

СПОЖИВЧІ ВИТРАТИ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАОЩАДЖЕНЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ШОКІВ: ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ

Метою статті є з'ясування основних причин низького рівня заощаджень, інвестицій і надмірного споживчого кредитування та можливостей для поліпшення фінансового благополуччя на мікрорівні і формування джерел для майбутнього розвитку.

У статті розкрито основні проблеми заощаджень і споживання громадян, які були до кризи, спричиненої пандемією коронавірусу, і лише посилилися під час неї.

Проаналізовано деякі макроекономічні показники, що відображають стан заощаджень громадян, та залежність від доходів. Незважаючи на стабільне зростання доходів населення, норма заощаджень залишається на низькому рівні. Натомість попит на кредитні кошти випереджає таке зростання.

Таким чином було доведено тезу про від'ємний зв'язок між зростанням заробітної плати та нормою заощаджень, висунуту деякими вченими раніше.

Окрім економічних факторів, що впливають на рівень споживання та заощаджень, також проаналізовано психологічні причини низької схильності громадян до заощаджень. Серед таких причин – ефект дефіцитного мислення, дефолт-ефект, підтверджувальне упередження та упередженість щодо неприйняття втрат.

Також на основі фактів проаналізовано, наскільки сильно вплинули психологічні упередження українців на фінансову поведінку. Зокрема, розглянуто хибність упереджень щодо недоцільності інвестування в депозити українських банків, а також уявлення про те, що українська банківська система зазнала катастрофічних перетворень у перші роки після банківської реформи.

За результатами розгляду економічних і психологічних аспектів ситуації із заощадженнями надано висновки та пропозиції. Головним завданням щодо поліпшення ефективності управління власними витратами на сьогодні є розуміння причин нераціональної поведінки людей у нових обставинах з погляду поведінкової економіки та застосування теорії «підштовхування» для формування позитивних соціально-економічних змін.

Ключові слова: поведінкова економіка, упередження, раціональна поведінка, заощадження, споживче кредитування, коронавірус.

JEL classification: D14, D91, E21

Вступ і постановка проблеми. В умовах невизначеності та макроекономічних шоків, спричинених пандемією коронавірусної інфекції, першочерговим завданням державної політики стає всеохопне відновлення економіки та добробуту громадян. Методи досягнення макроекономічної стабільності та сталого розвитку є доволі різноманітними. Монетарні стимули, запроваджені на початку пандемії для підтримки бізнесу та громадян, себе вже вичерпали, спричинивши натомість інфляцію на ринку товарів, послуг та фінансових активів.

Одним із основних важелів розвитку були й залишаються внутрішні інвестиції, які безпосередньо залежать від наявності заощаджень у бізнесу та громадян. Не меншу роль відіграють кредитні установи та банки, стійкість яких здебільшого залежить від спроможності бізнесу та громадян погашати позики. Тому спроможність населення заощаджувати, інвестувати і раціонально управляти своїми витратами має стати основою майбутнього сталого розвитку країни.

Особливо актуальною проблема раціонального споживання та заощаджень стає в умовах

надмірного зростання роздрібного кредитування з боку кредитних установ і традиційного небажання інвестувати заощаджені кошти громадянами України в той час, коли це потрібно, як ніколи. Психологічні причини таких явищ є наріжним каменем для розуміння цієї проблеми та її вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику поведінки людей в аспекті заощаджень і раціонального споживання (використання кредитів) донедавна досліджували здебільшого закордонні науковці, до яких в останні роки приєдналися й українські вчені. Теоретичними розробками та практичною імплементацією займаються, зокрема, Р. Талер, С. Бенарці, М. Д. Шапіро, Р. Г. Нетемейер, К. Голдсміт. На проблему заощаджень громадян звертають увагу у своїх працях українські вчені Б. Данилишин, К. Хведук, В. Новіков, Л. Шкварчук, Р. Слав'юк.

