

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2022.04.152>

JEL classification: D10, D19

UDC: 336.1

Тетяна КІЗИМА

доктор економічних наук, професор, кафедра фінансів імені С. І. Юрія,

Західноукраїнський національний університет, Україна

ORCID ID: 0000-0002-9732-9907

E-mail: tetyana.kizyma68@gmail.com

ResearcherID: H-5100-2017

Вікторія БУЛАВИНЕЦЬ

кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів імені С. І. Юрія,

Західноукраїнський національний університет, Україна

ORCID ID: 0000-0001-8169-733

E-mail: viktoriabulavynets@gmail.com

ResearcherID: H-6358-2017

Андрій КІЗИМА

кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів імені С. І. Юрія,

Західноукраїнський національний університет, Україна

ORCID ID: 0000-0001-9160-0316

E-mail: andri.kizyma@gmail.com

ResearcherID: I-1654-2017

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Наприкінці ХХ ст. в арсеналі традиційної економічної теорії виявилось недостатньо засобів, за допомогою котрих можна було пояснити не завжди раціональну поведінку економічних суб'єктів, що спонукало до появи концепції поведінкових фінансів як нового напрямку фінансового вчення. Предметом дослідження зазначеної концепції став насамперед вплив емоційних, культурних, психологічних, соціальних та інших чинників на прийняття фінансових рішень членами домогосподарств. Тож використання напрацьованих концепцій поведінкових фінансів у сучасних наукових дослідженнях дасть можливість обґрунтувати, а відтак і певним чином впливати на нераціональну поведінку вітчизняних домогосподарств, прогнозувати та моделювати стратегії прийняття ними фінансових рішень, а також підвищувати рівень фінансової грамотності українців.

Метою наукового дослідження є аналіз прагматики формування і реалізації фінансової поведінки українських домогосподарств у контексті розвитку теорії поведінкових фінансів та виокремлення сучасних трендів і актуальних моделей такої поведінки в умовах повномасштабної війни в Україні.

Методи дослідження: аналізу і синтезу, системного підходу, статистичного спостереження, порівняльного та логіко-структурного аналізу, графічної інтерпретації даних, узагальнення.

Основні результати дослідження. Акцентовано, що поведінкова модель прийняття фінансових рішень базується на основних поведінкових теоріях («теорії перспектив», «теорії поведінки інвесторів», «теорії шумової торгівлі», «теорії ефективності операцій трейдера») та ефектах («ефект несприйняття втрат», «ефект статусу-кво», «ефект володіння», «ефект страуса», «ефект визначеності», «ефект капкану», «ефект консерватизму», «ефект компетентності»). Виокремлено чинники, різновиди й основні моделі фінансової поведінки домогосподарств та обґрунтовано вплив фінансової грамотності на їх формування і реалізацію. Проаналізовано споживчу, заощаджувальну і добродійну складові фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств та досліджено сучасні тенденції їх формування і реалізації в умовах повномасштабної війни в Україні. Значну увагу приділено

© Тетяна Кізіма, Вікторія Булавинець, Андрій Кізіма, 2022

Отримано: 20.12.2022 р.

Рекомендовано до друку: 27.12.2022 р.

Опубліковано: 30.12.2022 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Як цитувати: Кізіма Т., Булавинець В., Кізіма А. Фінансова поведінка домогосподарств у контексті розвитку поведінкових фінансів. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 4. С. 152-164. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2022.04.152>

прагматичі формування споживчого і фінансового патріотизму українців та специфіці використання такого новітнього інструменту заощаджень громадян як вкладення у військові облігації.

Висновки. В статті охарактеризовано основні теорії поведінкових фінансів, з'ясовано сутність фінансової поведінки домогосподарств, визначено її найбільш поширені різновиди, моделі та чинники. Виокремлено й проаналізовано сучасні тренди у фінансовій поведінці українських домогосподарств крізь призму концепції поведінкових фінансів.

Ключові слова: поведінкові фінанси; фінансова поведінка домогосподарств; моделі фінансової поведінки; споживчий патріотизм; фінансовий патріотизм.

Вступ

В умовах невизначеності домогосподарства схильні приймати рішення під впливом сформованих у суспільстві стереотипів, емоцій, упереджень та ілюзій, що на практиці може призводити до негативних наслідків. Іноді обмежені можливості для обробки, сприйняття та відтворення інформації, оцінки своїх знань та вмій, породжують спрощені підходи до прийняття фінансових рішень. Наявність означених особливостей поведінки домогосподарств під впливом різноманітних економіко-психологічних чинників стала предметом наукових досліджень та призвела до формування фундаментальних засад поведінкових фінансів. Нині використання напрацювань теорії поведінкових фінансів дає можливість об'єктивно оцінювати рівень фінансової обізнаності громадян, інвестиційні рішення домогосподарств, а також формувати і реалізовувати основні моделі їх фінансової поведінки. Нині фінансова поведінка є одним із важливих індикаторів соціального й економічного благополуччя домогосподарств, а їхні заощадження – потенційним джерелом інвестицій, здатних забезпечити соціально-економічний розвиток країни. У сучасних складних умовах військового стану в Україні, коли фінансова поведінка домогосподарств слугує вагомим чинником національної безпеки держави, її дослідження набуває особливої актуальності.

Дослідженню поведінкових аспектів прийняття фінансових рішень присвятили свої праці чимало зарубіжних та вітчизняних науковців: М. Алле, Б. Барбер, Н. Барберіс, Г. Беккер, Г. ле Бон, П. Ілляшенко, Д. Канеман, О. Ковтун, О. Косточка, Е. Лангер, В. Леонов, І. Ломачинська, Т. Одеан, Є. Пенцак, Г. Райффа, Р. Талер, А. Тверські та інші. Однак, незважаючи на широкий спектр наукових надбань, окремі аспекти впливу поведінкових чинників на

прийняття фінансових рішень вітчизняними домогосподарствами потребують подальшого науково-теоретичного та прикладного дослідження, особливо зважаючи на складну соціально-економічну та військово-політичну ситуацію, пов'язану із повномасштабним вторгненням РФ до України.

Мета статті

Метою статті є дослідження особливостей фінансової поведінки домогосподарств крізь призму теорії поведінкових фінансів та виокремлення нових трендів у формуванні і реалізації найбільш поширених різновидів фінансової поведінки українців в умовах повномасштабної війни.

Виклад основного матеріалу дослідження

Передусім зазначимо, що теорія поведінкових фінансів виникла на протигагу класичній, котра була актуальною до кінця ХХ ст. і стверджувала, що економічні агенти у процесі прийняття фінансових рішень керуються виключно особистими інтересами і, відповідно до цього, здійснюють раціональний вибір. Однак із плином часу виникали різноманітні чинники, що впливали та змінювали поведінку раціональних суб'єктів. То ж у ХХІ ст. класичні фінансові теорії уже не були спроможними пояснити не завжди раціональні фінансові рішення господарюючих суб'єктів, позаяк на практиці поведінка індивідуумів часто відрізнялася від тієї, котру описувала теорія. Тоді на протигагу традиційній теорії фінансів виникла поведінкова модель прийняття фінансових рішень, котра і намагалася пояснити аномалії, що періодично траплялися на фінансових ринках.

