакції інших вкладників (рис. 3 і 4 додатку Д).

Попри те, що головним чинником формування заощаджень населення виступає рівень доходу, схильність до заощаджень українських домогосподарств близька до домогосподарств в середньому по ЄС та США при значно менших рівнях доходу. Це свідчить про низький рівень фінансової грамотності населення, а саме надмірну заощадливість громадян України. Адже розмір заощадження має бути в розумних межах, не потрібно заощаджувати за рахунок не здійснення свої потреб, це лише спричинить лишній дискомфорт та стане причиною погіршення якості життя індивіда. В свою чергу розмір заощадження немає перевищувати 20-30% доходів в іншому разі, такі заощадження будуть негативно впливати на фінансову поведінку, суттєво обмежуючи можливості задоволення споживчих потреб. Зумовлено це також і менталітетом типового українця, який буде споживати менше, але все таки відкладати на «чорний день». Також така схильність є показником недовіри до сучасної економічної системи, а саме до її стабільності.

Необхідність залучення в економіку України заощаджень домогосподарств вимагає запровадження заходів, які збільшать довіру населення до держави, її економічної політики, забезпечать цінову та курсову стабільність. Також необхідно запроваджувати заходи, які більш ефективно дозволять контролювати діяльність банківських та небанківських фінансових інститутів з метою забезпечення їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, що дозволить скоротити кількість випадків зловживань на цьому ринку, уникнути настання банкрутства та сприятиме захисту інтересів вкладників. Поряд з цим потребують використання заходи, які дозволять покращити обізнаність населення щодо інструментів інвестування коштів.

Таким чином, страх виникнення можливих втрат заощаджених коштів і стадний інстинкт суттєво впливають майже на четверту частину домогосподарств. В Україні відомі приклади панічних настроїв населення в банківському секторі. Так, в 2004 році в період «Помаранчевої революції» відбулася так звана «депозитна лихоманка», яка носила суто політичний характер. Спекуляції на валютному ринку спровокували ажіотаж навколо долара і вкладники почали забирати свої банківські депозити достроково. НБУ негайно ввів обмеження на видачу депозитів і лише таким чином захистив банківську систему від паніки населення. Ця ситуація показала, що панічні настрої населення можуть суттєво дисбалансувати фінансову систему країни.

2.3. Поведінкові аспекти формування особистих інвестицій

Заощаджені кошти повинні працювати і приносити дохід, а тому вивільнені кошти людина може спрямувати або на збільшення поточного споживання, або на створення власного інвестиційного капіталу, який повинен забезпечити особі гідний рівень життя у непрацездатному віці (старості).

Інвестиційна поведінка населення повинна бути направленою на фінансове забезпечення довгострокових потреб індивідуума або домогосподарства і отримання доходу від розміщених коштів. Вона ґрунтується на ряді об'єктивних і суб'єктивних факторів, що впливають на прийняття відповідних рішень. Серед них можна виділити рівень доходу, досвід інвестиційної діяльності, фінансову грамотність, ступінь інформованості населення про можливості фінансових вкладень, а також довіру до фінансових інститутів.

Психологія споживання поки більш популярна серед нашого населення, ніж ощадні та інвестиційні стратегії. У зв'язку з нинішньою кризовою ситуацією в економіці люди все більше і частіше намагаються споживати, купувати, витратити заощадження, які знецінюються з кожним

днем, не кажучи вже про те, щоб відкладати гроші в якості накопичень і подальшого інвестування.

Мотивами поведінки домогосподарств при прийнятті рішень в області інвестування основний вплив чинить кілька факторів, які є аналогічними мотивам заощаджень, до яких можна додати можливість отримання додаткового доходу від вкладення в різні категорії активів, основна мета якої знизити втрати від інфляції й спробою збільшити первісні вкладення [15, 29].

Основними напрямками інвестиційної діяльності домогосподарств є або пряма участь у процесі інвестування, або з використанням фінансових посередників, у число яких включають: банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди й фондові біржі. Більше розвинена фінансова система, що характеризується присутністю на грошовому ринку широкого спектра фінансових інститутів, дає можливість більш ефективно здійснювати процес трансформації заощаджень в інвестиції й направляти їх у ті сфери економічної діяльності, що найбільш того потребують.

В Україні кількість населення зменшується. Втрати населення за 10 років склали 2,1 млн. осіб (4,5%) а з врахуванням Криму та Севастополя – 4,3 млн. осіб (9%). Природне зменшення населення за цей період склало 996 тис. Отже, решта втрат - це результат еміграційних процесів та війни. Йде катастрофічний відтік економічно активного населення з великих міст, що негативно впливає на можливості акумулювання домогосподарствами коштів, які можуть бути спрямовані на інвестиції.

Розглядаючи проблему прийняття інвестиційних рішень населенням під впливом поведінкових факторів та їх наслідків на мікро- та макрорівні, варто згадати працю Чарльза Маккея «Спогади про надзвичайні масові помилкові судження і безумство натовпу» (1841 р.), в якій автор описує появу цінових спекулятивних «бульбашок», які призводили до дестабілізації фондових ринків (один із перших прикладів нераціональної поведінки населення, який в подальшому отримав назву «ефекту натовпу»). Причому це відбувалось в результаті масової істерії населення (найбільш відомими

проявами якої були: тюльпаноманія 1636 р. у Нідерландах; каліфорнійська золота лихоманка 1840 р.; криза Південних морів у Великобританії та інших країнах Європи в 20-х роках XVIII століття; фінансова криза впродовж 20-х років XX століття у США). Варто зазначити, що на фінансових ринках цей ефект отримав назву інформаційного каскаду, оскільки в таких випадках інвестор приймає рішення, спостерігаючи за діяльністю більшості учасників ринку та імітуючи їх.

Аналізуючи інвестиційну поведінку українців, можна зауважити, що вона є інертною не лише через низький рівень доходів і довіри до фінансових інституцій, а й невпевненість у власних силах і несприйняття витрат та ризику.

За даними проведеного опитування виявилось, що 16% опитаних не ризикуватимуть коштами ні за яких обставин; 12% – ризикнуть, якщо справа на їхній погляд прибуткова; для 9% важливо, хто пропонуватиме і чи довіряють вони цій людині, 8% погодяться, якщо туди інвестували друзі та знайомі, лише 5% будуть діяти інтуїтивно, а 50% – можуть вкласти кошти у прибутковий проект лише після детального вивчення питання (рис. 5 додатку Д). Тобто, приймаючи рішення, домогосподарства (особливо консервативні особи) вибирають, як правило, такі варіанти розвитку подій, щоб шанс уникнути ймовірних втрат був найвищим, а питання прибутку є для них другорядним, тобто спрацьовує ефект несприйняття витрат.

На жаль, в Україні інвестиційний потенціал населення не задіяний повною мірою. Домогосподарства активно використовують неорганізовані валютні заощадження для фінансування своїх потреб, а могли би спрямовувати їх на розвиток окремих сфер економічної системи.

