

DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4\(36\)-280-290](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4(36)-280-290)

УДК 330.16:336.012.23]:330.567.28

JEL Classification: D1

### **Ольга Кальченко**

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування

Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)

**E-mail:** [onkalchenko.2014@gmail.com](mailto:onkalchenko.2014@gmail.com). **ORCID:** <http://orcid.org/0000-0002-7120-9843>

**ResearcherID:** [H-2185-2014](https://orcid.org/0000-0002-7120-9843). **Scopus Author ID:** [57220056099](https://orcid.org/0000-0002-7120-9843)

### **Олена Зеленська**

кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри туризму,

Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)

**E-mail:** [elena\\_zelenska\\_5@ukr.net](mailto:elena_zelenska_5@ukr.net). **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-1000-2427>

**ResearcherID:** [H-1694-2014](https://orcid.org/0000-0002-1000-2427)

### **Сергій Лесун**

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)

**E-mail:** [serhii.lesun@gmail.com](mailto:serhii.lesun@gmail.com)

## **ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ**

*У статті розглянуто особливості фінансової поведінки домогосподарств у контексті розвитку поведінкових фінансів в умовах ризику та невизначеності. Уточнено поняття фінансової поведінки особистості та узагальнено підходи до визначення її сутності. Досліджено вплив емоцій та особистісних характеристик людей, таких як фінансова грамотність, оптимізм, схильність до ризику, самоконтроль на їхню ймовірну поведінку у фінансовій сфері. Виявлено низку когнітивних упереджень та психологічних чинників, що позначаються на фінансовій поведінці особистості в умовах ризиків та проведено аналіз впливу на неї соціальних факторів.*

**Ключові слова:** поведінкові фінанси, фінансова поведінка, домогосподарство, фінансова грамотність, психологічні чинники.

*Рис.: 1. Бібл.: 19.*

**Постановка проблеми.** З розвитком фінансової системи України, підвищенням інформатизації суспільства та цифровізації економіки підвищується конкуренція на ринку фінансових послуг. Теорія фінансової поведінки населення в останні роки стала дуже популярною і задала новий тренд фінансової науки, який досліджує, чому індивідууми ухвалюють ірраціональні фінансові рішення і як їхня психологія, а саме: стереотипність мислення, емоції, когнітивні упередження, особистісні характеристики впливають на особисті фінансові ресурси.

Більшість теорій поведінкової економіки побудовані на знаннях про роботу психіки, психології людини та біхевіоризмі. Ключовою особливістю цієї науки є те, що на підставі емпіричних досліджень можна зробити більш точні передбачення стратегії фінансової поведінки більшості людей, а також вивчити вплив психологічних та соціальних факторів на неї. Ірраціональна

поведінка особливо яскраво проявляється в ситуаціях невизначеності та ризику, у яких через повномасштабну війну нині відбувається вся вітчизняна економічна, інвестиційна та фінансова діяльність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проведений аналіз вітчизняних і закордонних наукових публікацій засвідчує, що фінансову поведінку особистості розглядають з позицій різних теорій (Д. Канеман [17], М. Соломон, А. Тверські, Р. Пітерс, Н. Раміа). Багато сучасних досліджень присвячено вивченню поведінки особистості у сфері управління фінансами, а також факторів, які визначають стиль та особливості інвестиційної, ощадної, кредитної, споживчої та інших видів фінансової поведінки людини (Т. Єфременко [4], В. Ільїн, Т. Кізіма [5], В. Леонов, О. Сердюк, З. Скринник, Б. Перерва, Т. Повод, О. Савченко, С. Хтей, Н. Шаманська [13], О. Шишкіна [14] та інші).

**Виділення недосліджених частин загальної проблеми.** Однак, попри велику кількість наукових праць із проблематики фінансової поведінки домогосподарств, окремі питання впливу поведінкових факторів на ухвалення фінансових рішень населенням потребують подальших теоретичних та емпіричних досліджень, а особливо в умовах воєнних дій, що нині відбуваються в Україні.

Повномасштабне вторгнення РФ має значний вплив на вітчизняну економіку та фінансову стабільність домогосподарств, воно призводить до збільшення ризиків для бізнесу, зростання цін на товари та послуги, зменшення доходів населення та збільшення витрат на безпеку. У таких умовах домогосподарства стикаються з необхідністю адаптуватися до нових реалій та на основі цього ухвалювати рішення щодо своїх фінансових ресурсів.