Відтак саме поведінкові фінанси почали досліджувати причини прийняття індивідами ірраціональних фінансових рішень та вплив на цей процес різного роду психологічних чинників (емоцій, стереотипів мислення, когнітивних упереджень тощо). А оскільки у

поведінкових фінансах вдало поєднувалися положення різних економічних теорій, норми різноманітних кодексів, моделі ціноутворення, дисконтування, то суттєвою особливістю поведінкових фінансів стала відсутність чіткої кількісної формалізації економічних показників.

У 1895 році французький соціолог Г. Лебон описав ознаки ірраціональної поведінки індивідів у процесі прийняття рішень. На думку вченого, перебуваючи у натовпі, люди піддаються сторонньому впливу і починають поводитися зовсім не так, як вони робили б це наодинці [1].

М. Алле, лауреат Нобелівської премії з економіки, ще у 1953 зробив висновок, що нестача інформації та стереотипи оцінювання перешкоджають раціональному вибору індивідів в умовах можливих альтернатив [2].

Засновник теорії аналізу рішень, переговорів і теорії ігор Г. Райффа у науковій праці «Вибір в умовах невизначеності» стверджував, що на прийняття важливих рішень, зокрема й фінансових, впливає низка чинників, у тому числі й фарт, везіння [3].

Слід акцентувати, що загалом поведінкова модель прийняття фінансових рішень базується на основних поведінкових теоріях, а саме: «теорії перспектив», «теорії поведінки інвесторів», «теорії шумової торгівлі» та «теорії ефективності операцій трейдера».

Результатом критичного переосмислення теорії раціональних очікувань стала «теорія перспектив» Д. Канемана і А. Тверські, які універсальним та важливим аспектом людської поведінки вважають «несприйняття втрат» [4]. Автори теорії за результатами отриманих емпіричних досліджень стверджували, що будь-яка людина завжди важче сприймає втрати, аніж радіє виграшу, тобто втрати завжди видаються їй значнішими, аніж отриманий дохід. У свою чергу, феномен несприйняття втрат пояснює й окремі поведінкові ефекти, зокрема: «ефект статус-кво» (характеризує схильність індивідів не вдаватися до чогось нового, а продовжувати використовувати звичне), «ефект володіння» (характеризує здатність людей надавати більшої цінності речам лише тому, що вони володіють ними), «ефект страуса» (недопущення ймовірно загрозливих

фінансових ситуацій, ніби вони насправді не існують), «ефект визначеності» (надання переваги меншому за розміром, проте більш гарантованому доходу у порівнянні з тим, який більший за розміром, але менш ймовірний; тобто інвестор надає перевагу результатам, які прогнозовані заздалегідь, а не тим, які є ймовірними), «ефект відрази до втрат» (тісно пов'язаний з «ефектом визначеності» і свідчить про те, що позитивні емоції, пов'язані із одержанням доходу, є значно меншими, ніж негативні емоції, викликані втратою доходу) та «ефект капкану» (характеризує становище інвестора, за якого інвестиційний проект не приносить очікуваної вигоди, однак він продовжує інвестувати кошти, тому що вклав в нього стартовий капітал).

В основу «теорії поведінки інвесторів» покладено «ефект консерватизму», сутність котрого полягає в ігноруванні особою нової інформації, яка протирічить її усталеним уявленням, внаслідок чого в особи спостерігається недостатня (запізніла або ж обмежена) реакція як на позитивну, так і на негативну інформацію. Слід також зазначити, що консерватизм мислення тісно пов'язаний з «ефектом компетентності», згідно з котрим інвестори більшою мірою ризикують у сферах, де вважають себе більш компетентними та поінформованими, незважаючи на кінцевий результат.

«Теорія шумової торгівлі» ґрунтується на існуванні на ринку раціональних («інформаційних трейдерів») та ірраціональних («шумових трейдерів») економічних агентів, котрі здійснюють діаметрально протилежний вплив на його учасників. За таких умов фінансові рішення досить часто приймаються особою на підставі чуток та неперевіраних фактів (тобто «шуму»), а не на основі достовірної та своєчасної інформації, що дає змогу у такій ситуації «шумовим трейдерам» отримувати додатковий дохід.

«Теорія ефективності операцій трейдера» обґрунтовує, що рівень професійної успішності трейдера цілковито корелюється з його психологічними якостями. Відтак коефіцієнт кореляції рівня трейдерного оптимізму з рівнем професійної успішності сягає максимуму за умов наявності у трейдера адекватної

самооцінки, інноваційних рис характеру, здатності абстрагуватися від впливу емоцій, вміння відмовитися від наявного прибутку заради довгострокової вигоди, здатності до помірного ризику, уміння оцінювати й передбачати багатоваріантність поведінки учасників ринку тощо. Це є свідченням того, що трейдерний оптимізм формується в міру зростання кількості успішних операцій [5].

Таким чином, можемо стверджувати, що застосування напрацювань теорії поведінкових фінансів дає змогу прогнозувати та оцінювати інвестиційні рішення професійних і непрофесійних учасників ринку, рівень фінансової обізнаності громадян, а також вибір і формування ними основних моделей фінансової поведінки.

Відтак проаналізуємо найважливіші тренди фінансової поведінки українців у сучасних складних соціально-економічних та військово-політичних реаліях.

Загалом, фінансова поведінка індивіда є складним та багатограним поняттям, дослідженню якого присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, А. Вдовиченко під фінансовою поведінкою розуміє «вибір (схильність) населення щодо використання власних фінансових ресурсів у цілях споживання, заощадження в організованій або неорганізованій формі» [6, с. 155].

На думку О. Ковтун, фінансова поведінка – «система дій і фінансових інструментів, спрямованих на управління власними та залученими фінансовими ресурсами для власного соціально-економічного розвитку та задоволення потреб» [7, с. 282].

О. Косточка вважає, що фінансова поведінка – це «система дій, пов'язана з акумулюванням і перерозподілом фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів для задоволення власних потреб» [8, с. 699].

Ми ж вважаємо, що фінансова поведінка – це «діяльність членів домогосподарств, пов'язана із розподілом і перерозподілом грошових ресурсів, у результаті чого відбувається формування відповідних фондів грошових коштів (індивідуальних і спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень тощо) та їх використання на певні цілі» [9, с. 20].