Невирішені частини проблеми. Ґрунтовного дослідження потребують психологічні аспекти нераціональної поведінки українських громадян стосовно власних заощаджень і споживання в умовах нестабільного стану економіки, зумовленого пандемією коронавірусу, та надмірних монетарних стимулів.

Метою дослідження є розкриття психологічних аспектів поточної ситуації із заощадженнями та споживанням громадян для подальшої трансформації такої поведінки в більш раціональному напрямі в умовах макроекономічних шоків.

Основні результати дослідження. Відновлення економіки в умовах кризи, спричиненої пандемією коронавірусу, відбувається нерівномірно. Для цього уряди різних країн використовують переважно монетарне стимулювання та заходи адміністративного характеру. Проте надмірне зростання грошової маси призвело до прискорення інфляції у вигляді зростання індексу споживчих цін, здорожчання фінансових активів, зокрема й сумнівної якості (криптовалюти), процвітання переважно інтернет-орієнтованих видів бізнесу. Відновлення ж реального сектору економіки відбувалося повільнішими темпами. Внаслідок цього актуальним стає питання заощаджень та інвестицій громадян як факторів відновлення економіки, збереження їхніх коштів від інфляції та раціональна споживча поведінка.

Саме внутрішні заощадження країни повинні стати фактором сталого розвитку економіки та довгострокового процвітання громадян, а раціональна споживча поведінка – фактором стабільності фінансової системи на макрорівні і відчуття благополуччя на мікрорівні.

В Україні проблема заощаджень домогосподарств та окремих громадян була давно. Її суть полягає в тому, що заощаджувалося недостатньо навіть у відносно благополучні доковідні роки (Данилишин, 2022). Згідно з опитуваннями громадян навесні 2020 року, майже 60 % респондентів зазначили, що їхніх заощаджень, за умови припинення отримання доходів, вистачить менше ніж на місяць (Група «Рейтинг», 2020). 16 % зазначили, що їм вистачить збережень на строк до двох місяців, 7 % – до трьох місяців, 6 % – до пів року, 3 % – до року і більше. За спостереженнями менеджера із набору персоналу (HeadHunter, 2020), пошук нової роботи для 25–30 % висококваліфікованих кадрів займає понад 6 місяців за середньої норми пошуку роботи в 3 місяці. Це означає, що більшість «нових» безробітних змушені були виживати або за допомогою своїх близьких, або за рахунок споживчих кредитів.

Крім власне порушення особистого благополуччя, кредитний тягар негативно впливає на психічне здоров'я людини – не менше, ніж фізичні страждання чи проблеми у стосунках (Netemeyer et al., 2018). Людина втрачає почуття власної гідності та впевненості в завтрашньому дні. Виникає ефект дефіцитного мислення (*effect of scarcity mindset*) внаслідок дефіциту не лише фінансового, а й будь-якого іншого нематеріального активу (наприклад, дефіциту спілкування в умовах ізоляції під час пандемії). Це призводить до ухвалення поганих рішень (зокрема й фінансових). Наслідки ефекту дефіцитного мислення на фінанси домогосподарств такі:

1. Люди стають більш егоїстичними та менш просоціальними.
2. Зростаюча увага до миттєвих потреб змушує споживачів прагнути отримання кредитів.
3. Люди думають про короткострокове задоволення потреб.
4. Ігнорується факт майбутніх виплат відсотків за кредитами.

5. Виснажені можливості мозку призводять до тунельного (звуженого) мислення і поганого планування (Roux, Goldsmith, & Bonezzi, 2015).

Отже, бідні громадяни, внаслідок дефіциту знань і коштів, прийматимуть погані рішення, які зроблять їх ще біднішими. Багатші натомість, унаслідок достатньої кількості грошей та часу на ухвалення рішень, ставатимуть ще багатшими.