Отже, дослідження фінансової поведінки домогосподарств, у тому числі й в умовах війни, є актуальним питанням фінансової науки, оскільки допомагає зрозуміти, як зростання ризиків впливає на фінансову стабільність населення, як домогосподарства адаптуються до нових економічних викликів та як можна покращити їхнє фінансове становище в умовах кризи.

**Метою статті** є дослідження фінансової поведінки домогосподарств у контексті розвитку теорії поведінкових фінансів та впливу на неї емоційних, психологічних, соціальних та когнітивних чинників.

**Виклад основного матеріалу.** Ще в останній третині ХХ ст. вважалося, що в аналізі макроекономічних явищ психологічні змінні не відіграють значної ролі. Проте проблеми, невизначеності та кризи, які накопичуються в процесі економічної еволюції, свідчать, що без більш глибокого дослідження законів поведінки населення шукати варіанти успішного економічного розвитку дуже важко.

Якщо розглядати теоретичні аспекти фінансової поведінки, то з позиції класиків економічної теорії в основу поведінки економічних суб'єктів покладена раціональна модель прийняття фінансових рішень, а головною метою дій

людини є максимізація прибутку. Тобто відповідно до класичної моделі індивідуум, який ухвалює фінансові рішення повинен думати логічно й об'єктивно, мати чітко визначену мету та, володіючи певною інформацією, обирати той варіант дій, який забезпечить максимізацію результатів діяльності.

Однак у реальному житті люди часто поведуться не раціонально, а при ухваленні фінансових рішень керуються також своїми емоціями, ставленням до ризику, соціальним контекстом, когнітивними особливостями та іншими факторами. Так виникла поведінкова модель прийняття фінансових рішень, дослідження в межах якої пояснюють ірраціональність фінансової поведінки особистості.

Таким чином, відповідно до класичної економічної теорії основним діючим суб'єктом є «людина економічна», тобто така, що здатна ухвалювати раціональні рішення, які враховують всі ризики та приносять максимальну особисту вигоду. Натомість поведінкова економічна теорія розглядає як основний діючий суб'єкт «людину ірраціональну», тобто таку, що приймає нерациональні рішення, які є швидкими й часто базуються на емоціях, інтуїції, особистісних характеристиках тощо.

Основоположниками поведінкових фінансів слід вважати відомих американських психологів Д. Канемана [17] (у 2002 р. отримав Нобелівську премію у сфері економічних наук за внесок у дослідження ірраціональності в економічній поведінці) та А. Тверські, які у 1960-х роках минулого століття опублікували близько 200 наукових праць, більшість з котрих стосувались психологічних концепцій (понять, ідей) у сфері поведінкових фінансів.

Фінансова поведінка – це спосіб, у який людина (домогосподарство) взаємодіє з грошима та фінансовими ресурсами. Вона включає в себе прийняття рішень щодо споживання, заощадження та інвестування грошей, а також управління боргами та кредитами.

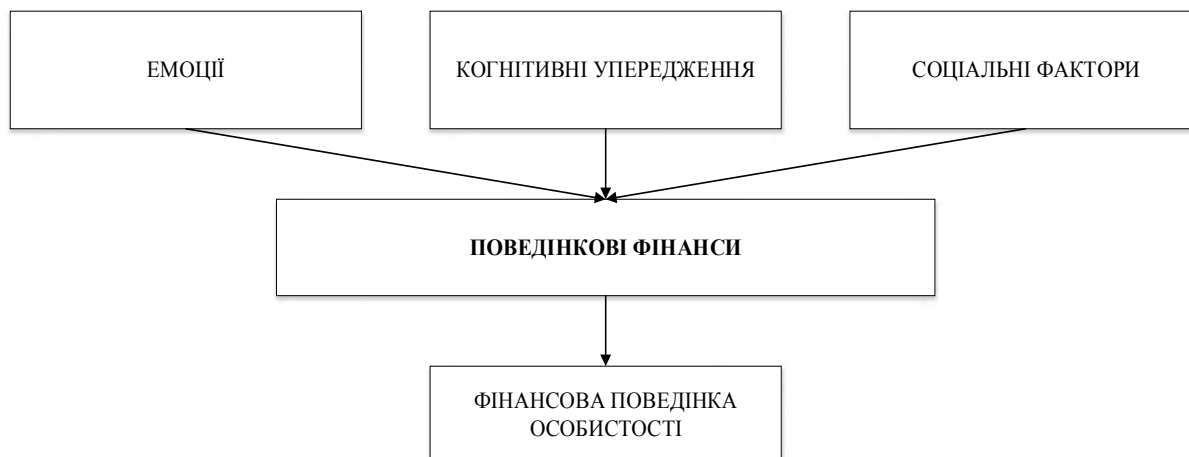
На основі проведеного аналізу наукових праць [1; 4; 5; 6; 9; 10] можна виділити три основні підходи до визначення сутності фінансової поведінки:

- економічний підхід – розглядає фінансову поведінку з економічного погляду, вивчаючи раціональність рішень, теорії споживання, інвестування та інші аспекти обґрунтованої фінансової поведінки;

- психологічний підхід – у межах якого вивчається вплив психологічних факторів (емоцій, стереотипів, ставлення до ризику, когнітивних упереджень тощо) на прийняття фінансових рішень;

- соціальний підхід – досліджує вплив на фінансову поведінку соціальних факторів, таких як суспільні норми й очікування, культурні норми, стандарти та соціальне оточення.

Отже, поведінкові фінанси – це галузь наукових знань, яка вивчає вплив емоцій, когнітивних упереджень і соціальних факторів на фінансову поведінку особистості (рис. 1).



*Рис. 1. Сутність поведінкових фінансів*

Джерело: складено авторами.

Як зазначено в [3], у 2006 р. Олсон висловив думку, що емоції, які теорія раціонального вибору ігнорувала, можуть безпосередньо впливати на фінансову поведінку. Наприклад, люди можуть купувати речі, щоб відчувати себе краще, чи витратити гроші на спорт, щоб зменшити стрес; страх може призвести до збереження більшої кількості грошей, тоді як ейфорія може призвести до ризикованого інвестування. Так, нещодавні дослідження стверджують, що емоційні здібності та поведінка, пов'язані з емоційним інтелектом, можуть покращити як результат, так і процес вирішення проблеми ухвалення фінансових рішень.

Важливо також зауважити особистісні риси, такі як самоконтроль, самодисципліна, впевненість у собі та схильність до ризику, довіра, фінансова грамотність, які також мають істотний вплив на фінансову поведінку індивіда чи домогосподарства.

Пояснюючи відмінності між поведінкою інвесторів, багато досліджень обґрунтовували роль особистісних рис в інвестиційній поведінці. Логічний зв'язок між цими двома явищами виглядає таким чином: особистість впливає на сприйняття ризику або толерантність до ризику, і такі відображення ризику формують поведінку інвестора [18].

Також здатність до самоконтролю істотно відбивається на управлінні особистими фінансами, адже люди з високим рівнем самоконтролю можуть бути більш обережними при витрачанні грошей та відкладати їх на майбутнє. На тому, як людина ризикує грошима, може позначатись її впевненість: у людей з високим рівнем впевненості спостерігається більша схильність до інвестування в ризиковані фінансові інструменти.

Багато фінансових рішень приймаються в умовах невизначеності, а невизначеність змушує людей відчувати тривогу або стрес. Тобто є логічний зв'язок між стресом, захисними механізмами та фінансовою поведінкою. У цьому контексті передбачено, що механізми захисту впливатимуть на фінансові рішення через способи прийняття ризику, що допомагає певним чином пояснювати індивідуальну фінансову поведінку і впливати на неї.

Перспективним психологічним напрямом дослідження особливостей фінансової поведінки особистості є когнітивний підхід. Ірраціональні моделі фінансової поведінки особистості (домогосподарств) зумовлені значним впливом існуючих у суспільстві когнітивних упереджень.

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 певна реальність, а не зовнішні фактори, може диктувати його фінансову поведінку. Таким чином, когнітивні упередження призводять до спотворення сприйняття, неточного судження, нелогічної інтерпретації, або того, що в широкому сенсі називається «ірраціональністю» [16].