Фінансова поведінка домогосподарств залежить від низки факторів, які і визначають її структуру. Передусім, на фінансову активність та формування тих чи інших моделей фінансової поведінки впливає фінансовий потенціал домогосподарства та його цільові орієнтири. Окрім цього, на прийняття фінансових рішень здійснюють значний вплив політичні, економічні, соціальні, психологічні, культурні, демографічні та інші чинники, які прийнято називати «поведінковими (іраціональними)» [7, с. 284].

Найважливішими факторами політичного характеру є рівень довіри членів домогосподарств до влади, досконалість нормативно-правової бази щодо функціонування фінансового ринку, суспільно-політична ситуація в країні, система захисту прав споживачів фінансових послуг тощо. До економічних чинників належать: рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури; обсяг сукупного доходу домогосподарств; темпи інфляції; рівень довіри до фінансових установ; рівень фінансової грамотності; мінімальні соціальні гарантії тощо. Соціально-культурними та соціально-психологічними чинниками є: виховання, рівень освіченості, неформальні норми і правила, ставлення до грошових коштів, мотивація, переконання, досвід, соціальні мережі; тип характеру; переконання; рекомендації колег, друзів, близьких родичів тощо. Демографічні фактори характеризують вплив на фінансову поведінку домогосподарства статево-вікових, подружніх та інших особливостей.

Аналіз наукових підходів до структуризації фінансової поведінки домогосподарств дозволив виділити такі її основні складові: «дохідну (діяльність, спрямовану на формування та оптимізацію усіх можливих джерел доходів домогосподарств), фіскальну (діяльність, пов'язану зі сплатою та мінімізацією (за наявності відповідних пільг та преференцій) податкових платежів), споживчу (діяльність, спрямовану на здійснення витрат споживчого характеру, тобто придбання споживчих товарів і послуг), заощаджувальну (діяльність, спрямовану на виведення певної частини доходів з особистого користування з метою задоволення майбутніх потреб), інвестиційну (діяльність, пов'язану із

вкладенням частини неспожитих доходів у фінансові (рідше – нефінансові) активи з метою отримання майбутніх вигід), кредитну (діяльність, спрямовану на залучення тимчасово вільних коштів інших суб'єктів: інституцій фінансового ринку, підприємств, інших домогосподарств на умовах поверненості, строковості та, як правило, платності і забезпеченості) та добродійну (діяльність, пов'язану із безоплатним наданням коштів окремим особам чи організаціям з метою підтримання їх діяльності)» [9, с. 20-21].

Моделі фінансової поведінки домогосподарств формуються на основі поєднання окремих її різновидів. Для одних домогосподарств притаманною є переважно споживча поведінка, для інших – заощаджувальна або інвестиційна, ще для інших – кредитна або ж страхова. Причому кожній моделі фінансової поведінки властивий певний вибір стратегій з відповідним рівнем їхньої диверсифікації, цільовим спрямуванням тощо.

Скажімо, у споживчій моделі фінансової поведінки домогосподарств домінують стратегії державних і приватних трансфертів, мінімалістська і у невеликих обсягах майнова стратегії. Заощаджувальній моделі властиві стратегії готівкових заощаджень, організованих вкладів, а також майнова (у ліквідній формі) та зрідка стратегія розвитку людського капіталу і страхова стратегії. Інвестиційній моделі фінансової поведінки притаманні стратегії готівкових заощаджень, організованих вкладів та цінних паперів, страхова і майнова (у ліквідній формі) стратегії, а також стратегія розвитку людського капіталу.

Безумовно, нинішні надзвичайно складні умови функціонування національної економіки вимагають вибору найбільш оптимальної стратегії фінансової поведінки, яка безпосередньо залежить від рівня фінансової обізнаності громадян. Адже фінансові знання дають змогу не лише здійснювати об'єктивний аналіз фінансово-економічних процесів, що відбуваються в країні та за її межами, але й забезпечують належну якість життя громадян.

Як свідчать результати дослідження «Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 2021 році» [10] за останні три роки «індекс фінансової

грамотності українців зріс до 12,3 балів у порівнянні з 11,6 балів у 2018 році. За даним показником Україна перебуває на одному рівні з Болгарією та Хорватією, залишивши позаду Грузію (12,1 бала), Румунію (11,2 бала) і навіть Італію (11,1 бала) та покращивши усі складові індексу: фінансові знання, фінансову поведінку та ставлення до фінансових питань. Найвищий рівень фінансової грамотності показали українці у віці 25–34 роки (12,7 бала) та 30–59 років (12,6 бала). Найменш фінансово обізнаною є молодь віком 18–19 років (10,1 бала) та люди, старші 60 років (11,6 бала). За гендерною ознакою загальний індекс фінансової грамотності в Україні знаходиться майже на одному рівні – українські чоловіки та жінки однаково обізнані в фінансових питаннях (12,3 та 12,2 бала відповідно). Однак, існує безпосередня залежність між рівнем фінансової грамотності та наявністю освіти: чим вищий рівень освіти, тим вищим є бал фінансової грамотності. Загальний бал українців із середньою спеціальною освітою становить 11,9 бала, із вищою освітою – 13,3 бала. Збільшився розрив між рівнем фінансової грамотності жителів міст та сіл (відповідно 12,6 і 11,8 бала). Існує різниця в рівні фінансової обізнаності між користувачами та некористувачами сучасними інформаційними технологіями, яка становить 2,5 бала (12,4 та 9,9 бала відповідно)» [10].

То ж переконані, що належний рівень фінансової обізнаності українців дає змогу коригувати власну фінансову поведінку у нинішніх неймовірно складних умовах, пов'язаних із повномасштабною військовою агресією.

Безперечно, війна, яку росія розпочала проти України, суттєво вплинула і на прийняття певних фінансових рішень нашими співвітчизниками. Тут уже сформувалися нові тренди, які варто розглянути детальніше.

Як зазначалося вище, важливою складовою фінансової поведінки громадян є їх споживча поведінка. Слід акцентувати, що у нинішніх реаліях спостерігаються певні тенденції у зміні споживчих настроїв українців, які почали демонструвати значно раціональнішу споживчу поведінку, порівняно із довоєнним періодом. За матеріалами дослідницької компанії Gradus Research, нині українці намагаються

раціональніше задовольняти особисті потреби й розраховувати власний бюджет, намагаючись

скрупульозно планувати свої споживчі витрати в умовах війни (рис. 1).

