

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.83

DOI: 10.26565/2311-2379-2020-99-04

Л.В. Барабаш

кандидат економічних наук, доцент

Уманський національний університет садівництва

вул. Інститутська, 1, Умань, 20300, Україна

E-mail: Lesly-z@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4836-8950>**ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ ВНАСЛІДОК ЗМІНИ МОДЕЛЕЙ
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ**

Розвиток економіки та її коливання, що іноді набували катастрофічних форм для держав і навіть світової спільноти, окремі неочікувані фінансові злети та непередбачувані падіння потужних корпорацій завжди приваблювали увагу не лише практиків, а й науковців. І ті, й інші шукали причини зазначених явищ, в першу чергу звертаючись до класичних фінансів. Однак їхні пояснення не завжди виглядали переконливими, залишаючи поза увагою невловиму сутність спонукального фактору. І саме наполегливість і поєднання протилежного сприяли виникненню поведінкових фінансів, що зосередили пошуки на соціальних і психологічних аспектах явищ. Кожен період економічного розвитку ознаменувався низкою автентичних прерогатив і цілей, які стали спонукальними у зміні переваг. Узагальнення схожих за пріоритетами та напрямками реалізації дій індивідів сформували моделі економічної поведінки. І зміна цих моделей була зумовлена не лише науковим і технічним прогресом, а й роллю людини у суспільстві, її ідентифікацією: як окремого учасника чи як складової цілого – узагальненням у колективному середовищі. Так, перехід від *Homo economicus*, метою функціонування якого було раціональне егоїстичне збагачення, до *Homo creativus*, який набуває розуміння власної ідентичності та потреби в удосконаленні та реалізації здібностей, зумовлює появу думки про ірраціональність природи економічної поведінки особистості. Подальші зміни в соціо-економічному середовищі призвели до формування поведінкової моделі кар'єристів, для яких грошові ресурси виступають не ціллю до праці, а засобом реалізації егоїстичного звеличення. Командна система сформувала модель поведінки *Homo soveticus*, стерши межі особистого заради колективних цілей і зумовивши появу «колективної ментальності». А утвердження демократичного суспільства сучасності спричинило появу моделей RREEMM (*resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man*) і Click, за яких індивід проявляє свої якості та досягає цілей в умовах обмеженості ресурсів та інформації, але з надмірною впевненістю у власних силах і знаннях, а рішення в більшості випадків приймаються імпульсивним натисканням кнопки.

Ключові слова: моделі економічної поведінки, поведінкові фінанси, *Homo economicus*, *Homo creativus*, Click.

JEL Classification: B26, B29, B31.

Постановка проблеми. Розвиток економіки та фінансів, їх вплив на становлення пріоритетів суспільства в цілому та кожного індивіда зокрема, причини фінансово-економічних явищ – усі названі складові викликають у вчених низку питань. Причому поясненням причин переймалися ще класики економічної науки А. Сміт і Д. Рікардо, зосереджуючи свою увагу на техніко-технологічному процесі та частково на психоемоційних складових. Однак з середини ХХ століття з'являються теорії, що напряду поєднують розвиток економіки і фінансів із психологією індивіда, а його емоційні рішення – з фінансовими й економічними результатами.

Поведінкові фінанси – відносно молода, але надзвичайно цікава та перспективна складова фінансової науки. Вітчизняні науковці лише починають долучатися до досліджень психоемоційних причин фінансових явищ, однак вчені зі США, Європи, Канади й інших зарубіжних країн ведуть наукові пошуки зі згаданої тематики вже понад 60 років.

Наразі поведінкові фінанси є невід'ємною складовою економічного пізнання та практики у зарубіжних країнах. Адже важливо розуміти, що саме, які емоції й психологічні ефекти

сприяють зміні поведінки індивідів і, відповідно, їх економічних переваг, особливо в умовах вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі пізнання та дослідження поведінкових фінансів основна увага науковців зосереджується на впливі психоемоційної поведінки індивідів, домогосподарств і підприємств на їх рішення та фінансову поведінку. Однак цікавим є вивчення особливостей розвитку даної сфери фінансової науки, адже її перехід із неформального вчення у визнану та перспективну теорію зумовлений важливістю для прикладних фінансів різних рівнів.

Узагальнюючи блоки, з яких, на думку В. Кривого (Кривий, 2017), складаються поведінкові фінанси, він зазначає: «Основні дослідження в галузі поведінкових фінансів можна розділити на два теоретичні блоки: перший (когнітивна психологія) пов'язаний з дослідженням особливостей прийняття фінансових рішень на індивідуальному рівні і вивченням відхилень від раціональної економічної поведінки; другий (ліміти арбітражу) досліджує рух фінансових ринків та ринкові аномалії, які не вписуються в гіпотезу ефективних ринків».

V. Raman Nair та Anu Antony (Nair & Antony, 2015) зауважують, що еволюція поведінкових фінансів пройшла три етапи: до 1950 р. це були постулати традиційних фінансів, заснованих на раціональному підході; з 1950 і по 1990 рр. перевагу здобувають сучасні фінанси, які, окрім раціональних, розглядали й ірраціональних причини фінансових явищ; третій етап – починаючи з 1990 рр. і донині, надає перевагу у з'ясуванні причин і наслідків перебігу фінансово-економічної ситуації поведінковим фінансам.