Проаналізуємо структуру доходів населення та їхню динаміку. Відповідно до методики Системи національних рахунків, загальна сума доходу, що отримують домогосподарства в Україні, складається з чотирьох показників: заробітна плата, соціальні трансферти, дохід від власності

та змішаний дохід (Державна служба статистики України, 2021). Згідно з даними Державної служби статистики за 2021 рік, майже 46 % доходів громадян становить заробітна плата, на другому місці – соціальна допомога (майже 30 %).

Для того щоб оцінити вплив заробітної плати (як основного джерела доходів громадян) на споживчі настрої, треба проаналізувати динаміку заробітної плати, попиту на споживчі кредити та заощадження (депозити). Динаміка зростання

середньої заробітної плати була позитивною до 1 кв. 2020 року, коли почалася пандемія. Протягом 1–2 кв. 2020 року зарплата знижувалася, але протягом 3 кв. 2020 – 4 кв. 2021 року зарплата постійно зростала і досягла рівня понад 15 тис. грн, що в 1,4 раза більше, ніж на початку пандемії (рис. 1).

Водночас попит на споживчі кредити за досліджуваний період сильно коливався. Різке падіння в 1–2 кв. 2020 року змінилося різким стрибком

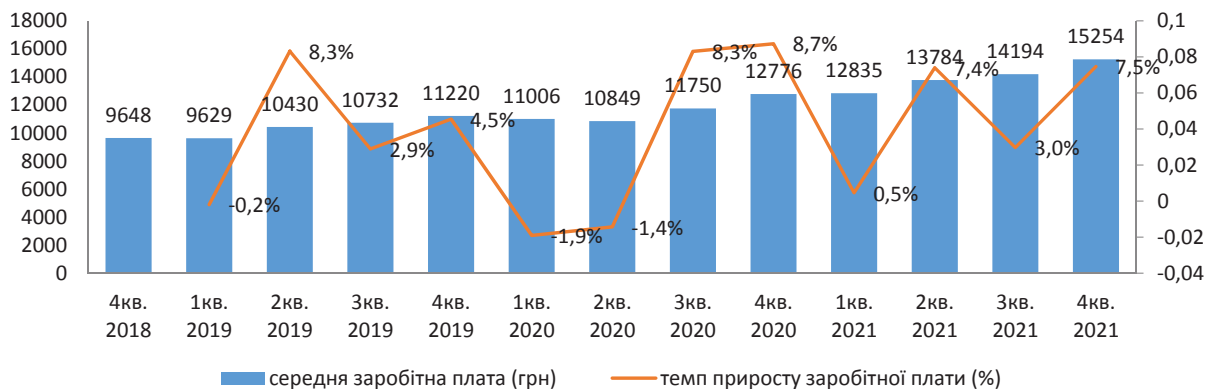


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати в Україні

Джерело: складено автором на основі даних (Державна служба статистики України, 2021)