На думку експертів, інвестування в нерухомість, зокрема будівництво житлових об'єктів та офісних приміщень, досі залишається найбільш привабливою сферою для тимчасово вільних коштів домогосподарств [16]. Ця сфера характеризується відносно невисокою ризикованістю, тому що в разі економічного зростання в країні ціни на житлові об'єкти поступово

зростають, а нерухомість завжди можна продати чи здати в оренду. Відносно безпечним напрямом інвестицій для домогосподарств є фондові організації. Проте в них варто інвестувати не більше 10% капіталу та використовувати для диверсифікації капіталу й ризиків. Для тривалих капіталовкладень пропонується використовувати дорогоцінні метали. Золото з часом збільшує свою цінність, тому у довгостроковій перспективі ризик отримання збитків від таких фінансових вкладень є мінімальним.

Досить прибутковим, проте й досить ризикованим інвестиційним інструментом є акції великих корпорацій. Домогосподарствам доречно вкладати частину заощаджень у фірми, що мають великий потенціал до зростання. Найбільш прибутковими є стартапи, зокрема впровадження інформаційних та комп'ютерних технологій у різних галузях економіки. Основною від'ємною рисою такого інвестування є складність оцінювання прибутковості того чи іншого проєкту на його старті.

Ще одним досить поширеним інструментом перетворення заощаджень на інвестиційні ресурси є виділення коштів на будівництво житла (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Капітальні інвестиції домогосподарств у житлове будівництво у 2016-2019 рр. [11]

Рік	Кошти населення на будівництво житла, млн. грн.	Загальна кількість капітальних інвестицій, млн. грн.	Частка у загальному обсягу капітальних інвестицій, %
2016	29 932,6	359 216,1	8,3
2017	32 802,5	448 461,5	7,3
2018	34 645,7	578 726,4	5,9
2019	32 666,4	584 448,6	5,6

Згідно з даними Державної служби статистики України, незважаючи на скорочення частки фінансів домогосподарств у фінансування будівництва, обсяги коштів у цій сфері продовжують зростати. Найбільш активно домогосподарства вклали кошти у будівництво житла (8,3% у структурі інвестицій житлового будівництва).

Нерідко, однією з причин небажання інвестувати свої кошти є просте нерозуміння населенням того, як користуватися фінансовими послугами, а також небажання дізнатись і навчитись як їх використовувати. Майже третина населення країни не залучена до фінансової системи: ці люди не мають депозитних рахунків, не користуються кредитами, а їхнім єдиним зв'язком з банківським сектором є лише дебетна картка, отримана з ініціативи роботодавця для виплати заробітної плати (додаток Ж). Попри це, близько 60% опитаних ствердно відповідає, що їм подобаються новації і вони їх стараються використовувати, лише 9% подобається спосіб оплати до якого вони звикли (рис. 8 додатку Д).

Як з'ясувалось, 22% домогосподарств вибирають банківську установу на основі свого попереднього досвіду, рішень своїх родичів, друзів та знайомих. А для майже 40% респондентів є привабливим банк, який пропонує найвигідніші умови і необов'язково з найвищим відсотком (рис. 6 додатку Д).

Раціональним з економічної точки зору є вибір установи, яка пропонує найвищі процентні ставки, адже банк – це офіційно створена фінансова установа, яка має необхідні ліцензії, забезпечує права вкладника згідно договору і гарантує повернення вкладів за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [21]. Однак, незважаючи на це, той самий поведінковий чинник (недовіра, інтуїція, стадний ефект) впливає на вибір, в якому прибутковість і вигода не на першому місці.

Що ж стосується вкладення коштів в страхування, то 4% респондентів користуються медичним страхуванням, а страхуванням життя – 5%. Найменш поширеною категорією фінансових послуг в Україні є інвестиції в

акції, облігації, інвестиційні фонди чи недержавні пенсійні фонди – менше 0,5% голосів респондентів. Українці вкрай скептично ставляться до фондового ринку і 61% поділяють думку, що успішно працювати на ньому можуть лише ті, хто вже має великі гроші [38].

При здійсненні інвестицій вітчизняні домогосподарства підпадають під вплив своєрідного і властивого всім ефекту ворожості до втрат, який називається «ефектом капкану» (помилка необоротних витрат чи так звані втоплені витрати). Затративши певні зусилля, кошти і час в інвестиційний проект, люди часто приймають рішення продовжувати робити це заради своїх первинних вкладень, хоча його перспективи суттєво погіршилися. Яскравим підтвердженням цього є відповідь майже 70% опитаних осіб, які не покинуть здобуття небажаної професії, а будуть вчитися заради диплому (рис. 7 додатку Д). Тобто населення готове марно витратити кошти і час через власний консерватизм і небажання виходити з зони комфорту. Причиною такої поведінки може слугувати надмірний оптимізм щодо майбутнього з частими проявами жалю за потраченими силами, часом та грошима. Додаткову значимість набуває той факт, що вони вже вклали у справу, незалежно від можливості повернути гроші. Проте, раціонально забути про вже витрачені гроші і зіставляти тільки майбутні витрати і вигоди.

Слід сказати, що вплив такого явища як психологічна бухгалтерія, тобто тенденція класифікувати і поводитися з грошима по-різному в залежності від джерела їх надходження, способу зберігання або призначення в рішеннях вітчизняних домогосподарств є мінімальним. Зокрема, 40% опитаних вказали, що інвестують несподівано одержані кошти в нерухомість чи бізнес, 16% – додадуть до сімейного бюджету та потратять їх на щоденні потреби, 17% – поставлять на банківський депозит і лише 9% цими коштами покривають свої борги. Таким чином, можна стверджувати, що домогосподарства відносяться відповідально до прийняття фінансових рішень навіть у випадку отримання «легких» грошей (рис. 9 додатку Д). Логіка підказує, що якщо ми хочемо приймати максимально ефективні

фінансові рішення, то повинні до всіх отриманих грошей ставитись однаково, звідки б вони не надійшли.

Щодо прийняття рішень у сфері кредитування, то для пересічного українця ідея жити в борг є непопулярною, причому люди похилого віку мають різко негативне ставлення до отримання кредиту, а молоде покоління більш толерантно відносяться до запозичень. Так, за даними USAID 85% українців схильні покладатися на власні сили і не мають боргів і лише 15% відзначили, що заборгували, однак, не обслуговують їх, або не можуть сказати, яка частина сімейного бюджету на це витрачається .

Висновки до 2–го розділу

Проаналізувавши вплив поведінкових факторів на фінансові рішення домогосподарств України у різних сферах, можемо стверджувати, що у сфері споживання значна частина вітчизняних домогосподарств-споживачів попадає під вплив евристик «якоріння» і «володіння». Нерідко, фінансові рішення щодо покупки приймаються миттєво, без глибокого аналізу і під дією стимулюючих маркетингових технологій (цінових маніпуляцій, натуральних заохочень, інших форм), тощо. Ефект приєднання до більшості або «стадний інстинкт» також характерний для українських домогосподарств, про що свідчить багато фактів. Населення дуже гостро реагує на будь-яку негативну інформацію, яку отримує зі ЗМІ, чуток, інших джерел (з приводу дефіциту, підвищення цін на товари, банкрутства банку). Тому швидко піддається паніці через страх втратити гроші. Цей же ефект спрацьовує при виборі банку чи необхідності обміну валюти, коли особисті рішення залежать від рішень родичів, друзів та знайомих. Страх виникнення можливих втрат заощаджених коштів і стадний інстинкт суттєво впливають майже на четверту частину домогосподарств.

Аналіз поведінкових фінансових рішень у сфері заощаджень показав, що 60% українців заощаджують готівку вдома. Що пояснюється невизначеністю економічної ситуації, відсутністю дієвих інструментів для

залучення коштів і трансформації їх в інвестиції, браком знань та досвіду роботи на фінансовому ринку.