Можна виділити низку когнітивних упереджень, що притаманні фінансовій поведінці домогосподарств:

- ефект наслідування (ефект приєднання до більшості) – тенденція робити певні речі тому, що багато інших індивідів роблять те ж саме. Це пов'язано з груповим мисленням та стадною поведінкою. Тобто фінансове рішення, ухвалене індивідом, залежить таким чином від думки та поведінки інших суб'єктів [15];

- неприйняття втрат (збитків) – схильність більшою мірою уникати втрат, ніж прагнути вигоди;

- підтверджувальне упередження - людина охоче готова сприйняти інформацію, яка підтверджує прийняті нею фінансові рішення, відповідає її поведінці на фінансовому ринку, відображає її уявлення про розвиток ситуації на ринку, ніж ту інформацію, яка суперечить їм;

- ефект надмірної впевненості (Дж. Е. Руссо, П. Дж. Х. Шумейкер), за якого суб'єктивна впевненість людини в її судженнях значно переважає об'єктивну точність даних суджень [7];

- ефект «надреакції» – схильність до надмірної реакції на нову позитивну та негативну фінансову інформацію;

- ілюзія контролю (М. Саймон, С.М. Хаутонта, К. Аквіно) – тенденція людей вірити, що вони можуть контролювати або принаймні впливати на результати подій, на які вони насправді впливати не можуть. Обидва фактори знижують рівень суб'єктивного сприйняття ризику [7];

- упередження оптимізму (С. Тейлор, Дж. Браун) – тенденція бути надмірно оптимістичним, переоцінюючи можливість сприятливого розвитку події. Упередження оптимізму має наступні базові форми: надмірно позитивна самооцінка, надмірний оптимізм, надмірний оптимізм щодо майбутніх планів та подій та надмірний оптимізм, породжений ілюзією контролю;

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

- ментальний (або психологічний) облік - як зазначено в [19] люди ведуть уявний облік своїх доходів і витрат, планують майбутні витрати і ставляться до грошей по-різному залежно від джерела їх отримання та

спрямування використання грошей. Наприклад, людина з більшою готовністю витратить на предмети розкоші непередбачені прибутки, ніж кошти, зароблені наполегливою працею.

Ще однією психологічною особливістю індивідів, яка вказує на можливі причини ірраціональності у прийнятті фінансових рішень, є фреймінг. Результати дослідження Д. Канемана та А. Тверські говорять про те, що сприйняття інформації людиною залежить від того, як подано цю інформацію, що і прийнято називати ефектом фреймінгу. Та ж сама інформація, але в різних формулюваннях і з різними змістовними акцентами може по-різному сприйматися людиною [12]. Такий метод може використовуватися в рекламі товарів і послуг, у тому числі фінансових, щоб пропозиція звучала для потенційного споживача більш вигідно, схилила його до покупки. Поведінка людини, з якою спрацював ефект фреймінгу, з меншою ймовірністю буде раціональною.

При прийнятті фінансових рішень може діяти так званий ефект «якоріння» [7]. Ідея про якір розкриває особливості прийняття рішень людиною з огляду на суб'єктивні погляди щодо формування прогностичних висновків-суджень. При цьому така суб'єктивна оцінка важко піддається коригуванню в разі нової інформації, тому що людина ухвалює фінансові та інші рішення під впливом певного фрагмента інформації або шаблонних розрахунків. Наприклад, первісну суму свого банківського вкладу людина може розрахувати на основі кількісного орієнтира, такого як перший обсяг заощаджень, приблизна сума банківського вкладу у близьких чи друзів.

Одним із чинників впливу на фінансову поведінку вважають грошову ілюзію, запропоновану Дж. М. Кейнсом на початку ХХ ст. Це виявляється в тому, що людина в оцінці грошей сприймає їхню номінальну вартість, а не їх реальну купівельну спроможність [8]. Наприклад, людині здається дорожчою витратити велику суму зараз, ніж платити невеликими частинами протягом якогось періоду часу. При цьому людина здатна оцінити обидва способи оплати з математичного погляду та зрозуміти, що відсоток за використання кредитних грошей збільшує вартість покупки, проте кілька менших платежів однаково виглядатимуть дешевшими, ніж уся сума одразу. Такі міркування знижують ймовірність ухвалення раціонального фінансового рішення.

Не можна не зазначити про вплив соціальних факторів на фінансову поведінку, таких як: соціальні норми, соціальний тиск та соціальне середовище. У процесі низки досліджень було виявлено, що люди більшою мірою спираються на соціальні правила та норми моралі суспільства, ніж на максимізацію власної вигоди. Дотримання соціальних норм формує зв'язок між індивідом і суспільством, відчуття себе як частини тієї чи іншої соціальної групи, прийняття її переважаючих цінностей, що відіграє важливу роль у прийнятті індивідуальних рішень у межах фінансового сектору.