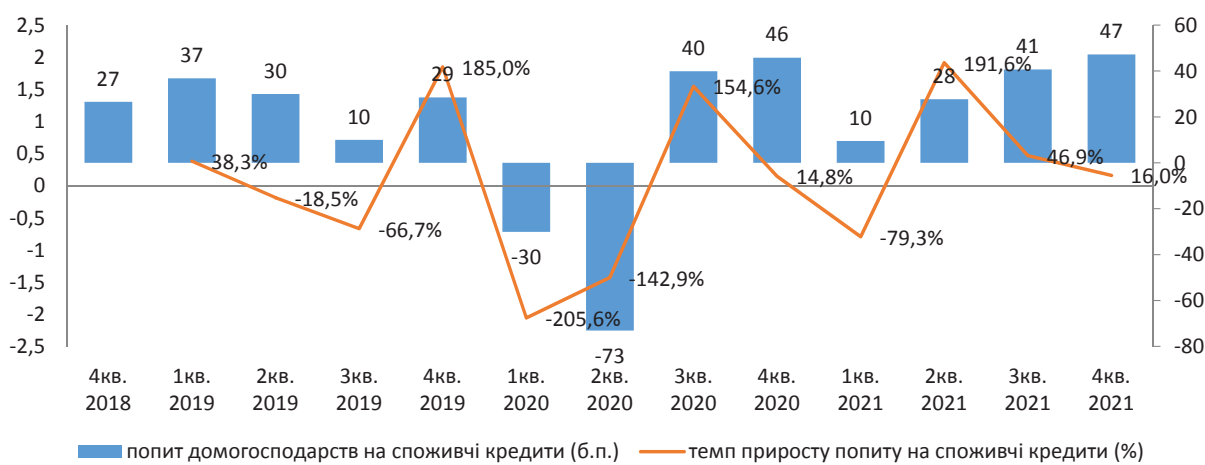


Рис. 2. Динаміка попиту на споживчі кредити

Джерело: складено автором на основі даних (Національний банк України, 2022)

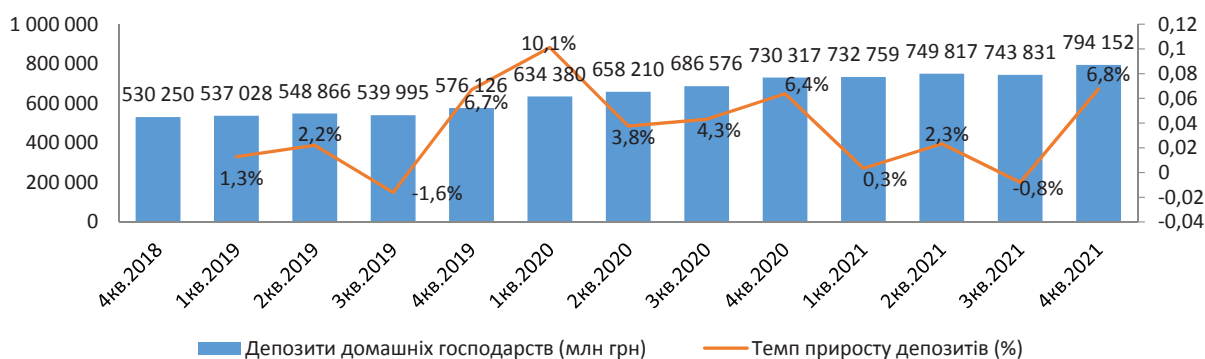


Рис. 3. Динаміка депозитів домашніх господарств

Джерело: складено автором на основі даних (Національний банк України, 2022)

у 3 кв. 2020 року. Попит на кредити залишався вищим 0, хоча темп приросту був неоднорідним, та збільшився з 2 кв. 2020 року в 1,6 раза (рис. 2).

Однак приріст депозитів демонструє більш сталу динаміку без особливого зростання. У розпал пандемії обсяг депозитів практично не змінився. А от під час економічного відновлення 3 кв. 2020 – 4 кв. 2021 року темпи приросту залишалися невисокими, а обсяг депозитів зріс усього в 1,25 раза (рис. 3).

Отже, можемо зробити висновок, що зростання доходів громадян у вигляді заробітної плати призвело до непропорційно великого збільшення попиту на кредитні кошти та непропорційно малого зростання заощаджень громадян у вигляді банківських депозитів. Такого самого висновку дійшли українські науковці, що досліджували залежність між зарплатою, споживанням і заощадженнями (у більш ранні періоди до пандемії), коли приріст такого виду доходу спрямовується на забезпечення приросту споживання, а не на заощадження (Шкварчук, Слав'юк, Сова, 2020). Ці вчені також довели позитивну кореляцію між обсягом депозитів і рівнем соціальної допомоги. Люди схильні використовувати соціальну допомогу як додаткове джерело заощадження. Вони сприймають державні відшкодування як непередбачуваний дохід, незважаючи на те, що його можна було очікувати, та заощаджують від нього більшу частину, ніж від регулярного доходу, особливо якщо цей непередбачуваний дохід значний (Shapiro & Slemrod, 2003).