Купівельні уподобання українців:

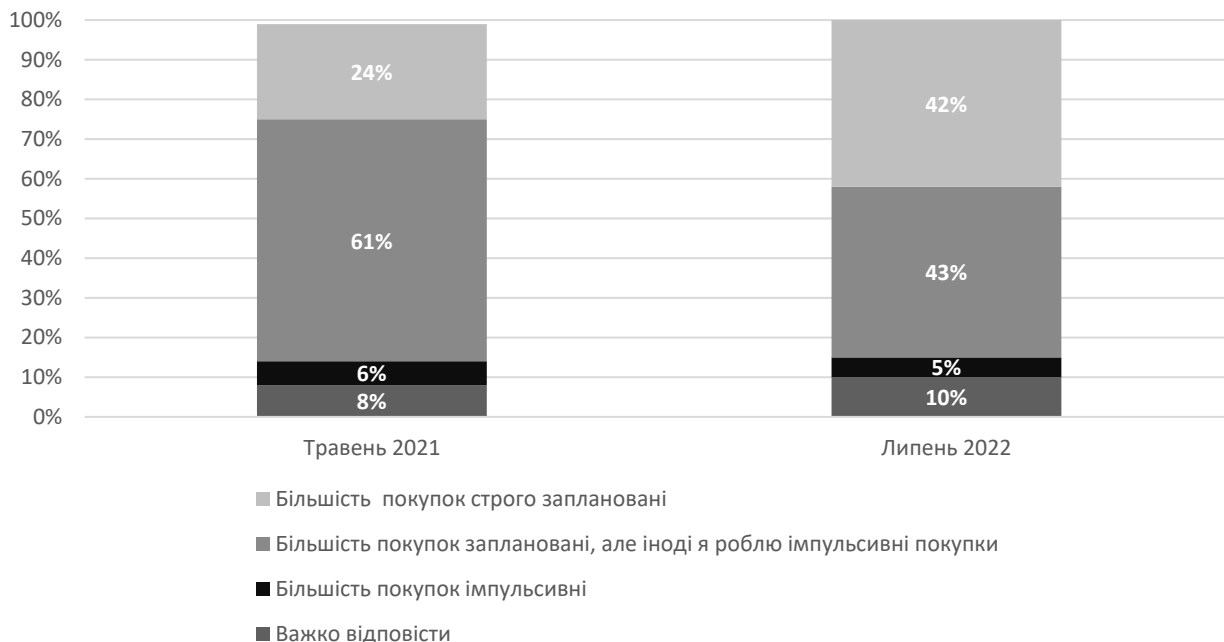


Рис. 1. Динаміка купівельних уподобань українців у травні 2021 року – липні 2022 року*

*Джерело: [11].

Таку тенденцію фахівці пов'язують насамперед із фінансовими труднощами, з котрими зіткнулися українці після початку повномасштабного воєнного вторгнення. Тож можемо припустити, що демонстрування більш раціональної споживчої поведінки нашими співвітчизниками є своєрідним маркером ситуації, за якої вони чітко почали усвідомлювати, що їхні особисті фінанси ще тривалий час потребуватимуть пильної уваги і постійного корегування.

Проте заради справедливості зазначимо, що, незважаючи на притаманну раціональність, наші співгромадяни все ж не позбавлені й певної імпульсивності при здійсненні споживчих витрат. Причому саме молоді люди віком від 18 до 24 років «найбільше серед інших вікових груп лишають простір для імпульсивних покупок, вірогідно, дозволяючи собі таким чином відволіктися від важкої реальності, знизити рівень стресу» [11].

Також вищезгадане дослідження показало, що в складних воєнних реаліях агресії доволі прогнозовано бачиться ситуація, за якої

«люди переходять на дешевші бренди або товари-замінники (36%), і порівняно з травнем-2021 цей показник трохи збільшився — тоді так робили 31% опитаних» [11] (рис. 2).

Причому «головним способом економії зараз, як і минулого року, залишається скорочення обсягу та кількості товарів загалом — це підтвердили 40% українців. При покупці повсякденних товарів наразі більшість (64%) віддають перевагу мейнстримним виробникам. Купувати ж товари преміального класу можуть собі дозволити 16% респондентів» [11] (рис. 3).

Водночас слід акцентувати, що на динаміку споживчої поведінки українців здійснює вплив не лише їхнє бажання економити, але й формування так званого «споживацького патріотизму». Так, з-поміж опитаних респондентів «при виборі як звичних для себе брендів, так і нових, мотивація «хочу підтримати українських виробників» посідає другу сходинку. При цьому 60% взагалі або частково відмовляються від купівлі продукції брендів, які мають бізнес у Росії» [11]. Не

останню роль у наведеній тенденції відіграє також і стрімке зростання цін на товари та послуги першої необхідності. Тож сьогодні надзвичайно важливо не лише розуміти, але й передбачати ті новітні тенденції, що формуються у споживчій поведінці українців,

для того, щоб мати можливість прогнозувати і вибудовувати тісну взаємодію між населенням, підприємницькими структурами та державними органами, котрі впливають на формування споживчої поведінки громадян.

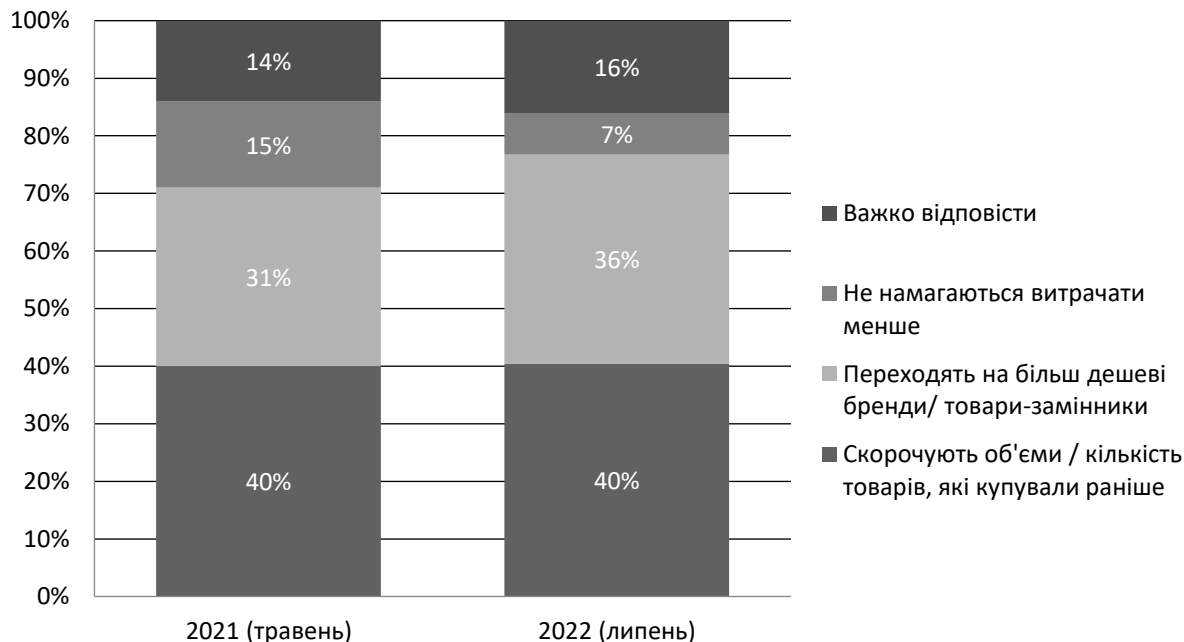


Рис. 2. Динаміка економної компоненти споживчої поведінки українців у травні 2021 року – липні 2022 року*

*Джерело: [11].