Аналіз впливу поведінкових факторів на прийняття фінансових рішень у сфері інвестування показав, що вітчизняні домогосподарства інертні у прийнятті інвестиційних рішень. Причинами є не лише низький рівень доходів і недовіра до фінансових інституцій, а й невпевненість у власних силах і несприйняття витрат і ризику. Приймаючи інвестиційні рішення, в більшості випадків, вони вибирають варіант, який принесе найменше втрат, а наявність прибутку – не так важливе.

Крім цього, українські домогосподарства переконані, що володіють фінансовими знаннями і навичками. Надмірна самовпевненість заважає приймати об'єктивні фінансові рішення, адже, як показали результати досліджень, вона є безпідставною, адже 67% не знають базових фінансових термінів. Нерідко безпідставна самовпевненість громадян, штовхає їх на невиправданий ризик при здійсненні фінансових операцій, які потребують уваги і відповідальності. Особливо небезпечною є ситуація, коли до самовпевненості додається така емоція як жадібність. Людина, яка не має адекватних фінансових знань і прагне легкого збагачення, стає жертвою обману і шахрайства. Парадоксальним є факт, що попри високий рівень недовіри українців до фінансових інституцій, вони все ж стають жертвами фінансових пірамід.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА ОСОБИСТІ ФІНАНСИ

3.1. Політика лібертаріанського патерналізму та її вплив на особисті фінанси

Раціональна парадигма фінансів поєднує в собі ряд фінансових теорій, що ілюструють послідовність фінансових рішень, припускаючи, що економічна людина є раціональним і мотивованим учасником максимізації прибутку. Теорії раціональних фінансів визначають, що фінансове рішення є теоретично оптимальним, але вони не відображають реальний вибір учасника ринку і не враховують психологічні мотиви, очікування або вибіркоче отримання інформації. У той же час, поведінкові теорії доводять, що людина використовує дві паралельні системи прийняття рішень: перша – це швидка, автоматична, інтуїтивна, вимушена, яка зазнає впливу різних евристик та генерує враження, здогадки, попередні судження і друга – повільна, рефлексивна, контрольована, свідомо, логічна, яка потребує зусиль і фільтрує рішення першої системи. Перша система має переважаючий вплив на те як люди приймають рішення, а її залежність від евристик може призводити до системних помилок.

Змінити більшість поведінкових факторів, досліджених в науковій роботі, неможливо, проте, можна зменшити їхній вплив на процес прийняття фінансових рішень. Говорячи про стратегії зменшення впливу поведінкових помилок (*debiasing strategies*), Larrick (2004) припустив, що поведінкові помилки мають кілька детермінант, і мало ймовірно, що можна знайти прості причини і встановити чітку відповідність кожної конкретної такої помилки та стратегії зменшення її впливу [9].

Надзвичайно важливим є уміння і здатність домашніх господарств обирати найдоцільнішу та найоптимальнішу стратегію прийняття фінансових рішень, позбавлену поведінкового впливу. Однак, для того, щоб населення

мало змогу робити ефективні фінансові рішення, воно має володіти знаннями не лише у сфері фінансів, а й знати про схильність людини до певних системних помилок і вміти коригувати свою ірраціональну поведінку.

На думку науковців існує кілька факторів, які заважають людям вчитися на своїх помилках і коригувати поведінку, якщо неоптимальність прийнятого рішення є очевидною.

- люди мало знають про те, яку роль відіграє інтуїтивна (нелогічна) система в прийнятті рішень і недооцінюють масштаб вад та глибину схильності їхньої поведінки до помилок. Як правило, рішення оцінюється за результатом, а не за якістю процесу його прийняття. Наприклад, якщо погане інвестиційне рішення призвело до позитивного результату через щасливий випадок, то швидше всього в майбутньому інвестор повторить його знову;

- почуття жалю (regret), когнітивний дисонанс, омана неповоротних витрат (sunk cost fallacy), ефект статусу-кво й інерція зменшують ймовірність визнання власних помилок і, відповідно, зменшують мотивацію до зміни поведінки [9, с. 43].

Було б непогано, якби домогосподарства самостійно взяли на озброєння і навчилися уникати всіх негативних наслідків поведінкових чинників, однак без серйозних зусиль і самоосвіти це зробити надзвичайно складно [1]. І, зважаючи на це, державна політика країн, які дбають про добробут свого населення, має базуватися на таких стратегіях, які можуть зменшити вплив поведінкових чинників і допомогти населенню уникнути багатьох помилок.

Пропонуємо розглянути дві стратегії, які, на нашу думку, є найефективнішими.

Перша – це стратегія, яка базується на принципах лібертаріанського патерналізму. Відомі американські вчені Лауреат Нобелівської премії з економіки – Р. Талер і його співавтор К. Санстейн, у своїй книзі «Поштовх» вперше запропонували ідею лібертаріанського патерналізму.

Лібертаранський – означає свобода вибору, патерналізм – це вплив на людей з метою оздоровлення, покращення, та продовження життя [36].

Лібертаріанський патерналізм – це стратегія, яка спонукає людей робити оптимальний вибір, продиктований розумом, а не почуттями або миттєвими бажаннями [23]. За умов такого патерналістського керування з лібертаріанськими засобами індивіди будуть схильні робити правильні, а не хибні рішення. Особливо це важливо робити під час укладання угод щодо медичного чи пенсійного страхування, здійснення заощаджень, споживання чи вибору кредитів тощо.

Розуміння людської мотивації і особливостей прийняття рішення людьми допомагає підняти ефективність управління, знайти потрібних слів, які можуть спонукати індивідів і груп. Зараз у всьому світі стають популярними «м'які», «розумні» методи державного регулювання, які в багатьох областях, як правило, виявляються більш ефективними, ніж «жорсткі». Вони засновані на досягненнях сучасної психології, економіки, соціології та інших соціальних наук. До того ж вони більш гуманні. Такі методи ще називають поведінковими, або «підштовхуванням». Головну роль в їх появі зіграли ідеї поведінкової економіки.

Зрозуміло, що ринкова економіка, яка базується на дії конкурентних сил, вирішує автоматично проблеми стосовно забезпечення приватними благами, але з іншого боку, у приватних виробників виникає стимул використовувати прояви людських слабкостей зі своєю вигодою (продаж алкогольних напоїв, цигарок). У таких випадках втручання держави є необхідним. Держава може бути архітектором вибору, підштовхуючи громадян до розумної поведінки [27].

«Архітекторами» вибору можуть як держава так і приватний сектор. Відомі десять найбільш поширених підштовхувань за К. Санстейном: правила за замовчуванням; спрощення; використання соціальних норм; полегшення; зручність; розкриття інформації; заздалегідь погоджена

стратегія; нагадування; заздалегідь висловлений намір; інформування людей про наслідки їхніх попередніх виборів.

Метод «підштовхування» оцінили лідери світових держав (США, Великобританія, Франція), створивши «Nudge-Units» – інституції, які практично впроваджують в державне управління новітні висновки поведінкової економіки. Заходи, реалізовані таким агентством впродовж 2009-2012 рр., дозволили заощадити уряду США близько 90 млрд. дол. [35].

Рзглянемо детальніше досвід застосування даного методу на прикладі деяких держав.