Соціальне середовище також позначається на фінансовій поведінці, наприклад, люди можуть наслідувати поведінку своїх батьків або друзів щодо грошей; купувати речі, щоб відповісти на соціальний тиск або показати своє статусне положення.

У процесі прийняття фінансових рішень люди схильні робити вибір на основі свого минулого досвіду та відпрацьованої моделі поведінки [12]. Повторення минулого ірраціонального досвіду характерне при ухваленні будь-яких рішень, у тому числі й фінансових. Так, якщо людина росла в сім'ї, де нерідко брали кредити на покупки, або якщо вона сама часто робила в такий спосіб, то вона з великою ймовірністю буде вчиняти так знову.

Таким чином, фінансова поведінка є складним поняттям і процесом, на неї впливає багато чинників, вона залежить як від внутрішнього світу самого індивіда, так й від навколишнього його зовнішнього середовища [2].

Також важливим індикатором фінансових можливостей та поведінки особистості є фінансова грамотність, яка на сьогодні стає в центрі інтересу як для науковців, так і для політиків. У сучасних умовах люди більш відповідально та проактивно ставляться до своїх індивідуальних фінансових планів та рішень. Науковцями доведений позитивний вплив фінансової грамотності на ступінь залученості людей у фінансові операції [1; 8; 11], їх участь у розв'язанні проблем фінансового планування та заощадження і на спрямованість їх фінансової поведінки в цілому.

Фінансово грамотна людина, яка володіє базовими знаннями у сфері економіки та фінансів, буде більш об'єктивно оцінювати запропоновані фінансові товари та послуги. У такої людини з'являються не тільки знання та навички у фінансовій сфері, але і психологічна стійкість. Люди з високим рівнем фінансової обізнаності більш впевнені в собі та своїх рішеннях, у них формується специфічне мислення, яке сприяє досягненню успіху.

Зазначене вище дає підстави дійти висновку, що знання і компетенції фінансово грамотної людини підвищують ймовірність прийняття нею раціональних фінансових рішень та мінімізують вплив психологічних, соціальних та інших чинників.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, більшість теорій поведінкової економіки побудовані на знаннях про психологію людини та біхевіоризмі. Ключовою особливістю цієї науки є те, що на основі емпіричних досліджень можна зробити більш точні передбачення стратегії фінансової поведінки більшості людей, а також вивчати вплив соціальних та психологічних факторів на неї. Ірраціональна поведінка особливо яскраво проявляється у ситуаціях невизначеності та ризику, у яких здійснюється нинішня вітчизняна фінансова діяльність. До впливу виявлених суб'єктивних чинників схильні абсолютно всі, незалежно від професійної підготовки, сфери діяльності та досвіду роботи.

Факторів, які впливають на фінансову поведінку особистості, у кожному унікальному випадку може бути безліч, вони змінюються не тільки в залежність від самої ситуації, а й від індивіда, його поточного стану, думок, емоцій. Дослідження щодо особливостей фінансової поведінки людей та психологічних чинників, що на неї впливають показують, що спостерігається зв'язок фінансової поведінки з когнітивними здібностями людей, емоціями, фінансовою грамотністю, оптимізмом, рівнем самоконтролю та самовпевненості, схильністю до ризику та іншими особистісними якостями.

Також фінансова поведінка домогосподарств формується під впливом ряду когнітивних упереджень, таких як ефект наслідування; неприйняття втрат (збитків); підтверджувальне упередження; ефект надмірної впевненості; ефект «надреакції»; ілюзія контролю; упередження оптимізму; ефект настрою; ментальний (психологічний) облік тощо.

Модель, що відповідає реальній фінансовій поведінці людини побудувати дуже складно через обмежену можливість обробки інформації: багато чинників, які впливають на прийняття фінансових рішень, практично невимірні й не можуть бути точно прогнозованими. Однак виділення загальних закономірностей у фінансовій поведінці та ухваленні фінансових рішень багатьох домогосподарств можливі.

Також поведінкова модель фінансових рішень є важливим інструментом для розвитку фінансової грамотності та фінансової культури населення. Вона допомагає людям краще розуміти свої фінансові можливості та ризики, що дозволяє робити більш обґрунтовані та ефективні фінансові рішення.

