

Павло Сарабун
студент гр. ПОФГм-21,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль
Науковий керівник: д.е.н., професор Тетяна Кізіма

КРЕДИТНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ ПОВЕДІНКОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ

У сучасних умовах розвитку фінансового ринку кредитування стало одним із ключових інструментів забезпечення споживчих потреб населення. Активне поширення банківських кредитів, мікрофінансових позик, кредитних карток, розстрочок та онлайн-кредитування сприяло формуванню кредитної моделі фінансової поведінки населення, за якої використання позикових коштів стає звичною практикою задоволення поточних потреб і підтримання бажаного рівня споживання.

Кредитна модель фінансової поведінки представляє собою систему економічних рішень та поведінкових установок населення, пов'язаних із залученням, використанням та обслуговуванням кредитних ресурсів. Вона характеризує ставлення населення до боргу, рівень схильності до кредитування, мотивацію використання позикових коштів та особливості управління кредитними зобов'язаннями.

У класичному підході кредитна поведінка населення розглядається як «раціональна реакція на потребу перерозподілу фінансових ресурсів у часі» [3]. Передбачається, що домогосподарства приймають кредитні рішення на основі аналізу доходів, витрат, вартості кредиту, рівня ризику та власної платоспроможності. За таких умов кредит виконує функцію інструменту підтримки споживання, інвестування у житло, освіту, розвиток людського капіталу чи забезпечення фінансової стабільності. Проте сучасна практика свідчить, що кредитна поведінка населення часто виходить за межі раціональної моделі. У багатьох випадках рішення щодо залучення кредитних ресурсів формуються під впливом психологічних, соціальних та поведінкових факторів, що обумовлює необхідність дослідження кредитної моделі фінансової поведінки крізь призму поведінкової економіки.

Формування кредитної моделі фінансової поведінки населення значною мірою пов'язане зі зміною соціально-економічних умов розвитку суспільства. Поширення культури споживання, цифровізація фінансових послуг, доступність швидких кредитів та агресивний маркетинг фінансових установ сприяють зростанню кредитної активності населення. У сучасній економіці кредит дедалі частіше використовується не лише для фінансування стратегічно важливих витрат, а й для задоволення поточних споживчих потреб.

Основними «ознаками кредитної моделі фінансової поведінки населення є:

- висока залежність домогосподарств від позикових ресурсів;
- поширення споживчого кредитування;
- орієнтація на поточне споживання замість довгострокових заощаджень;

- зростання використання цифрових кредитних сервісів;
- підвищення боргового навантаження населення;
- психологічна адаптація до постійної наявності кредитних зобов'язань»

[1].

Кредитна модель фінансової поведінки має як позитивні, так і негативні наслідки для економіки та домогосподарств. З одного боку, кредитування сприяє активізації споживчого попиту, розвитку підприємництва, підвищенню якості життя населення та стимулюванню економічного зростання. З іншого боку, надмірна кредитна залежність може призводити до фінансової нестабільності домогосподарств, зростання проблемної заборгованості, погіршення платоспроможності населення та посилення соціальних ризиків. Особливо небезпечним є формування так званої «боргової пастки», коли значна частина доходів населення спрямовується на обслуговування кредитів, а нові позики використовуються для погашення попередніх боргів. Така ситуація часто виникає в умовах низького рівня фінансової грамотності населення та недостатнього усвідомлення довгострокових наслідків кредитних рішень.

У сучасній економічній науці дедалі більшого значення набуває поведінковий підхід до аналізу кредитної поведінки населення. Представники поведінкової економіки доводять, що «фінансові рішення людини не є абсолютно раціональними та часто формуються під впливом емоцій, когнітивних викривлень і соціально-психологічних факторів» [9]. Поведінкові детермінанти кредитної моделі фінансової поведінки являють собою «систему психологічних, соціальних та емоційних чинників, які впливають на процес прийняття кредитних рішень населенням» [11]. Саме вони значною мірою визначають схильність особи до запозичень, ставлення до боргу та модель фінансової поведінки загалом.

Однією з ключових поведінкових детермінант є ефект надмірної впевненості. Люди часто переоцінюють власні фінансові можливості та недооцінюють ризики майбутнього погіршення матеріального становища. У результаті населення може брати на себе надмірні кредитні зобов'язання, розраховуючи на стабільність доходів або майбутнє зростання фінансових можливостей. Важливим поведінковим фактором є також короткострокова орієнтація у прийнятті фінансових рішень. Більшість споживачів надають перевагу негайному задоволенню потреб над довгостроковими фінансовими вигодами. Саме тому кредит часто сприймається як можливість швидкого доступу до бажаного рівня споживання без урахування майбутнього боргового навантаження.