Великобританія є першою країною, в якій було засновано орган з вироблення пропозицій для використання методів поведінкової економіки (nudge unit). При цьому за шість років існування цей орган змінив свій статус і зараз є по суті міжнародною компанією, що надає консультаційні послуги урядам різних країн щодо застосування підходів поведінкової економіки в державному регулюванні. Спочатку група по застосуванню поведінкових методів (Behavioral Insights Team) була заснована в 2010 році як підрозділ Секретаріату Кабінету міністрів Великобританії (Cabinet Office) з метою перегляду позиції держави по відношенню до поведінкових аспектів державної політики. Як самостійний підрозділ виробляє пропозиції по поведінкових підходах, а також випускає методичні рекомендації щодо застосування таких підходів в роботі інших державних органів. Основними формами взаємодії групи і державних органів є консультування з питань можливого застосування поведінкових методів і участь в ряді проектів. У більшості випадків група проводить контрольовані експерименти (randomized controlled trial) з метою визначення впливу того чи іншого механізму на об'єкти регулювання. В даний час ряд держорганів Великобританії самостійно застосовують методи поведінкової економіки в роботі, в тому числі – шляхом створення власних nudge-підрозділів [5].

У Данії, як і в багатьох європейських країнах, відсутній єдиний державний орган з вироблення пропозицій в області поведінкової економіки.

Деякі держоргани Данії самостійно формують підрозділи по виробленню пропозицій в області поведінкової економіки. З 2016 року в процесі застосування поведінкової економіки брало участь близько 15 державних органів, в яких були створені окремі підрозділи по поведінкової економіки або вони перебували в процесі створення таких [45]. У частині застосування методів поведінкової економіки відмінною рисою Данії є наявність недержавних організацій, що займаються просуванням використання методу «підштовхування» як в комерційних структурах, так і в уряді. До таких організацій належать Копенгагенська мережа поведінкової економіки (Copenhagen Behavioural Economics Network), Датська мережа підштовхування (Danish Nudging Network), некомерційна організація «iNudgeYou». Одночасно з розвитком некомерційних організацій в сфері поведінкової економіки в Данії діє освітня програма з поведінкової економіки для державних службовців. Метою навчання держслужбовців є розвиток навичок ідентифікації сфер державного управління, в яких можливе застосування поведінкових методів [5].

У США можна виділити два етапи впровадження поведінкових методів в державне управління. На першому етапі (2009-2015) був відсутній окремий орган, який відповідає за консультування з питань поведінкової економіки, а поведінкові методи були вбудовані до нормотворчого процесу. Для роз'яснення застосування підходів, закладених в Указі № 13563, окремий орган (Управління з інформаційних та регуляторних питань Адміністративно-бюджетного управління Адміністрації Президента США) випустив Методику для органів виконавчої влади щодо використання розкриття інформації та спрощення подання інформації в якості методів регулювання. Крім полегшення сприйняття інформації в державній політиці може бути використаний метод стандартного вибору, коли в якості відповіді за замовчуванням приймається та відповідь, яка найбільш вигідна з точки зору цілей програми. На другому етапі модель зазнала змін. У 2014 році було прийнято рішення про створення окремого структурного підрозділу,

відповідального за впровадження «підштовхування» в усі сфери державної політики. Таким підрозділом стала Команда соціальних і поведінкових наук (Social and Behavioral Sciences Team), створена як підкомітет Національної ради з науки і технологій (National Science and Technology Council). З 2016 року була випущена методика, використовуючи її, агентства можуть впровадити в свою роботу підходи поведінкової економіки – розкриття інформації, архітектуру вибору і т.д. При цьому практичні рекомендації підкріплені науковими доказами про поведінку громадян. Наприклад, дослідження в області поведінкової економіки довели, що сприйняття інформації і реакція на неї людини залежать від способів її подання. У зв'язку з цим відомствам рекомендується подавати інформацію у такій формі, яка була б найбільш значима для цільової аудиторії [5].

Національні органи влади, так само як і наднаціональні органи управління, знаходяться в постійному пошуку інструментів підвищення ефективності державного регулювання і збільшення загального добробуту. Численні дослідження вчених біхевіористів показують, що в якості альтернативи класичним методам державного регулювання, а також на додаток до них можуть успішно застосовуватися нестандартні і при цьому перспективні механізми поведінкового підштовхування.

Доцільність розвитку і застосування даних методів в практиці державного управління обґрунтована, в першу чергу, тим, що якщо традиційні інструменти регулювання спираються переважно на уявлення про раціональне мислення індивідів, то поведінкові інструменти відкривають новий ресурс для підвищення ефективності розробки і реалізації державних галузевих (секторальних) політик, що враховує вплив психологічних факторів і когнітивних упереджень, властивих людям. Крім того, у багатьох випадках витрати на застосування таких інструментів невисокі, що дозволяє застосовувати їх з меншими витратами для досягнення поставлених завдань.

Спектр форм застосування поведінкових методів у регуляторній політиці дуже широкий. Уже зараз підштовхування широко застосовується в

вигляді якісного інформування населення для забезпечення прийняття обґрунтованих рішень, що особливо важливо в тих випадках, коли помилки можуть мати значні негативні наслідки.

Рекламні кампанії допомагають продавцям товарів та послуг сформуванню або розвинути в людини певні бажання та завдяки цьому підштовхнути її до витрачання грошей на таку продукцію. Розвиток цифрових технологій дав поштовх для розвитку цільової цифрової реклами. Користуючись Інтернетом, людина залишає в цифровому просторі чимало інформації, яку компанії можуть використовувати для аналізу потреб, інтересів та вподобань людини й адресно запропонувати їй як потенційному споживачу певні товари та послуги;

Експерименти вчених показують, що багато людей психологічно готові заплатити різну суму за один і той же товар або однакову послугу в залежності від місця їх придбання. Наприклад, за покупку пляшки кока-коли в сусідньому магазинчику або барі дорогого готелю. Або, як з'ясували дослідники, деякі сімейні пари можуть довго думати і ретельно планувати, який автомобіль купити, але в останній момент змінити свій вибір і зробити абсолютно несподівану покупку.

Втім, часто метод «підштовхування» використовують також і для маніпуляцій суспільною свідомістю, яким маркетологи і політтехнологи користуються вже багато років. Скажімо, спеціальна розкладка товару на полицях: у покупця все ще є вибір, хоча деякі продукти (більш вигідні для продавця) будуть ближче. Візки для продуктів спеціально збільшують в розмірі, щоб покупець наповнював її великою кількістю покупок. Наскільки етично використовувати музику і запахи в торговому залі для створення у покупця певного настрою – теж велике питання.

Щоб підштовхнути людей до більш відповідального ставлення до навколишнього середовища та викидання сміття, датські поведінкові фахівці визначили на вулицях Копенгагена пофарбовані зеленим кольором відбитки взуття, що йдуть до урн. Це призвело до того, що люди стали значно менше

викидати сміття в недозволених місцях, залишаючи його в призначених для цього урнах. Такий досвід «зеленого» підштовхування був успішно повторений і в інших країнах.

Слід також зазначити, що методи м'якого патерналізму застосовні для стимулювання прийняття індивідами ефективних рішень не тільки економічного, але й іншого характеру (наприклад, стимулювання людей до ведення здорового способу життя, сортування сміття і т.д.).