Рис. 3. Структура купівельних уподобань українців у травні 2021 року – липні 2022 року*

*Джерело: [11].

Стосовно заощаджувальної поведінки вітчизняних домогосподарств зазначимо, що частка заощаджень у доходах наших співвітчизників упродовж останніх років

демонструє від'ємні значення (рис. 4), що свідчить про вимушене використання ними накопичених у сприятливі періоди коштів.

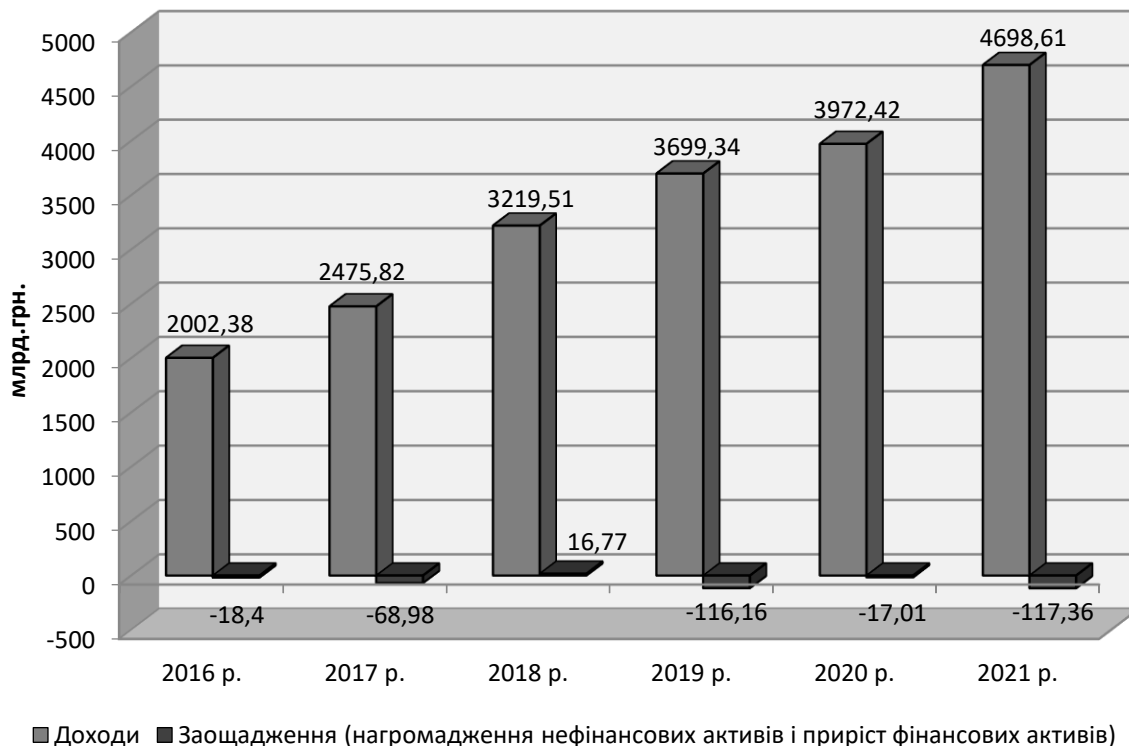


Рис. 4. Динаміка доходів і заощаджень населення України у 2016-2021 роках*

*Джерело: [12].

Причому домінуючою формою заощаджень серед українців продовжують залишатися банківські депозити (рис. 5), а заощадження на майбутню пенсію чи в інших фінансових установах (зокрема, кредитних спілках) є зовсім незначними.

Важливо акцентувати, що з моменту повномасштабної війни великою популярністю серед українців почав користуватися такий різновид заощаджень, як вкладення у військові облігації, щотижневі аукціони з продажу яких уже дали змогу залучити до бюджету держави близько 200 млрд. грн. [16]. Це і не дивно, адже військові облігації, попри те, що дають можливість їхньому власнику отримувати додатковий дохід у розмірі від 11 до 18% річних (який, до того ж, звільнений від оподаткування ПДФО і військовим збором), мають у собі і великий соціальний посил, позаяк кожна інвестована у військові облігації гривня наближає перемогу України у цій війні.

Інформацію про останні розміщення, дохідність та погашення гривневих військових облігацій подано у табл. 1.

Важливо наголосити, що «безпосереднє інвестування громадянами у військові облігації

здійснюється шляхом їх придбання у банків-первинних дилерів або у ліцензованих брокерів. Перелік банків та брокерів доцільно відслідковувати виключно на офіційному сайті Міністерства фінансів України, де публікуються умови проведення кожного чергового аукціону з продажу військових облігацій» [18]. При цьому слід зазначити, що «велика кількість брокерів та банків встановили мінімальну комісію за придбання військових облігацій, а деякі взагалі скасували будь-які комісії» [18].

Тож можемо стверджувати, що військовим облігаціям, як новітньому інвестиційному інструменту, властива низка переваг, зокрема:

- «можливість поштучного придбання (одна облігація коштує 1 000 грн або 1000 доларів США);
- відсутність обмежень за статусом фізичних осіб та компаній;
- отримання доходу у вигляді виплати відсотків (від 11,3% до 18%);
- фіксація дохідності на весь період випуску цінних паперів;
- відсутність необхідності підтверджувати джерело походження коштів;

- гарантія повернення від держави всієї суми вкладень;
- відсутність податку на прибуток та військового збору (у той час, як дохід, отриманий від розміщення банківського депозиту, підлягає оподаткуванню);
- можливість укласти угоди РЕПО під заставу облігацій.



Рис. 5. Динаміка обсягів заощаджень населення України у 2016-2021 роках*

*Джерела: [13; 14; 15].

Таблиця 1. Розміщення, дохідність та погашення військових облігацій у 2022-2024 рр.*

ISIN код військових облігацій	Термін до погашення	Дата погашення	Остання дата розміщення	Ставка
Гривня				
UA4000225940	6 місяців	11.01.2023	30.08.2022	12%
UA4000226427	6 місяців	05.04.2023	29.11.2022	14%
UA4000226658	6 місяців	10.05.2023	13.12.2022	14%
UA4000225668	1 рік	01.03.2023	22.03.2022	11%
UA4000225809	1 рік	21.06.2023	03.05.2022	11%
UA4000226195	6 місяців	05.07.2023	27.12.2022	14%
UA4000226260	1 рік	27.09.2023	29.11.2022	16%
UA4000225908	1,5 роки	25.10.2023	28.06.2022	11,5%
UA4000226450	1,5 роки	13.03.2024	13.12.2022	18,5%
UA4000226286	2 роки	26.06.2024	26.07.2022	14%
Долар США				
UA4000226138	6 місяців	29.12.2022	19.07.2022	4,0%
UA4000225775	6 місяців	27.04.2023	15.11.2022	4,25%
UA4000225874	6 місяців	25.05.2023	20.12.2022	3,7%
UA4000226120	6 місяців	22.06.2023	27.12.2022	4,25%
UA4000227003	1 рік	28.12.2023	27.12.2022	4,5%
Євро				
UA4000226854	6 місяців	11.05.2023	29.11.2022	2,5%
UA4000222509	8 місяців	01.12.2022	24.05.2022	2,5%
UA4000226039	1 рік	15.06.2023	06.12.2022	3,0%

*Джерело: [17].