Існує кілька основних психологічних причин (за винятком суто економічних, як-от неможливості накопичувати через бідність), які заважають українцям накопичувати. Приблизно половина населення України вважає, що інвестувати в Україні ризиковано через брак довіри до держави та національної валюти, а отже немає сенсу заощаджувати надовго (Опитування GfK, 2019). Це домінантне переконання впливає на прийняття рішення не робити довгострокових заощаджень. У психології це називають *Default effect* (дефолт-ефект) або *Default bias* (упередження за замовчуванням). Перша причина, чому дефолт-ефект має такий вплив, полягає в тому, що люди здебільшого ледачі за своєю природою. Якщо створити обмеження для досягнення результатів, то люди будуть менш схильні щось робити. Друга обставина – це те, що дефолт-ефект сигналізує про всіх інших. Тобто, якщо спосіб життя більшості передбачає переважно витрачання коштів навіть за невеликої можливості їх заощадити (він іде за замовчуванням), то з великою імовірністю економічний суб'єкт буде діяти так

само, тому що більшість не може помилятися і це правильно (Herrmann et al., 2011).

Друга психологічна причина полягає в тому, що люди отримують більше незадоволення від втрат, ніж задоволення від отримання еквівалентного прибутку – *Loss aversion bias* (упередженість щодо неприйняття втрат). Уперше цю концепцію описали Амос Тверські і Деніель Канеман у рамках їхньої *теорії перспектив* (Tversky & Kahneman, 1992).

Якщо застосувати цю концепцію до заощаджень та інвестицій, то виходить, що в Україні громадяни менше схильні інвестувати внаслідок негативного досвіду попередніх втрат своїх заощаджень у періоди макроекономічних шоків. Втрати під час таких шоків сприймаються набагато болісніше, аніж обсяг доходів, закумульований за період економічного зростання. У середньому цей параметр згідно з А. Тверські і Д. Канеманом (Tversky & Kahneman, 1992, р. 311) дорівнює 2,25.

За роки незалежності українці пережили кілька періодів соціально-економічних потрясінь. Під час цих шоків відбувалися процеси девальвації та високої інфляції, а отже і знецінення заощаджень. У таких умовах чимало українців обрали консервативну стратегію заощаджень, а саме: купівля іноземної валюти (долари США, євро) та зберігання її в «надійному» місці, адже вважається, що українська гривня девальвуватиме й далі (уже згаданий *ефект дефолту*). У кращому разі це міг бути валютний депозит в українському банку.

З іншого боку, аналіз дохідності різних інструментів демонструє, що найбільш прибутковим залишається гривневий депозит. Із врахуванням усіх макроекономічних шоків, високої інфляції та перманентних девальвацій, гривневий депозит забезпечив зростання реальної вартості заощаджень у 3,5 рази за 21 рік (з 2000 по 2020 р.). Валютний депозит за такий самий період приніс би віддачу у 2,5 рази. Вкладення в нерухомість принесли зростання всього в 1,6 раза, а збереження іноземної валюти під матрацом зменшили б заощадження на 40 % (Хведчук, 2020). Отже, девальвацію гривні у понад 5 разів за останні понад 20 років, що вважається значною втратою добробуту, багато громадян сприймає набагато болісніше, ніж зростання гривневого доходу в понад 15 разів за цей самий період.