3.2. Підвищення фінансової грамотності населення як стратегія ефективного управління особистими фінансами

Друга стратегія, яка допомагає громадянам зменшити вплив поведінкових чинників, це – заходи з підвищення фінансової грамотності населення в країні. Освіта є важливим фактором, котрий впливає на фінансові рішення. К. Христиансен (С. Christiansen) та його колеги прийшли до висновку, що особи, які мають вищу економічну освіту, з більшою ймовірністю інвестують на фондовому ринку, а інша група вчених довела, що вища освіта (економіка, управління бізнесом або інформаційні технології) асоціюється з більш високою дохідністю (зважаючи на ризик). Також, встановлено, що освіта зменшує вплив деяких поведінкових помилок, від самоатрибуції до ефекту диспозиції, а також впливає на торговельну активність інвесторів [9, 45].

Щороку в світі зростає кількість країн, які приймають і реалізують програми підвищення фінансової грамотності населення. Зокрема, у Європі діє більше 180 програм підвищення фінансової грамотності населення [48]. Успішні національні програми були розроблені та реалізуються в США, Великобританії, Німеччині й Австрії, а серед країн, де формування ринкових відносин відбулося не так давно, – у Болгарії, Словенії та Польщі. Більшість країн здійснюють добровільні програми, що пропонують фінансову освіту в рамках різних формальних і неформальних освітніх програм. Найбільш

фінансово грамотними країнами є Данія, Норвегія, Швеція, де 71% населення є фінансово грамотним, в Україні цей показник - 40% (рис. 3.1).

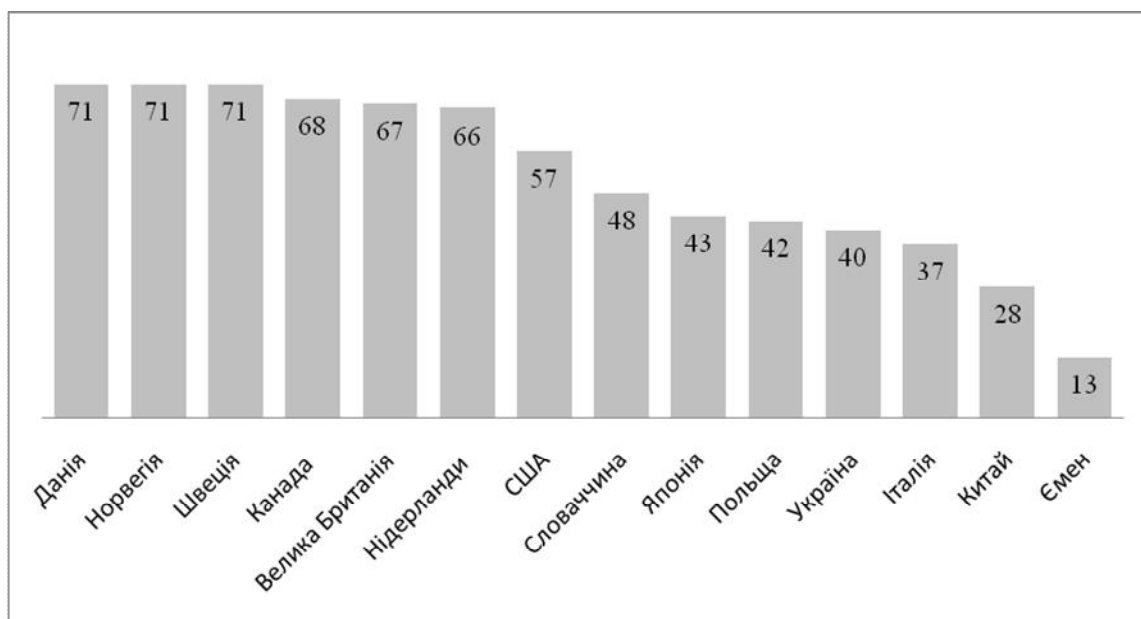


Рис. 3.1. Показник рівня фінансової грамотності у світі, %

Примітка. Розроблено автором на основі [37]

В останні роки Україна співпрацює з різними міжнародними експертами та програмами, які допомагають підвищувати рівень фінансової грамотності. Це співпраця зі Світовим банком, Агентством США з міжнародного розвитку, з проектом USAID, в межах якого було проведено дослідження у сфері фінансової грамотності українців, а також розроблено стратегію підвищення фінансової грамотності та спеціальні курси для школярів.

У вітчизняній науковій і початковій літературі з'явилося чимало українських авторів, які досліджують основи управління особистими фінансами, а в школах з 2010 року запроваджено факультативний курс «Фінансова грамотність». Також, Національний банк України, університети, школи, громадські організації допомагають підвищувати фінансову грамотність населення шляхом проведення семінарів, лекцій, тренінгів, тощо. Щорічно проводяться такі просвітницькі кампанії: День заощаджень, Всеукраїнський тиждень фінансової грамотності, Всесвітній тиждень грошей

«Global Money Week». У 2018 році заходами «Global Money Week» було охоплено понад 150 тисяч українських учнів та студентів [22].

Великий досвід розвитку фінансової грамотності у усьому світі у компанії Visa Inc, яка поставила метою сприяти набуттю навичок фінансової грамотності 25-ти мільйонів людей до 2015 р. Для цього Visa створила спеціальний сайт з фінансової грамотності, включаючи матеріали про бюджетування, заощадження, банківські послуги, використання банківських карт, управління боргом, безпеку у використанні карт і т. д. Крім цього, на сайті представлені різноманітні фінансові ігри. Дослідження заходів, передбачених програмами фінансової грамотності Visa в окремих країнах, дозволило узагальнити основні аспекти реалізації цих програм (додаток Л).

Результати проведеного ОЕСР дослідження ефективності фінансової освіти в США показали, що серед працівників, які пройшли ці програми, спостерігається підвищення норми заощаджень і зниження рівня прострочених кредитів [56]. У Нідерландах, крім основних цільових груп, таких як діти та молодь, роблять акцент на громадянах з низьким доходом чи без вищої освіти. Їх вчать щоденному управлінню особистого бюджету за програмою «Stay positive» та «Money Help» відповідно. У Великобританії національна програма з фінансової грамотності реалізується за такими пріоритетними напрямками: молоді батьки (New parents: Money Box); школи (Schools: Learning Money Matters); молодь (Young Adults: Helping Young Adults Make Sense of Money); програма на робочому місці (Workplace: Make the Most of Your Money); інформування споживачів (Consumer communications); Інтернет-інструменти (Online tools); фінансові поради (Money advice) [49].

Досвід Польщі показує, що наймасштабнішою організацією, яка більше 20 років розробляє та втілює програми з фінансової грамотності є «Фундація Кроненберг» у кооперації із Citi Bank. Їхні проекти: покращення фінансової грамотності дітей, студентів, молодих підприємців, жінок-підприємців. З 2005 р. запроваджено найбільшу молодіжну програму «Мої фінанси» («Moje

finance»), основним завданням якої є навчити людей приймати правильні фінансові рішення і весь час покращувати свої знання у фінансовій сфері. Ще однією національною програмою, яка розроблена у співпраці з Academic Business Incubators є проект «Бізнес стартап». Цей проект навчає студентів та випускників ВНЗ перетворювати бізнес-ідеї на реальну справу, тим самим стимулює підприємницьку діяльність країни.