Суттєвий вплив на кредитну поведінку населення має ефект соціального наслідування. Люди часто орієнтуються на стиль життя та споживчі стандарти свого соціального оточення. Прагнення відповідати певному соціальному статусу стимулює використання кредитних ресурсів для придбання товарів і послуг, які перевищують реальні фінансові можливості домогосподарств.

Важливою поведінковою детермінантою є також фінансова необізнаність населення. «Недостатній рівень фінансової грамотності ускладнює оцінку реальної вартості кредиту, умов договору, процентних ставок, штрафних санкцій

та ризиків прострочення платежів. У результаті споживачі можуть приймати економічно необґрунтовані кредитні рішення» [7]. На кредитну модель фінансової поведінки суттєво впливають маркетингові технології фінансових установ. Агресивна реклама швидких кредитів, спрощені процедури оформлення позик, акцентування уваги на доступності кредитних ресурсів та приховування реальної вартості кредиту формують у населення психологічне відчуття легкості отримання фінансових ресурсів.

У сучасних умовах цифровізації фінансового сектору додатковим фактором поширення кредитної моделі поведінки стало онлайн-кредитування. Цифрові сервіси значно спростили процес отримання кредиту, мінімізували часові витрати та психологічні бар'єри щодо запозичення коштів. Це сприяло зростанню імпульсивного кредитування та збільшенню ризиків фінансової необачності населення. На формування кредитної поведінки населення також впливають макроекономічні чинники, серед яких: «рівень доходів населення, інфляція, рівень безробіття, процентна політика банків, доступність фінансових послуг, рівень соціально-економічної стабільності держави» [4]. В умовах економічної нестабільності та воєнних викликів кредитна поведінка населення часто набуває адаптаційного характеру. Домогосподарства використовують кредитні ресурси для покриття базових потреб, компенсації втрати доходів або підтримання мінімального рівня споживання. У таких умовах зростає ризик фінансової вразливості населення та поглиблення боргової залежності.

Кредитна поведінка населення є важливою складовою фінансової поведінки домогосподарств і характеризує сукупність рішень та дій, пов'язаних із залученням, використанням і погашенням позикових коштів. Вона формується під впливом «економічних, соціальних, психологічних та поведінкових чинників і відображає рівень фінансової культури та фінансової грамотності населення» [10]. У сучасних умовах кредитна поведінка населення характеризується значною диференціацією залежно від рівня доходів, соціального статусу, фінансових цілей, мотивації та ставлення до боргових зобов'язань. Саме тому в економічній науці виокремлюють різні типи кредитної поведінки населення.

Одним із найбільш поширених є раціональний тип кредитної поведінки. Він передбачає усвідомлене використання кредитних ресурсів на основі оцінки власної платоспроможності, вартості кредиту та потенційних фінансових ризиків. Особи з таким типом поведінки зазвичай «використовують кредити для довгострокових інвестиційних цілей – придбання житла, розвитку бізнесу, освіти або покращення якості життя» [5]. Раціональна кредитна поведінка характеризується фінансовим плануванням, контролем боргового навантаження та відповідальним виконанням кредитних зобов'язань.

Протилежністю є ірраціональний тип кредитної поведінки, за якого рішення щодо запозичення коштів приймаються під впливом емоцій, імпульсивних бажань, реклами чи соціального тиску. У такому випадку кредитні ресурси часто використовуються для фінансування поточного споживання без належного аналізу фінансових наслідків. Ірраціональна кредитна поведінка супроводжується

високою ймовірністю надмірного боргового навантаження та виникнення фінансових проблем.

Окремо виділяють адаптаційний тип кредитної поведінки, який характерний для населення в умовах економічної нестабільності, інфляції, безробіття чи воєнних викликів. За такого типу поведінки кредити використовуються переважно для «покриття базових потреб, компенсації втрати доходів або підтримання мінімального рівня споживання» [6]. У сучасних українських реаліях адаптаційна кредитна поведінка є досить поширеною через погіршення матеріального становища значної частини населення.

У науковій літературі також виділяють споживчий тип кредитної поведінки, який базується на орієнтації населення на постійне споживання та підтримання певного стилю життя. У цьому випадку кредити використовуються для придбання товарів тривалого користування, техніки, автомобілів, туристичних послуг чи інших споживчих благ. Такий тип поведінки часто формується під впливом культури споживання та активного маркетингового впливу фінансових установ.