Варто також згадати про банкрутство та виведення з ринку великої кількості неплатоспроможних і «кишенькових» банків, зокрема й системотвірних, під час банківської реформи 2014–2016 рр. (т. зв. «очищення банківської системи»). Це значно знизило довіру до депозитів

як інструменту заощаджень. Але і тут є нюанси. Зокрема, частка вкладів сумою до 200 тис. грн у найбільшому збанкрутілому банку «Дельта» на момент визнання його неплатоспроможним становила 94 % від усіх вкладів банку (Нинько, 2015, 3 березня). Це значить, що абсолютна більшість вкладників отримала свої кошти назад через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Подібна ситуація спостерігалася в більшості неплатоспроможних банків. Однак унаслідок психологічного ефекту, який психологи називають «підтверджувальне упередження» (*confirmation bias*), окремі громадяни інтерпретували закриття проблемних банків як катастрофу всієї банківської системи. Так, люди були схильні шукати та довіряти тільки тій інформації або тим лідерам громадської думки, які б підтвердили їхні «жахливі» здогадки. Також вони схильні інтерпретувати нову інформацію як таку, що підтримує ці первинні здогадки.

Крім цього, у своїй *теорії перспектив* Тверські і Канеман припустили, що неприйняття втрат є причиною «помилки неповоротних витрат». Це значить, що під час прийняття рішення індивіди враховують не тільки майбутні витрати, але й витрати, які вже здійснені і на які вже не можна вплинути (Tversky & Kahneman, 1992). Отже, ми маємо менше охочих заощаджувати в Україні, оскільки громадяни враховують свої попередні витрати на невдале інвестування.

Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень. Проблема накопичення та споживання лежить не лише в площині недостатньої кількості доходів або недосконалих фінансових установ. Як було доведено, зростання попиту на споживче кредитування неспівмірне зі зростанням доходів. Натомість заощадження мало залежать від основного джерела доходу домашніх господарств – заробітної плати. Це доводить той факт, що психологія відіграє більшу роль у прийнятті рішень щодо заощаджень і споживання. І в такому випадку розуміння причин допомагає знайти рішення.

Першочерговим стає збільшення довіри до фінансових установ як джерел прибутку, а не джерел легких грошей. Подолання інерційного мислення щодо надійності українських банків частково лежить у площині фінансової грамотності. Можна на прикладах пояснити, що абсолютна більшість людей не втратила свої депозити під час очищення банківської системи. А дохідність гривневих депозитів залишається більшою в довгостроковій перспективі, ніж будь-яких інших інструментів, навіть за умови періодичних девальвацій.

Другий рівень пенсійної системи є наріжним каменем відповідального ставлення до свого фінансового благополуччя. Закордонні вчені пропонують на практиці підключати людей автоматично до певної недержавної пенсійної програми у разі найму на роботу під незначний відсоток (наприклад, 3 %). Надалі людині пропонується збільшити відсоток на заощадження тільки у разі підвищення зарплати в майбутньому. Також вона залишається учасником програми доти, доки не відмовиться від неї в письмовому вигляді.

Люди схильні недооцінювати своє майбутнє, тому наочна демонстрація результатів інвестування може бути також корисною. Також важливо знизити бюрократію під час відкриття рахунків з огляду на ледачість людей та сильний спротив змінам. Громадяни схильні інвестувати в щось конкретно близьке в майбутньому, тому замість кредитування можна запровадити заощадження на купівлю (наприклад, дорогої побутової техніки) або ремонт.

Отже, потрібен комплексний підхід до споживання та заощаджень громадян і розуміння важливості зміни поведінки людей з метою довгострокового фінансового благополуччя та можливості інвестування. Якщо Україна хоче подолати бідність і вийти на шлях сталого розвитку, треба розробити і втілити таку економічну політику, яка збільшить рівень заощаджень і спрямує їх на інвестиції в реальний сектор економіки. Це, зрештою, також поліпшить фінансовий стан громадян та їхній загальний рівень благополуччя.