### Список використаних джерел

1. Дубина М. Напрямки підвищення рівня фінансової грамотності домогосподарств в умовах диджиталізації сфери фінансових послуг / М. Дубина, А. Тарасенко, О. Тарасенко // Економіка та суспільство. – 2023. – № 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-17>.
2. Дудинець Л. А. Фінансова поведінка домогосподарств та її детермінанти [Електронний ресурс] / Л. А. Дудинець, Г. Г. Голуб, Р. Р. Голуб // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. – 2019. – Вип. 2(136). – С. 42-47. – Режим доступу: [https://ird.gov.ua/sep/sep20192\(136\)/sep20192\(136\)\\_042\\_DudynetsL,HolubH,HolubR.pdf](https://ird.gov.ua/sep/sep20192(136)/sep20192(136)_042_DudynetsL,HolubH,HolubR.pdf).
3. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади [Електронний ресурс] / П. Ілляшенко // Вісник Національного банку України. – 2017. – С. 30-49. – Режим доступу: [https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2\\_ukr.pdf](https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2_ukr.pdf).
4. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 165–175.
5. Кізіма Т. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу [Електронний ресурс] / Т. Кізіма // Світ фінансів. – 2011. – № 4. – С. 19–26. – Режим доступу: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19030/1/%D0%9A%D1%96%D0%B7%D0%B8%D0%BC%D0%B0%20%D0%A2..pdf>.
6. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація [Електронний ресурс] / О. А. Ковтун // Бізнес-інформ. – 2013. – № 9. – С. 280-286. – Режим доступу: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2013-9\\_0-pages-280\\_286.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2013-9_0-pages-280_286.pdf).
7. Коломієць Т. В. Особливості когнітивних процесів суб'єктів підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / Т. В. Коломієць, Т. Ю. Кулаковський // Глобальні виклики педагогічної освіти в університетському просторі. – 2017. – №3. – С. 463-465. – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/25011/1/Tezy.pdf>.
8. Компанієць В. В. Економічна психологія: Конспект лекцій [Електронний ресурс] / В. В. Компанієць, О. М. Полякова. – Харків : УкрДУЗТ, 2021. – Ч. 4. – 90 с. – Режим доступу: <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/8577/1/%d0%9a%d0%be%d0%bd%d1%81%d0%bf%d0%b5%d0%ba%d1%82%20%d0%bb%d0%b5%d0%ba%d1%86%d1%96%d0%b9.pdf>.
9. Косточка О. О. Фінансова поведінка домогосподарств України [Електронний ресурс] / О. О. Косточка // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 698–701. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/146.pdf>.



10. Ломачинська І. А. Оптимізація фінансової поведінки домогосподарств у трансформаційній економіці України / І. А. Ломачинська // Економічний простір. – 2011. – № 49. – С. 141–149.
11. Фінансова інклюзія як інструмент доступності населення до ринку фінансових послуг країн ЄС [Електронний ресурс] / О. Парубець, І. Садчикова, О. Кальченко, О. Тарасенко // Економіка. Фінанси. Право. – №1/1. – 2022. – С. 11-16. – Режим доступу: <http://efp.in.ua/uk/journal-article/834>.
12. Поведінкова економіка: від теорії до практики : міждисциплінарний навчальний посібник [Електронний ресурс] / за наук. ред. к.е.н., доц. Татомир І. Л., к.е.н., доц. Квасній Л. Г. – Трускавець : ПОСВІТ, 2022. – 408 с. – Режим доступу: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/11/PovedinkovaEKONOMIKA-2022-1.pdf>.
13. Шаманська Н. В. Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція [Електронний ресурс] / Н. В. Шаманська, О. І. Шаманська // Світ фінансів. – 2015. – Вип. 1. – С. 173-184. – Режим доступу: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/869>.
14. Шишкіна О. Вплив інвестиційної безпеки на інвестиційну поведінку учасників фінансового ринку в умовах воєнного стану [Електронний ресурс] / О. Шишкіна, І. Борисенко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2023. – № 3(35). – С. 163-172. – Режим доступу: <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/293229>.
15. Якимова Н. С. Когнітивні упередження та їх вплив на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці [Електронний ресурс] / Н. С. Якимова // Галицький економічний вісник. – 2020. – Т. 63, № 2. – С. 118–125. – Режим доступу: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/63/814.pdf>.
16. Beck A. T. The evolution of the cognitive model of depression and its neurobiological correlates / A. T. Beck // American Journal of Psychiatry. – 2008. – Vol. 165. – Pp. 969-977.
17. Kahneman D. The Framing of Decisions and Psychology of Choice / D. Kahneman, A. Tversky // Science. – 1981. – № 211. – Pp. 453-458.
18. Mayfield C. Investment management and personality type / Mayfield C., Perdue G., Wooten K. // Financial Services Review. – 2008. – № 17/ – Pp. 219-236.
19. Thaler Richard H. Mental Accounting and Consumer Choice / Thaler Richard H. // Marketing Science. – 1985. – Vol. 4 (3). – Pp. 199–214. doi:10.1287/mksc.4.3.199.