Програма «Школа фінансової грамотності», запроваджена в Австрії [50], демонструє, що діти та молодь віком від 10 до 18 років дуже добре реагують на програми з підвищення фінансової грамотності і легко сприймають базові знання про фінансові поняття. Результати проведеного ОЕСР дослідження ефективності фінансової освіти в США [56] дозволяють припустити, що серед працівників, які пройшли ці програми, спостерігається підвищення норми заощаджень і зниження рівня прострочених кредитів.

В таких державах як Тайвань, Сінгапур, Малазія дітей заохочують бути фінансово грамотними, випускаючи для них книжки і комікси, де головні герої, потрапляючи у різні ситуації, показують на власному прикладі як потрібно вчиняти і як не потрібно діяти в тій чи іншій ситуації.

Досвід здійснення програм фінансової освіти для дорослих свідчить про те, що 1) дорослих важко навчати, якщо у них немає конкретної потреби в отриманні освіти в галузі фінансових послуг; 2) незважаючи на те, що характер фінансової психології часто заважає вибирати оптимальну поведінку, фінансова освіта може попередити людину, яка навчається, про такі небезпеки і запропонувати обхідні шляхи;

У Нідерландах та в Англії, крім основних цільових груп таких як діти та молодь, роблять акцент на громадянах з низьким доходом чи без вищої освіти. Їх вчать щоденному управлінню особистого бюджету за програмою «Stay positive» та «MoneyHelp» відповідно.

У Великобританії національна програма з фінансової грамотності реалізується за такими пріоритетними напрямками: молоді батьки (New parents: Money Box); школи (Schools: Learning Money Matters); молодь (Young

Adults: Helping Young Adults Make Sense of Money); програма на робочому місці (Workplace: Make the Most of Your Money); інформування споживачів (Consumer communications); Інтернет-інструменти (Online tools); фінансові поради (Money advice) [49].

Світовий досвід реалізації програм фінансової грамотності населення підтверджує той факт, що належний рівень фінансової грамотності населення сприятиме не лише підвищенню рівня життя громадян, а й позитивно вплине на стан ринку фінансових послуг і сприятиме активізації інвестиційних процесів у національній економіці.

Визначення пріоритетних напрямів, інструментарію та відповідне інформаційне забезпечення практичної реалізації заходів щодо підвищення фінансової грамотності на основі позитивного зарубіжного досвіду дасть можливість державі, закладам вищої освіти і науковим установам якнайшвидше приступити до розв'язання проблеми низької фінансової грамотності пересічних українців.

Слід враховувати недосконалість законодавчого регулювання, неможливість в найкоротші терміни організувати дієву систему незалежного консультування населення по всій країні. Для цього необхідно вдосконалювати нормативно-законодавчу базу, оперативно інформувати про зміни в законодавстві, про видачу і відкликання ліцензій, випадки шахрайства, надавати координати служб і осіб, що розглядають скарги населення.

Населення України має високий рівень освіти, проте, на жаль, в сфері саме грамотного управління особистими фінансами існує певна прогалина, що призводить до неефективного їх використання та в деяких випадках і втрати заощаджень. Звичайно, мотивація та необхідний обсяг фінансових знань у різних прошарків населення є різними. Зокрема, особи старшого покоління мають певну недовіру до фінансових інститутів унаслідок їх сумного досвіду втрати заощаджень, які вони накопичували ще за часів існування Радянського Союзу. Натомість у молоді, з одного боку,

відсутній певний життєвий досвід управління особистими фінансами, а з другого боку, недостатній рівень знань у який спосіб можливо досягти власного фінансового благополуччя.

Зрештою, відсутність фінансової грамотності створює значні ризики для особистих фінансів у разі прийняття особою рішення щодо їх інвестування в численні інвестиційні фонди. Саме обізнаність щодо принципів роботи відповідного фінансового інструменту та чітке уявлення про власні права і обов'язки дозволяє відрізнити добросовісного учасника ринку від шахрая та зберегти свої гроші.

В першу чергу, необхідно зосередитись на визначенні цілей та обрати ті поведінкові стратегії, які спроможні стимулювати економічний розвиток, що здійснюється на основі моделювання та аналізу результатів. Наступним кроком є визначення тих когнітивних навичок, яких більшості носіїв людського потенціалу не вистачає для реалізації бажаної економічно доцільної поведінки, через систему освіти та навчання; одночасно з тим можлива розбудова архітектури вибору яка вимагає наявності спонукаючих альтернатив, що емпірично довели свою ефективність. Усі ці процеси повинні супроводжуватись всебічною нормативно-правовою та регулюючою підтримкою інституційного рівня з одночасною реалізацією програм економічного стимулювання, інфраструктурного забезпечення, раціонального планування.

Висновки до 3-го розділу

Виходячи з вище наведеного можемо окреслити стратегії зменшення негативного впливу поведінкових факторів в процесі прийняття фінансових рішень домогосподарствами.

Стратегія лібертаріанського патерналізму, передбачає, що свідома держава чи/і приватні інституції мають ненав'язливо впливати (підштовхувати) на людей для того, щоб вони дбали про власне здоров'я, покращення та продовження життя.

Друга стратегія, яка допомагає громадянам зменшити вплив поведінкових чинників, це – стратегія підвищення фінансової грамотності населення в країні. Освіта є важливим фактором, котрий впливає на фінансові рішення. Вчені прийшли до висновку, що особи, які мають вищу економічну освіту, з більшою ймовірністю інвестують на фондовому ринку, а інша група вчених довела, що вища освіта (економіка, управління бізнесом або інформаційні технології) асоціюється з більш високою дохідністю (зважену на ризик).

Стратегія підвищення рівня фінансової грамотності населення передбачає впровадження просвітницьких заходів, які допомагають підвищити рівень фінансової грамотності домогосподарств, краще розуміти фінансові ризики, удосконалювати управління ними, а, згодом, приймати якісні фінансові рішення. В останні роки Україна співпрацює з різними міжнародними експертами та програмами, які допомагають підвищувати рівень фінансової грамотності. Це співпраця зі Світовим банком, Агентством США з міжнародного розвитку, з проектом USAID, в межах якого було проведено дослідження у сфері фінансової грамотності українців, а також розроблено стратегію підвищення фінансової грамотності та спеціальні курси для школярів. Також, Національний банк України, університети, школи, громадські організації допомагають підвищувати фінансову грамотність населення шляхом проведення семінарів, лекцій, тренінгів, тощо. Щорічно проводяться такі просвітницькі кампанії: День заощаджень, Всеукраїнський тиждень фінансової грамотності, Всесвітній тиждень грошей «Global Money Week». У 2018 році заходами «Global Money Week» було охоплено понад 150 тисяч українських учнів та студентів.

Такі заходи позитивно впливають не лише підвищенню рівня життя громадян, а й на стан ринку фінансових послуг і активізацію інвестиційних процесів у національній економіці.

ВИСНОВКИ

Фінансові рішення домогосподарств передбачають вибір дій одного або декількох членів домашнього господарства з приводу формування та використання особистих коштів для досягнення економічних і соціальних цілей. У фінансовій науці сформувались дві моделі, які характеризують процес прийняття фінансових рішень домогосподарствами: класична («раціональна») і поведінкова («ірраціональна»).