Українці, які знаходяться за кордоном, мають право підписати договір із продавцем онлайн. Для поповнення рахунку можна використовувати міжнародну картку» [19].

Задля збереження незалежності та суверенності нашої держави з початку повномасштабної війни значна частина українців переглянула систему власних

цінностей, що знайшло свій вияв у добродійній фінансовій поведінці. Відтак, в умовах прямих загроз національній (у тому числі й фінансовій) безпеці України з'явився новий, надзвичайно важливий різновид добродійної фінансової поведінки, яку дослідники називають «фінансовим патріотизмом» [20].

Безперечно, «мейнстримом сьогодення став небачений досі у світі абсолютний фінансовий патріотизм переважної частини вітчизняного бізнесу та багатьох українців» [20]. Найбільш яскраво його демонструє статистика обсягів благодійних коштів, які спрямовуються на фінансування Збройних Сил України. Так, станом на 1 грудня 2022 року Національний банк України перерахував на потреби українських військових 21,7 млрд грн, з них 7,6

млрд. грн. в еквіваленті надійшли з-за кордону [21].

Благодійний фонд допомоги ветеранам і військовим «Повернися живим» з травня 2014 року отримав на свій рахунок майже 417 млн. грн. [22]. Вражаючим фактом є щосекундне надходження «245 грн. благодійних внесків, з яких 145 грн. – від кожного громадянина України» на рахунок фонду «Повернися живим» [23].

В Україні існують й інші рахунки, відкриті для військових і гуманітарних потреб, які щоденно поповнюються благодійними внесками від патріотів України на десятки мільйонів гривень (рис. 6).

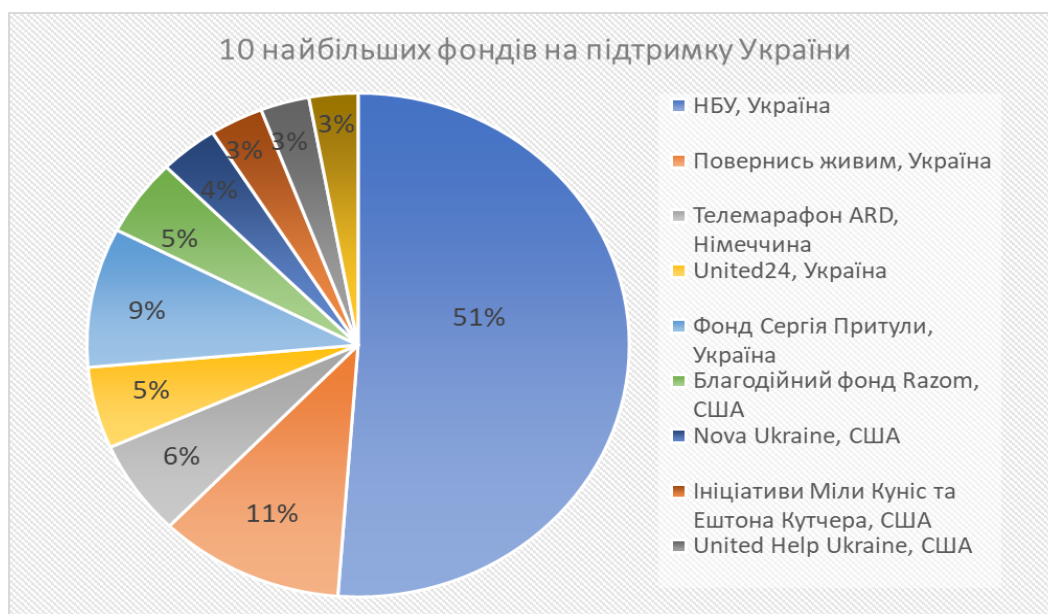


Рис. 6. Співвідношення благодійних внесків десяти найбільших фондів на підтримку України у червні 2022 року*

*Джерело: [24].

Проте фінансовий патріотизм українців проявляється не лише через вищезгадані грошові (благодійні) платежі, але й також у формі волонтерства, надання гуманітарної допомоги тощо. Так, 86% мешканців України стали благодійниками впродовж останнього року (рис. 7), а середня сума доната нині становить близько 10 тис. грн. на одного благодійника [25].

Тож маємо усі підстави стверджувати, що добродійність, як важлива компонента фінансової поведінки, в Україні набирає

обертів, і не в останню чергу зокрема й завдяки активній позиції сучасної молоді.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Відтак можемо констатувати, що концепція поведінкових фінансів, як відносно новий напрям сучасної фінансової науки, котрий поєднує поведінкові та когнітивні теорії з класичним підходом до фінансів, пояснює мотиви і чинники прийняття людьми не завжди раціональних фінансових рішень та обґрунтовують вибір ними тих чи інших

моделей фінансової поведінки. Зокрема, сучасні виклики, які постали перед громадянами України, мотивують їх до прийняття невластивих раніше фінансових рішень та вибору нових моделей фінансової поведінки, яка ґрунтується передусім на споживацькому та фінансовому патріотизмі.

Менталітет громадян України та психологічні особливості їхньої поведінки, схильність до прийняття нестандартних рішень (у тому числі й фінансових) у надзвичайних ситуаціях дають можливість впевнено стверджувати про те, що українці нині – це нація, що змінює світ.

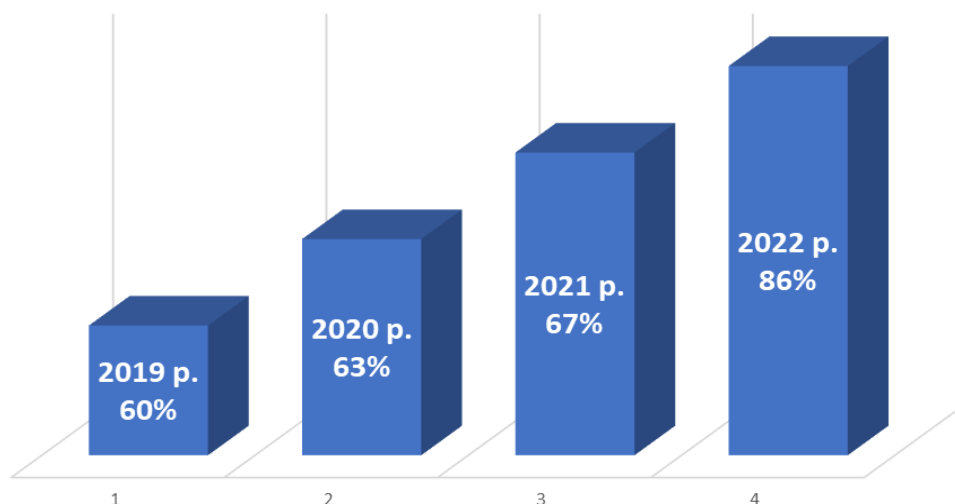


Рис. 7. Динаміка рівня благодійності населення України впродовж 2019-2022 рр*.