### References

1. Dubyna, M., Tarasenko, A., Tarasenko, O. (2023). Napriamky pidvyshchennia rivnia finansovoi hramotnosti domohospodarstv v umovakh dydzhytalizatsii sfery finansovykh posluh [Directions of raising the financial literacy level of households in the conditions of digitalization of the financial services sphere]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society*, (56). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-17>.
2. Dudynets, L.A., Holub, H.H., Holub, R.R. (2019). Finansova povedinka domohospodarstv ta yii determinanty [Financial behavior of households and its determinants]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 2(136), 42-47. [https://ird.gov.ua/sep/sep20192\(136\)/sep20192\(136\)\\_042\\_DudynetsL,HolubH,HolubR.pdf](https://ird.gov.ua/sep/sep20192(136)/sep20192(136)_042_DudynetsL,HolubH,HolubR.pdf).
3. Iliashenko, P. (2017). Povedinkovi finansy: istorychnyi ohliad i osnovni zasady [Behavioral finance: historical review and basic principles]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 30-49. [https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2\\_ukr.pdf](https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2_ukr.pdf).
4. Yefremenko, T. (2002). Finansova povedinka naselennia Ukrainy [Financial behavior of the population of Ukraine]. *Sotsiologia: teoriia, metody, marketynh – Sociology: theory, methods, marketing*, (2), 165–175.
5. Kizyma, T. (2011). Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist, klasyfikatsiia, chynnyky vplyvu [Financial behavior of households: essence, classification, influencing factors]. *Svit*

*finansiv – World of finance*, (4), 19–26. <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19030/1/%D0%9A%D1%96%D0%B7%D0%B8%D0%BC%D0%B0%20%D0%A2..pdf>.

6. Kovtun, O.A. (2013). Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist, struktura ta klasyfikatsiia [Financial behavior of households: essence, structure and classification]. *Biznes-inform – Business-inform*, (9), 280–286. [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2013-9\\_0-pages-280\\_286.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2013-9_0-pages-280_286.pdf).

7. Kolomiiets, T.V., Kulakovskiy, T.Yu. (2017). Osoblyvosti kohnityvnykh protsesiv subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti [Peculiarities of cognitive processes of subjects of the entrepreneurial activity]. *Hlobalni vyklyky pedahohichnoi osvity v universytetskomu prostori – Global challenges of pedagogical education in university space*, (3), 463–465. <http://eprints.zu.edu.ua/25011/1/Tezy.pdf>.

8. Kompaniets, V.V., Poliakova, O.M. (2021). *Ekonomichna psykholohiia: Konspekt leksii [Economic psychology: Notes of lectures]*. (Vol. 4). UkrDUZT. <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/8577/1/%d0%9a%d0%be%d0%bd%d1%81%d0%bf%d0%b5%d0%ba%d1%82%20%d0%bb%d0%b5%d0%ba%d1%86%d1%96%d0%b9.pdf>.

9. Kostochka, O.O. (2016). Finansova povedinka domohospodarstv Ukrainy [Financial behavior of households of Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, 11, 698–701. <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/146.pdf>.

10. Lomachynska, I.A. (2011). Optymizatsiia finansovoi povedinky domohospodarstv u tran-sformatyivni ekonomitsi Ukrainy [Optimizing financial behavior of households in the transformational economy of Ukraine]. *Ekonomichniy prostir – Economic space*, (49), 141–149.