Список літератури

- Група «Рейтинг». (2020). *Україна на карантині: Моніторинг суспільних настроїв*. https://ratinggroup.ua/research/ukraine/ukraina_na_karantine_monitoring_obschestvennyh_nastroeniy.html
- Данилишин, Б. (2022). *Щодо ситуації в економіці та на фінансових ринках*. *lb.ua*. https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/512522_shchodo_situatsii_ekonomitsi.html
- Державна служба статистики. Офіційний сайт. (2021). <https://www.ukrstat.gov.ua/>
- Національний банк України: Офіційний сайт. (2022). <https://bank.gov.ua/>
- Нинько, Д. (2015, 3 березня). «Дельта Банк» націоналізувати не будуть – Гонтарєва. *Сьогодні*. <https://economics.segodnya.ua/ua/economics/finance/delta-bank-nacionalizirovat-nedbudut-gontareva-597132.html>
- Опитування GFK: як українці заощаджують гроші. (2019). *minfin.com.ua*. <https://minfin.com.ua/ua/deposits/articles/opros-gfk-kak-ukraincy-kopyat-dengi/>
- Талер, Р. (2018). *Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення* (С. Крикуненко, пер. з англ.). Київ: Наш формат.
- Хведчук, К. (2020). *Які активи в Україні приносили дохід в коронакризовому 2020 році*. *biz.nv.ua*. <https://biz.nv.ua/ukr/experts/depoziti-gotivka-chi-neruhomist-shcho-prinosit-dohid-pid-chas-koronakrizi-ostanni-novini-50126713.html>

Шкварчук, Л., Слав'юк, Р., Сова, О. (2020). Заощадження домогосподарств: схильність, пріоритети та фактори. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління»*, 4(1), 109–118. <https://doi.org/10.23939/semi2020.01.109>

HeadHunter. (2020). [hh.ru](https://hh.ru/article/27074). <https://hh.ru/article/27074>

Herrmann, A., Goldstein, D. G., Stadler, R., Landwehr, J. R., Heitmann, M., Hofstetter, R., & Huber, F. (2011). The effect of default options on choice—Evidence from online product configurators. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 18(6), 483–491. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2011.06.005>

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., Lynch, J. G. Jr. (2018). How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being. Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being.

Journal of Consumer Research, 45(1), 68–89. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109>

Roux, C., Goldsmith, K., & Bonezzi, A. (2015). On the psychology of scarcity: When reminders of resource scarcity promote selfish (and generous) behavior. *Journal of Consumer Research*, 42(4), 615–631. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv048>

Shapiro, M. D., & Slemrod, J. (2003). Consumer response to tax rebates. *American Economic Review*, 93(1), 381–396. <https://doi.org/10.1257/000282803321455368>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323. http://cemi.ehess.fr/docannexe/file/2780/tversjy_kahneman_advances.pdf

References

Danylyshyn, B. (2022). Regarding the situation in the economy and financial markets. *lb.ua*. https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/512522_shchodo_situatsii_ekonomitsi.html [in Ukrainian].

GfK survey: how Ukrainians save money. (2019). *minfin.com.ua*. <https://minfin.com.ua/ua/deposits/articles/opros-gfk-kak-ukraincy-kopyat-dengi/> [in Ukrainian].

HeadHunter. (2020). [hh.ru](https://hh.ru/article/27074). <https://hh.ru/article/27074>

Herrmann, A., Goldstein, D. G., Stadler, R., Landwehr, J. R., Heitmann, M., Hofstetter, R., & Huber, F. (2011). The effect of default options on choice—Evidence from online product configurators. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 18(6), 483–491. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2011.06.005>

Khvedchuk, K. (2020). Which assets in Ukraine brought income in the corona crisis year 2020. *biz.nv.ua*. <https://biz.nv.ua/ukr/experts/depoziti-gotivka-chi-neruhomist-shcho-prinosit-dohid-pid-chas-koronakrizi-ostanni-novini-50126713.html> [in Ukrainian].

National Bank of Ukraine: Official site. (2022). <https://bank.gov.ua/> [in Ukrainian].