Інвестиційний тип кредитної поведінки пов'язаний із використанням позикових коштів для створення або примноження активів. «Кредитні ресурси спрямовуються на придбання нерухомості, розвиток підприємницької діяльності, інвестування у людський капітал чи фінансові інструменти. Цей тип кредитної поведінки є більш характерним для фінансово грамотного населення, яке здатне оцінювати потенційні вигоди та ризики довгострокових фінансових рішень» [8].

Формування кредитної поведінки населення значною мірою визначається мотивацією використання кредитних ресурсів. Мотиви кредитної поведінки являють собою систему внутрішніх і зовнішніх чинників, що спонукають особу до прийняття рішення про залучення позикових коштів. Одним із головних мотивів є прагнення до підвищення рівня споживання та покращення якості життя. У сучасному суспільстві кредит часто сприймається як інструмент швидкого задоволення потреб та отримання доступу до бажаних товарів і послуг без необхідності тривалого накопичення коштів. Важливим мотивом кредитної поведінки є необхідність покриття поточних витрат. Населення може звертатися до кредитування у випадку недостатності доходів, втрати роботи, зростання цін або виникнення непередбачуваних витрат. У таких умовах кредит виступає засобом тимчасової фінансової підтримки домогосподарств.

Суттєву роль відіграють соціально-психологічні мотиви. Люди часто прагнуть відповідати певним соціальним стандартам, підтримувати престижний спосіб життя або демонструвати власний соціальний статус через споживання. Саме тому кредитні ресурси нерідко використовуються для придбання товарів, які перевищують реальні фінансові можливості особи. Окремим мотивом є прагнення до інвестування у майбутнє. У цьому випадку кредити використовуються для здобуття освіти, придбання житла, відкриття власної справи чи професійного розвитку. Такі мотиви мають більш стратегічний характер і пов'язані з довгостроковими фінансовими цілями.

Важливу роль у формуванні відповідальної кредитної поведінки відіграє фінансова грамотність населення. Фінансово грамотна особа здатна оцінювати

кредитні ризики, аналізувати умови кредитування, прогнозувати власну платоспроможність та приймати більш раціональні фінансові рішення. Саме тому підвищення рівня фінансової грамотності населення є одним із ключових інструментів мінімізації негативних наслідків кредитної моделі фінансової поведінки.

Список використаних джерел:

1. Качула С. В., Лисяк Л. В., Терещенко Т. Є. Фінансова поведінка домогосподарств регіонів України як підґрунтя забезпечення їх стійкості в умовах економічної нестабільності. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2023. № 2 (82). С. 108-115.
2. Квасниця О. В. Теоретичне обґрунтування та фінансові детермінанти споживчої поведінки населення. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2025. № 3 (17). С. 180-192.
3. Кізима Т. О. Кредитна поведінка домогосподарств: структурно-аналітичний аспект. *Світ фінансів*. Вип. 1 (58). С. 7-18.
4. Коваль С. Л. Мотиви та потенційні ризики кредитної поведінки домогосподарств. *Ефективна економіка*. 2016. Вип. 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
5. Комарова О. О., Братченко Л. Є., Баюра В. І. Фінансова грамотність як чинник розвитку ринку освітніх послуг: методика викладання спецкурсу. *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії і практики*. 2020. Вип. 87. С. 98-107.
6. Сидор І. П. Організація діяльності та фінансове забезпечення закладів професійно-технічної освіти в Україні. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 3. С. 156-168.
7. Сидор І. П. Організаційно-педагогічні умови дозвіллевої діяльності студентів у педагогічних коледжах Великої Британії: автореф. ...канд. пед. наук: 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки». Тернопіль, 2010. 21 с.
8. Сидор І. П. Позикові фінанси через призму поведінкового підходу у публічних фінансах. *Світ фінансів*. Вип. 3 (84). С. 40-60.
9. Сидор І. П., Горин В. П., Федак Ю. С., Сидор Т. І. Поведінкові контури теоретичної конструкції публічних фінансів. *Бізнес Інформ*. 2025. № 2. С. 377–392. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-2-377-392>
10. Сидор І. П., Коваль С. Л. Потенційні можливості зростання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні та їх вплив на рівень життя населення. *Регіональна економіка та управління*. 2019. № 3 (25). С. 92-96.
11. Сидор І. П., Петрушка О. В. Заощадження в системі інвестиційних ресурсів домогосподарств України. *Інфраструктура ринку*. 2019. Випуск 35. С. 405-410. doi.org/10.32843/infrastructure35-64