11. Parubets, O., Sadchykova, I., Kalchenko, O., Tarasenko, O. (2022). Finansova inkluziia yak instrument dostupnosti naselennia do rynku finansovykh posluh krain YeS [Financial inclusion as a tool for population access to the financial services market of EU countries]. *Ekonomika. Finansy. Pravo – Economics. Finances. Right*, (1/1), 11–16. <http://efp.in.ua/uk/journal-article/834>.

12. Tatomyr, I.L., Kvasnii, L.H. (Ed.). (2022). *Povedinkova ekonomika: vid teorii do praktyky [Behavioral economics: from theory to practice: an interdisciplinary study guide]*. POSVIT. <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/11/PovedinkovaEKONOMIKA-2022-1.pdf>.

13. Shamanska, N.V., Shamanska, O.I. (2015). Teoriia povedinkovykh finansiv: henezys ta evoliutsiia [Theory of behavioral finance: genesis and evolution]. *Svit finansiv – World of Finance*, 1, 173–184. <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/869>.

14. Shyshkina, O., Borysenko, I. (2023). Vplyv investytsiinoi bezpeky na investytsiinu povedinku uchasyi-kiv finansovoho rynku v umovakh voiennoho stanu [Influence of investment security on investment behavior of financial market participants in the conditions of martial law]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and prospects of economics and management*, (3(35)), 163–172. <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/293229>.

15. Yakymova, N.S. (2020). Kohnityvni uperedzhennia ta yikh vplyv na povedinkovi modeli subiektiv rynku pratsi [Cognitive biases and their influence on behavioral models of labor market subjects]. *Halytskyi ekonomichniy visnyk – Halytskyi economic gazette*, 63(2), 118–125. <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/63/814.pdf>.

16. Beck, A.T. (2008). The evolution of the cognitive model of depression and its neurobiological correlates. *American Journal of Psychiatry*, 165, 969–977.

17. Kahneman, D., Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and Psychology of Choice. *Science*, (211), 453–458.

18. Mayfield, C., Perdue, G., Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, (17), 219–236.

19. Thaler, Richard H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214. doi:10.1287/mksc.4.3.199.

Отримано 08.12.2023

UDC 330.16:336.012.23]:330.567.28

***Olha Kalchenko***

PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance  
Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

**E-mail:** [onkalchenko.2014@gmail.com](mailto:onkalchenko.2014@gmail.com). **ORCID:** <http://orcid.org/0000-0002-7120-9843>

**ResearcherID:** [H-2185-2014](https://orcid.org/0000-0002-7120-9843)

***Olena Zelenska***

PhD in Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of Tourism  
Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

**E-mail:** [elena\\_zelenska\\_5@ukr.net](mailto:elena_zelenska_5@ukr.net). **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-1000-2427>

**ResearcherID:** [H-1694-2014](https://orcid.org/0000-0002-1000-2427)

***Serhii Lesun***

PhD student of the Department of Finance, Banking and Insurance  
Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

**E-mail:** [serhii.lesun@gmail.com](mailto:serhii.lesun@gmail.com)

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

*The theory of financial behavior of the population has become very popular in recent years and set a new trend in financial science that explores why individuals make irrational financial decisions and how their psychology, namely stereotypical thinking, emotions, cognitive biases, and personal characteristics affect personal financial resources.*

*Irrational behavior is especially pronounced in situations of uncertainty and risk, which are currently affecting all domestic economic, investment, and financial activities due to the full-scale war.*

*Studying the financial behavior of households, including in times of war, is a topical issue of financial science, as it helps to understand how rising risks affect the financial stability of the population, how households adapt to new economic challenges, and how to improve their financial situation in times of crisis.*

*The purpose of the article is to study the financial behavior of households in the context of the development of the theory of behavioral finance and the influence of emotional, psychological, social and cognitive factors on it.*

*The article discusses the peculiarities of financial behavior of households in the context of the development of behavioral finance in the face of risk and uncertainty. The concept of personal financial behavior is clarified and approaches to defining its essence are generalized. The influence of emotions and personal characteristics of people, such as financial literacy, optimism, risk-taking, self-control on their likely behavior in the financial sphere is investigated. A number of cognitive biases and psychological factors affecting the financial behavior of individuals in the face of risks are identified and the influence of social factors on it is analyzed. It is proved that the knowledge and competencies of a financially literate person increase the likelihood of making rational financial decisions and minimize the influence of psychological, social and other factors.*

**Keywords:** *behavioral finance; financial behavior; household; financial literacy; psychological factors.*

*Fig.: 1. References: 19.*