*Джерело: [25].

Вважаємо, що активне використання напрацювань теорії поведінкових фінансів у наукових дослідженнях особливостей ірраціональної поведінки як окремих людей, так і цілих суспільств дасть змогу суттєво

підвищити ефективність їх фінансової діяльності та закладе фундамент для успішної реалізації новітніх стратегій суспільного розвитку загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Le Bon G. *The Crowd*. New York: Penguin Books, 1977. P. 343–346.
2. Allais M. *Le comportement de l'homme rationel*. *Econometrica*. 1953. Vol. 21. P. 503–546.
3. Raiffa H. *Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty*. Mass.: Reading, 1968. 309 p.
4. Kahneman D., Tversky A. *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. P. 263–291.
5. 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>.
6. Вдовиченко А. М. *Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України*. Ірпінь, 2012. 225 с.
7. Ковтун О. А. *Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація*. *Бізнес-інформ*. 2013. № 9. С. 280–286.
8. Косточка О. О. *Фінансова поведінка домогосподарств України. Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 698–701.
9. Кізима Т. *Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу*. *Світ фінансів*. 2011. Вип. 4. С. 19–26.
10. За останні три роки рівень фінансової грамотності українців поліпшився – результати дослідження. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/za-ostanni-tri-roki-riven-finansovoyi-gramotnist-ukrayintsiv--polipshivnya-rezultati-doslidjennya>.
11. 42% українців суворо планують покупки: як війна змінила наших споживачів. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/09/13/92158212/>.
12. *Доходи та витрати населення у 2016-2021 роках*. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

13. Депозити домашніх господарств у розрізі видів валют і строків погашення. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>.
14. Підсумки діяльності кредитних спілок за 2021 рік та наглядові дії за результатами аналізу звітності, поданої до Національного банку. URL: [https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%86%D0%86%D0%BA%D0%B2%20\(3\).pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%86%D0%86%D0%BA%D0%B2%20(3).pdf?v=4).
15. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2021 р. URL: https://www.nssmc.gov.ua.npf_3_kv-2021.
16. Цьогоріч уряду вдалося залучити до бюджету €200 мільярдів від продажу облігацій. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3643956-cogoric-uradu-vdalosa-zaluciti-do-budzetu-200-milardiv-vid-prodazu-obligacij-smigal.html>.
17. Інформація Міністерства фінансів України про останні розміщення, дохідність та погашення військових облігацій. URL: https://mof.gov.ua/uk/local_bonds_issued_during_the_war_time-572.
18. Чорний О. Все, що треба знати про військові облігації: переваги, ризики та допомога у війні. URL: <https://delo.ua/uk/finance/vse-shho-treba-znati-pro-viiskovi-obligaciyi-perevagi-riziki-ta-dopomoga-u-viini-395657/>.
19. Військові облігації: що це, переваги інструмента та допомога державі. URL: <https://vitatv.com.ua/novyny-kompaniy/viyskovi-oblihitsiyi-shcho-tse>.
20. Бак Н. Фінансовий патріотизм і довіра: Вчора. Сьогодні! Завтра? URL: <http://buk-visnyk.cv.ua/naukova-dumka/2053/>.
21. Нацбанк перерахував на потреби військових вже €21,7 мільярда. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-uarazom/3626590-nacbank-pererachuvav-na-potrebi-viyskovih-vze-217-milarda.html>.
22. Фонд «Повернися живим». URL: <https://savelife.in.ua/ua/soyuznaya-reshymost-ta-blokada-rosiyeyu-chornomorskogo-uzberezhhya-ukrainy-novyny-tyzhnya-yaki-vy-mogly-propustyty/2>.
23. «Повернись живим» зібрав понад 5 мільярдів гривень на допомогу армії. URL: <https://savelife.in.ua/materials/news/strongfond-povernys-zhyvym-zibrav-ponad/>.
24. Петрушко Л., Ланда В. Донатити стали менше. Топ фондів, які залучили найбільше грошей для України за червень. Ренкінг від Forbes. URL: <https://forbes.ua/inside/pritula-obignav-nbu-top-fondiv-yaki-zaluchili-naybilshe-groshey-dlya-ukraintsiv-ta-armii-za-cherven-renking-vid-forbes-11072022-7046>.
25. Благодійність під час війни: у центрі України менша, ніж на заході, але більша, ніж на сході. URL: <https://procherk.info/news/7-cherkassy/104847-blagodijnist-pid-chas-vijni-u-tsentri-ukrayini-mensha-nizh-na-zahodi-ale-bilsha-nizh-na-shodi>.

REFERENCES

1. Le Bon, G. (1977). *The Crowd New York*: Penguin Books, 343-346.
2. Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationel. *Econometrica*, 21, 503-546.
3. Raiffa, H. (1968). *Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty*. Mass: Reading.
4. Kahneman, D., Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. *Econometrica*, 47, 263-291.
5. Pentsak, E. (n.d.). *Pro knigu Dzhordzha Akerlofa I Roberta Shillera «SPIRITUS ANIMALIS abo Yak lyudska psihologiya kerue ekonomikoyu i chomu tse vazhlyvo dlya svitovogo kapitallzmu»*. Retrieved from: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/4011.html>.
6. Vdovichenko, A. M. (2012). *Finansoviy potentsial naseleennya: novi mozhlivosti innovatsiyogo rozvitku ekonomiki Ukrayini*. Irpin.
7. Kovtun, O. A. (2013). Finansova povedinka domogospodarstv: sutnist, struktura ta klasifikatsiya. *Biznesinform*, 9, 280-286.
8. Kostochka, O. O. (2016). Finansova povedinka domogospodarstv Ukrayini. *Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki*, 11, 698-701.
9. Kizima, T. (2011). Finansova povedinka domogospodarstv: sutnist, klasifikatsiya, chinniki vplivu. *Svit finansiv*, 4, 19-26.
10. *Za ostanni tri roki riven finansovoyi gramotnosti ukrayintsiv polipshivsya – rezultati doslidzhennya*. (2022). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/za-ostanni-tri-roki-riven-finansovoyi-gramotnist-ukrayintsiv--polipshivsya--rezultati-doslidzhennya>.
11. *42% ukrayintsiv suvoro planuyut pokupki: yak viyna zminila nashih spozhivachiv*. (2022). Retrieved from: <https://minfin.com.ua/ua/2022/09/13/92158212/>.
12. *Dohodi ta vitrati naseleennya u 2016-2021 rokah*. (2022). Retrieved from: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. *Depoziti domashnih gospodarstv u rozrizi vidiv valyut i strokiv pogashennya*. (n.d.). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>.
14. *Pidsumki diyalnosti kreditnih spilok za 2021 rik ta naglyadovi diyi za rezultatami analizu zvitnosti, podanoyi do Natsionalnogo banku*. (2022). Retrieved from: [https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%86%D0%86%D0%BA%D0%B2%20\(3\).pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/%D0%A1%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%86%D0%86%D0%BA%D0%B2%20(3).pdf?v=4).