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., Lynch, J. G. Jr. (2018). How Am I Doing? Perceived Financial Well-Being. Its Potential Antecedents, and Its Relation to Overall Well-Being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68–89. https://www.researchgate.net/publication/320830550_How_Am_I_Doing_Perceived_Financial_Well-Being_Its_Potential_Antecedents_and_Its_Relation_to_Overall_Well-Being

Nynko, D. (2015). “Delta Bank” will not be nationalized – Gontareva. *Segodnya*. <https://economics.segodnya.ua/ua/economics/finance/delta-bank-nacionalizirovat-ne-budut-gontareva-597132.html> [in Ukrainian].

Rating Group. (2020). *Ukraine under quarantine: Monitoring of public moods*. https://ratinggroup.ua/research/ukraine/ukraina_na_karantine_monitoring_obschestvennyh_nastroeniy.html [in Ukrainian].

Roux, C., Goldsmith, K., & Bonezzi, A. (2015). On the psychology of scarcity: When reminders of resource scarcity promote selfish (and generous) behavior. *Journal of Consumer Research*, 42(4), 615–631. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv048>

Shapiro, M. D., & Slemrod, J. (2003). Consumer response to tax rebates. *American Economic Review*, 93(1), 381–396. <https://doi.org/10.1257/000282803321455368>

Shkvarchuk, L., Slav'yuk, R., & Sova, O. (2020). Household savings: propensity, priorities and factors. *Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Series “Problems of economics and management”*, 4(1), 109–118. <https://doi.org/10.23939/semi2020.01.109> [in Ukrainian].

State Statistics Service: Official site. (2021). <https://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

Thaler, R. (2018). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* (S. Krykunenko, Translated from English). Kyiv: Nash format [in Ukrainian].

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323. http://cemi.ehess.fr/docannexe/file/2780/tversjy_kahneman_advances.pdf

Maksym Synytsya

CONSUMER EXPENDITURES AND PROBLEMS OF SAVINGS OF ECONOMIC SUBJECTS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC SHOCKS – BEHAVIORAL ASPECTS

The purpose of the article is to reveal the main reasons for the low level of savings, investments and excessive consumer lending and opportunities for improving financial well-being at the micro level and forming sources for future development. The article reveals the main problems of citizens' savings and consumption that occurred before the crisis caused by the coronavirus pandemic. And which only intensified during it. Some macroeconomic indicators reflecting the state of citizens' savings and dependence on income were analyzed. Despite the stable growth of the population's income, the savings rate remains at a low level. On the other hand, the demand for loan funds is ahead of such growth. In this way, the thesis about the negative relationship between wage growth and the rate of savings, put forward by some scientists earlier, was proved. Regardless of the presence of economic factors affecting the level of consumption and savings, the psychological reasons for the low tendency of citizens to save were also analyzed. Among these reasons are the deficit thinking effect, the default effect, confirmation bias, and loss aversion bias. It was also analyzed based on the facts, how much the psychological prejudices of Ukrainians influenced financial behavior. In particular, the fallacy of prejudices regarding the impracticality of investing in deposits of

Ukrainian banks, as well as the idea that the Ukrainian banking system underwent catastrophic transformations in the first years after the banking reform, was considered.

The research methods are descriptive, analytical, methods of synthesis and comparison. As a result of the analysis, the article proposes a comprehensive approach to men's behaviour toward savings during the pandemic according to behavioural economics.

Consideration of the economic and psychological aspects of the situation with savings led to the provision of conclusions and proposals. The main task for improving the effectiveness of managing one's own expenses today is to understand the reasons for irrational behavior of people in new circumstances from the point of view of behavioral economics and the application of the theory of "pushing" for the formation of positive socio-economic changes. It is suggested to use this paper for further and deeper practical research of certain aspects of changing people's behaviour for better investment solutions and financial wellbeing.

Keywords: behavioural economics, biases, rational behaviour, savings, consumer lending, coronavirus.

Матеріал надійшов 20.08.2022



Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY 4.0)