Класична модель охоплює теорії, основним припущенням яких є те, що людина – це економічний агент, який має діяти раціонально, ефективно обробляти інформацію і робити правильні висновки, мати заздалегідь відомі уподобання, незмінні у часі і обирати найкращу альтернативу з можливих варіантів задля максимізації свого прибутку.

Поведінкова модель управління особистими фінансами базується на теоріях, які досліджують у який спосіб люди приймають фінансові рішення в реальному житті і які їм властиві передбачувані та системні помилки. Зокрема, теорія когнітивного упередження пояснює, що люди схильні приймати рішення під впливом когнітивних упереджень (евристик), що нерідко призводить до спотворення сприйняття, неточного судження, нелогічної інтерпретації явищ. Теорія перспектив досліджує справжні вподобання людини і те як вона сприймає прибуток і збиток. Вподобання можуть бути нестійкими у часі та залежати від контексту вибору – фреймінгу. Крім цього, люди схильні ставитися до грошей по-різному залежно від того, звідки вони надійшли, в якій формі зберігаються і на що витрачаються, тобто ведуть, так звану, «психологічну» бухгалтерію. Емоції, які переживають особи, також можуть впливати на процес обробки інформації, на їхні вподобання та переконання. Усі ці поведінкові чинники, як правило, негативно впливають на управління особистими фінансами індивідуумами, внаслідок чого, вони починають діяти ірраціонально і понадміру втрачати власні кошти.

На основі проведеного дослідження впливу поведінкових чинників на управління особистими фінансами вітчизняних домогосподарств у сфері споживання, формування заощаджень та інвестування, зроблено наступні висновки:

1) значна частина домогосподарств-споживачів попадає під вплив евристик «якоріння» і «володіння». Нерідко, фінансові рішення щодо покупки приймаються миттєво, без глибокого аналізу і під дією стимулюючих маркетингових технологій (цінових маніпуляцій, натуральних заохочень, інших форм), тощо. Крім цього, домогосподарства згодні залишити непотрібну річ через небажання відстоювати свої права споживача або через вплив ефекту володіння;

2) ефект приєднання до більшості або «стадний інстинкт» також характерний для українських домогосподарств, про що свідчить багато фактів. Населення дуже гостро реагує на будь-яку негативну інформацію, яку отримує зі ЗМІ, чуток, інших джерел (з приводу дефіциту, підвищення цін на товари, банкрутства банку). Тому швидко піддається паніці через страх втратити гроші. Цей же ефект спрацьовує при виборі банку чи необхідності обміну валюти, коли особисті рішення залежать від рішень родичів, друзів та знайомих.

3) 60% українців заощаджують готівку вдома. Відсутність довіри до фінансових інститутів – основний чинник, через який населення зберігає вільні кошти «на руках». Причому, рівень довіри погіршився втричі через банкрутство великої кількості банків у 2014-2017 рр. Однак, парадоксальним є факт, що попри таку тотальну недовіру, українці все ж стають жертвами фінансових пірамід, тобто емоція жадібності переборює недовіру і страх втрат;

3) вітчизняні домогосподарства інертні у прийнятті інвестиційних рішень. Причинами є не лише низький рівень доходів і недовіра до фінансових інституцій, а й невпевненість у власних силах і несприйняття витрат і ризику. Приймаючи інвестиційні рішення, в більшості випадків,

вони вибирають варіант, який принесе найменше втрат, а наявність прибутку – не так важливе;

4) емоції безумовно впливають на фінансові рішення вітчизняних домогосподарств. 48% опитаних під впливом настрою (хорошого чи поганого) можуть витратити більше, не беручи до уваги реальну потребу у речах чи послугах, які вони купують. Крім цього, українці переконані, що володіють фінансовими знаннями і навичками. Однак, як показали результати досліджень, ця самовпевненість безпідставна, адже 67% не знають базових фінансових термінів. А така негативна емоція як песимізм, депресія і очікування негативного не дають можливості для розвитку і добробуту домогосподарств (Україна займає 2 місце у рейтингу найбільш песимістичних країн).

Реалізація стратегій, які допомагають уникнути негативного впливу поведінкових чинників, є важливим кроком на шляху до забезпечення спроможності населення здійснювати обдумані рішення і грамотно управляти фінансовими ресурсами. Стратегія, яка базується на ідеї лібертаріанського патерналізму, передбачає, що свідомі держава чи/і приватні інституції мають ненав'язливо впливати (підштовхувати) на людей для того, щоб вони дбали про власне здоров'я, покращення та продовження життя.

Стратегія підвищення рівня фінансової грамотності населення передбачає впровадження просвітницьких заходів, які допомагають підвищити рівень фінансової грамотності домогосподарств, краще розуміти фінансові ризики, удосконалювати управління ними, а, згодом, приймати якісні фінансові рішення. Корисним є позитивний зарубіжний досвід реалізації програм фінансової грамотності населення, який підтверджує той факт, що належний рівень фінансової грамотності населення сприяє не лише підвищенню рівня життя громадян, а й позитивно впливає на стан ринку фінансових послуг і активізацію інвестиційних процесів у національній економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бельски Г., Гилович Т. Психологические ловушки денег: Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами – и как это исправить. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишерз, 2010. 188 с.
2. Ващенко Т. В. Современные теории поведенческих финансов. *Финансовый менеджмент*. 2006. №2. URL: <http://www.finman.ru/articles/2006/2> (дата звернення: 17.10.2020).
3. Вплив банківської системи на розвиток національної економіки: [монографія]; за заг. ред. Н.Ю. Рекової. Донецьк: Ноулідж, 2012. 431с.
4. Галишнікова Е.В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить. *Финансовый журнал*. 2012. № 2. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/articles05-063.pdf (дата звернення: 18.11.2020)
5. Голодникова А.Е., Цыганков Д.Б., Юнусова М.А. Потенциал использования концепции «Nudge» в государственном регулировании. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2018. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/potentsial-ispolzovaniya-kontseptsii-nudge-vgosudarstvennom-regulirovanii> (дата звернення: 16.09.2020)
6. Державна служба статистики України: офіційний вебсайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2020)
7. Дефіцит солі в українських магазинах. URL: <https://www.5.ua/ekonomika/defitsyt-soli-v-ukrainskykh-mahazynakh-34124.html>
8. Довіра громадян України до суспільних інститутів http://razumkov.org.ua/uploads/socio/2018_06_press_release_ua.pdf
Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. Червень. 2017. С. 30-49.
9. Как сделать украинцев счастливыми – 11 выводов из глобальных исследований. URL: <https://www.pravda.com.ua/rus/articles/2016/07/18/7114746/> (дата звернення: 03.11.2020).

10. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2019 року. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ibd/kindj/infin2019_u.htm (дата звернення: 17.11.2020)
11. Карпишин Н. Інвестиційна поведінка домогосподарств: світові моделі і національні особливості. *Світ фінансів*. 2015. Вип. 4. С. 138-150.
12. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. М.: «Ростинтэр», 1996. 704 с.
13. Котова М.В. Особливості прийняття інвестиційних рішень фізичними особами на ринку цінних паперів. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2014. Т.1. Вип. 2. С. 70-75 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/restru_2014_1_2_10. (дата звернення: 01.11.2020).
14. Кравченко В.В. Чунихина Т. С. Основные направления инвестиционной деятельности домохозяйств в национальной экономике URL: *Економічний простір*. №16. 2008. С. 27-32. URL: <http://kravchenko.pdf/>; (дата звернення: 17.10.2020)
15. Куди інвестувати в Україні у 2020 році? URL: <https://new.minfin.com.ua/ua/kuda-investirovat-2020>
16. Ложкін Г. В., Комаровська В. Л. Ставлення людей до власності. Психологія інтелектуальної власності. *Практична психологія та соціальна робота: науково-практичний освітньо-методичний журнал*. 2009. № 8. С. 6–16.
17. Лондар С., Тимошенко О. Фінанси : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Вінниця, 2009. 384 с.
18. Марина, А. і Волкова, Ю. (2020) «Фінанси домогосподарств в структурі інвестиційних ресурсів країни», *Підприємництво та інновації*, (13), с. 104-110.
19. Мітал О. Г. Заощадження домогосподарств та їх трансформація в інвестиційні ресурси. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2017. № 1 (22). С. 70-78. (дата звернення: 08.09.2020)

20. Національний банк. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Фінансові ринки. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 14.10.2020)
21. Національний банк. Фінансова грамотність. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=3115908 (дата звернення: 08.11.2020).
22. Нобелівську премію присудили за дослідження економічної поведінки. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/9/629906/> (дата звернення: 17.10.2020).
23. Опублікували неочікуваний факт про песимізм українців. URL: https://24tv.ua/opublikovali_neochikuvaniy_fakt_pro_pesimizm_ukrayintsiv_n687897. (дата звернення: 03.11.2020).
24. От новой финансовой пирамиды пострадали 250 тысяч украинцев. URL: <https://vesti-ukr.com/strana/213884-piramidy> (дата звернення: 03.11.2020).
25. Пенцак Є. Про книгу Джорджа Акерлофа і Роберта Шиллера «SPIRITUS ANIMALIS або Як людська психологія керує економікою і чому це важливо для світового капіталізму». URL: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/4011.html> (дата звернення: 05.11.2020).
26. Пилипенко Н. М, Беляєва В. В. Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні. 2019. УДК 330.88. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.95. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2019/21.pdf (дата звернення: 17.10.2020)
27. Продуктовий шок», або чому українці скуповували гречку і цукор/ URL: <https://p-p.com.ua/news/65601> (дата звернення: 25.10.2020).
28. Психологія прийняття фінансових рішень (Анкета). URL: https://docs.google.com/forms/d/1Rignri8yW8XrYUDYMG1_XykAmhwJz_KxA-XfKd3Gnko/edit#responses (дата звернення: 20.10.2020).

29. Радзішевська Д.В. Підвищення фінансової грамотності населення України як один із пріоритетів державної політики на сучасному етапі URL: <http://academy.gov.ua>. (дата звернення: 05.11.2020).
30. Резнік В. С. Теоретично-концептуальне моделювання поведінки покупців у світовій практиці маркетингу / В. С. Резнік. – Кам'янець-Подільський: МП "АСТРЕЯ", 1998. С. 5.
31. Рецепты доверия к финансовым учреждениям. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/11/6/642331/> (дата звернення: 06.11.2020).
32. Рівень довіри українців до банків минулого року вправ майже втричі. URL: <https://mind.ua/news/20185603-riven-doviri-ukrayinciv-do-bankiv-minulogo-roku-vprav-majzhe-vtrichi> (дата звернення: 04.11.2020).
33. Рудницька О. Економічна природа та роль фінансів домогосподарств у фінансовій системі країни. *Економічний вісник університету*. 2013. № 20/1. С. 173–178.
34. Стратегия «подталкивания»: искусство мягкого влияния. URL: <https://businessnetwork.lv/vvod/prodazha/piebikstisanas-strategija-52816> (дата звернення: 07.11.2020).
35. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. URL: <https://nashformat.ua/products/poshtovh.-yak-dopomogty-lyudyam-zrobyty-pravylnyj-vybir-709043> (дата звернення: 07.11.2020).
36. Українці випередили італійців і росіян у рейтингу фінансової грамотності. Інфографіка. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/finance/ukrajintsi-viperedili-italijtsiv-i-rosijan-u-rejtingu-finansovoji-gramotnosti-infografika-83580.html> (дата звернення: 10.11.2020).
37. Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні: Звіт про дослідження. Додатковий проект IP-FSS в Україні. Проект регіонального економічного розвитку. USAID. 2017.

38. Хапай і біжи. Які товари є дефіцитом в Україні. 2011. URL: <https://focus.ua/economics/167771/>
39. Юрій С., Кізима Т. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності. *Фінанси України*. 2008. № 8. С. 3-10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_8_2 (дата звернення: 03.09.2020)
40. Як виглядає структура споживчих витрат у домогосподарствах України та окремих країн світу? URL: <http://edclub.com.ua/analitika/yak-vyglyadaye-struktura-spozhyvchyh-vytrat-u-domogospodarstvah-ukrayiny-ta-okremykh-krayin> (дата звернення: 22.10.2020).
41. Allais M. Le comportement de l'homme rationel //Econometrica. – 1953. – Vol. 21. – P. 503–546.
42. Baumeister R.F. Social Psychology and Human Nature / R.F. Baumeister, B.J. Bushman. – Belmont: Cengage Learning, 2013. – 832 p
43. Beck, A. T. (2008). The evolution of the cognitive model of depression and its neurobiological correlates. *American Journal of Psychiatry*, 165, 969-977.
44. BIAP country overview, 2016 URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/behavioural-insights-applied-policy-european-report-2016>
45. Can Financial Education Change Behavior? Lessons from Bolivia and Sri Lanka URL: http://microfinanceopportunities.org/docs/Can_FE_Change_Behavior_GFEP.pdf
46. Correlations in financial behavior between children and their parents / Wijzeringeldzaken.nl([http:// www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations_financial_behaviour_children_parents.pdf](http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations_financial_behaviour_children_parents.pdf))
47. Danes, S., Haberman H. Teen Financial Knowledge, Self-Efficacy and Behavior: A Gendered View. *Financial Counseling and Planning*. 2007. P. 19.
48. Financial Capability in the UK: Delivering Change. URL: http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/fincap_delivering.pdf.

49. Financial literacy: Women understanding money (Commonwealth of Australia), 2008. URL: <http://www.financialliteracy.gov.au/research>.
- Howard Raiffa. Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty. Mass.: Reading, 1968. 309 p. (Addison-Wesley).
50. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. 1979. vol. 47. P. 263–291
51. Kahneman D., Tversky A. The Framing of Decisions and Psychology of Choice. *Science*. 1981. № 211. P. 453-458.
52. Langer E. J., & Roth J. (1976). The effects of enhanced personal responsibility for the aged. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 191-198.
53. Le Bon G. The Crowd / G. le Bon. – New York: Penguin Books, 1977
54. Merrill Lynch Financial management and advisory. URL: http://www.ml.com/index.asp?id=7695_15125_17454
55. National Financial Educators Council. URL: <https://www.financialeducatorscouncil.org/personal-finance-definition>
56. Personal Finance. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/personalfinance.asp>
57. Thaler, Richard H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*. 4 (3): 199–214. doi:10.1287/mksc.4.3.199
58. Ward S. and Wackman D. B. Children's purchase influence attempts and parental yielding //Perspectives in Consumer Behaviour / H. Kassarian and Th. Robertson, eds. — Glenview, IL: Scott, Foresman, 1973. — P. 369–74.