15. *Pidsumki rozvitku sistemi nederzhavnogo pensynogo zabezpechennya stanom na 30.09.2021 r.* (2021). Retrieved from: https://www.nssmc.gov.ua.npf_3_kv-2021.
16. Tsogorich uryadu vdalosya zaluchiti do byudzhetu 200 milyardiv vid prodazhu obligatsiy. (n.d.). Retrieved from: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3643956-cogoric-uradu-vdalosa-zaluciti-do-budzetu-200-milardiv-vid-prodazu-obligacij-smigal.html>.
17. Informatsiya Ministerstva finansiv Ukrayini pro ostanni rozmischennya, dohidnist ta pogashennya viyskovih obligatsiy. (n.d.). Retrieved from: https://mof.gov.ua/uk/local_bonds_issued_during_the_war_time-572.
18. Chorniy, O. (n.d.). *Vse, scho treba znati pro viyskovi obligatsiyi: perevagi, riziki ta dopomoga u viyni.* Retrieved from: <https://delo.ua/uk/finance/vse-shho-treba-znati-pro-viyskovi-obligatsiyi-perevagi-riziki-ta-dopomoga-u-viyni-395657/>.
19. *Viyskovi obligatsiyi: scho tse, perevagi instrumenty ta dopomoga derzhavi.* Retrieved from: <https://vitatv.com.ua/novyny-kompaniy/viyskovi-obliatsiyi-shcho-tse>.
20. Bak, N. (n.d.). *Finansoviy patriotizm i dovira: Vchora. Sogodni! Zavtra?* Retrieved from: <http://buk-visnyk.cv.ua/naukova-dumka/2053/>.
21. Natsbank pererahuvav na potrebi viyskovih vzhe 21,7 milyarda. (n.d.). Retrieved from: <https://www.ukrinform.ua/rubric-uarazom/3626590-nacbank-pererahuvav-na-potrebi-viyskovih-vze-217-milarda.html>.
22. Fond «Povernisya zhivim». Retrieved from: <https://savelife.in.ua/ua/soyuznaya-reshymost-ta-blokada-rosiyeyu-chornomorskogo-uzberezhzhyayukrainy-novyny-tyzhnya-yaki-vy-mogly-propustyty/2>.
23. «Povernis zhivim» zibrav ponad 5 milyardiv griven na dopomogu armiyi. Retrieved from: <https://savelife.in.ua/materials/news/strongfond-povernys-zhyvym-zibrav-ponad/>.
24. Petrushko, L., Landa, V. (n.d.). *Donatiti stali menshe. Top fondiv, yaki zaluchili naybilshe groshey dlya Ukrayini za cherven. Renking vid Forbes.* Retrieved from: <https://forbes.ua/inside/pritula-obignav-nbu-top-fondiv-yaki-zaluchili-naybilshe-groshey-dlya-ukraintsiv-ta-armii-za-cherven-renking-vid-forbes-11072022-7046>.
25. *Blagodiynist pid chas viyni: u tsentri Ukrayini mensha, nizh na zahodi, ale bilsha, nizh na shodi.* (n.d.). Retrieved from: <https://procherk.info/news/7-cherkassy/104847-blagodiynist-pid-chas-vijni-u-tsentri-ukrayini-mensha-nizh-na-zahodi-ale-bilsha-nizh-na-shodi>.

Tetyana Kizyma, Doctor of Science in Economics, Professor, Department of Finance named after S. I. Yuriy, West Ukrainian National University, Ukraine

Viktoryia Bulavynets, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance named after S. I. Yuriy, West Ukrainian National University, Ukraine

Andriy Kizyma, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance named after S. I. Yuriy, West Ukrainian National University, Ukraine

FINANCIAL BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF BEHAVIORAL FINANCE

Abstract

Introduction. At the end of the 20th century in the arsenal of traditional economic theory, there were not enough means by which it was possible to explain the not always rational behavior of economic subjects, which prompted the emergence of the concept of behavioral finance as a new direction of financial education. The subject of research of this concept was primarily the impact of emotional, cultural, psychological, social and other factors on the making of financial decisions by household members. Therefore, the use of the findings of the concept of behavioral finance in modern scientific research will provide an opportunity to justify, and therefore to a certain extent influence the irrational behavior of domestic households, to forecast and model their financial decision-making strategies, as well as to increase the level of financial literacy of Ukrainians.

The purpose of the scientific research is to analyze the pragmatics of the formation and implementation of the financial behavior of Ukrainian households in the context of the development of the theory of behavioral finance and to highlight modern trends and current models of such behavior in the conditions of a full-scale war in Ukraine.

Research methods: analysis and synthesis, system approach, statistical observation, comparative and logical-structural analysis, graphic interpretation of data, generalization.

The main results of the study. It is emphasized that the behavioral model of financial decision-making is based on the main behavioral theories ("theory of prospects", "theory of investor behavior", "theory of noise trading", "theory of the efficiency of trader operations") and effects ("loss aversion effect", "status effect -quo", "ownership effect", "ostrich effect", "certainty effect", "trap effect", "conservatism effect", "competence effect"). The factors, types and main models of financial behavior of households are singled out and the impact of financial literacy on their formation and implementation is substantiated. The consumer, saving and charitable components of the financial behavior of domestic households were analyzed and the current trends in their formation and implementation in the conditions of a full-scale war in Ukraine were investigated. Considerable attention is paid to the pragmatics of the formation of consumer and financial patriotism of Ukrainians and the specifics of using such a new instrument of citizens' savings as investing in military bonds.

Conclusions. The article characterizes the main theories of behavioral finance, elucidates the essence of household financial behavior, defines its most common types, models and factors. Modern trends in the financial behavior of Ukrainian households are identified and analyzed through the prism of the concept of behavioral finance.

Keywords: behavioral finance; financial behavior of households; models of financial behavior; consumer patriotism; financial patriotism.

Cite as: Kizyma, T., Bulavynets, V., & Kizyma, A. (2022). Financial behavior of households in the context of the development of behavioral finance. *Economic analysis*, 32 (4), 152-164. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2022.04.152>