«Поведінкові фінанси в теоретичній площині ґрунтуються й розвиваються на кумулятивній інституціональній основі і в практичному прояві стають все більш вагомим елементом-каталізатором розвитку фінансових ринків», – зазначають Н. Шаманська й О. Шаманська (Шаманська & Шаманська, 2015), вивчаючи генезис теорії поведінкових фінансів.

David Hirshleifer (Hirshleifer, 2014), проводячи огляд фінансової економіки за 2014 рік, зауважує, що поведінкові фінанси на даний момент певною мірою перероджуються у фінанси соціальні, проходячи трансформацію від психології емоцій до філософії соціальних взаємодій, підкреслюючи тим самим не тільки актуальність даного сегменту фінансової науки, а й перспективи його подальшого розвитку.

Зосереджує увагу на необхідності поведінкових фінансів, як окремії сфері знань, що вивчає передумови ефективності ринків (макрорівня) на розумінні ролі окремих індивідів і домогосподарств (мікрорівня) та їх моделі поведінки Robert Christopher Hammond (Hammond, 2015), який також зазначає, що, «...there are likely several different areas of behavioral finance that will shine in the coming years»¹.

Аналізуючи розвиток поведінкових фінансів, П. Ілляшенко (Ілляшенко, 2016) доходить до висновку: «... економіка без психології 1950 – 1970-х років видається лише перервою в тривалих і складних відносинах між психологією та іншими соціальними науками, з одного боку, й економікою та фінансами – з іншого. Також здається, що ні економіка, ні фінанси ніколи не були по-справжньому вільними від впливу психологічних чинників, і замість того, щоб відкинути ці чинники, неокласична економіка, швидше, була визначена нею. ... розвиток поведінкової економіки і поведінкових фінансів був зумовлений прагненням довести: вони гідні включення до мейнстріму. Ця необхідність вести постійну війну проти переважаючого і навіть ортодоксального підходу наклала свій відбиток на обидва поведінкові підходи, оскільки вони розвивалися як «негативна наука», з основною метою – відкинути явні і неявні припущення, запропоновані неокласичною економікою і стандартними фінансами».

Виходячи з наведених думок, можемо стверджувати, що поведінкові фінанси наразі формують новий для українців понятійний апарат фінансового середовища, відводячи головну роль у ньому не державі та її менеджменту як базису, а, насамперед, розумінню психології кожного окремого індивіда.

Мета та завдання. Трансформаційні процесі та кризові явища у фінансово-економічному середовищі України вимагають пошуку нових підходів до їх розуміння. Й актуальним наразі шляхом покращення ситуації є звернення уваги на нетрадиційні, психосоціологічні чинники, що тісно пов'язані з фінансовими й економічними явищами.

¹ « ... можливо, у найближчі роки сформується ще кілька нових сфер поведінкових фінансів» (переклад автора)

Розвиток вітчизняної економіки є нестабільним, однак прослідковуються тенденції, характерні для економік зарубіжних країн кілька десятиліть тому. Відтак метою дослідження є окреслення трансформації поведінкових фінансів, що викликані змінами моделей економічної поведінки. А тому варто дослідити еволюцію моделей економічної поведінки індивідів і критично означити поведінкові аспекти, що виникли внаслідок їх метаморфоз.

Основні результати дослідження. Поведінкові фінанси увійшли у стійку практику фінансової науки як окреме явище з початку 90-х років минулого століття. Однак передпосилання на них з'явилися ще наприкінці 50-х років XX століття, коли класичні фінанси не могли надати вичерпного пояснення на факти виникнення окремих фінансово-економічних явищ. Особливої ж актуальності поведінкові фінанси набули під час світової економічної кризи 2008 року. І хоча передумови поєднання психології і фінансів у пошуках наукових пояснень різних фінансових й економічних явищ зафіксовані ще на зорі економічної науки, однак усвідомлене виокремлення поведінкових фінансів у вагому науку відбулося лише наприкінці XX століття. При цьому і в класичних, і в поведінкових фінансах базовим вихідним елементом відносно була людина – індивід, який наділявся відповідними характеристиками.

Перші витоки класичних фінансів сягають XVIII століття. Саме тоді з'являються перші роздуми з приводу сутності та цілей поведінки людини в економіці. Зокрема А. Сміт (Сміт, 1961), у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів», наступним чином окреслює економічні цілі індивіда: «Дбаючи лише про свої власні інтереси, він (індивід) часто більш дієво служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається зробити це», акцентуючи увагу на егоїстичних інтересах останнього, спрямованих на збагачення.

Тобто з'являються перші зауваження, що емоції кожної окремої людини є невід'ємною складовою складних економічних процесів. Таким чином, виокремленням емоційних цілей і психологічних характеристик особистості, відбувається започаткування поведінкових фінансів.

Подальші філософські роздуми та спостереження різних наукових шкіл і їх послідовників сприяли узагальненню поведінки індивідів в економічній моделі. Так, наступний виток розвитку ознаменувався першою моделлю економічної поведінки людини – Homo economicus Дж. Ст. Мілля. За твердженням автора, «Людина економічна» досягає своєї мети – заволодіння багатством – шляхом аналізу ефективності наявних у неї засобів збагачення. Тобто, фіксуються перші судження про раціональність дій і вчинків індивідів. При цьому автор і його послідовники вважали, що «людина економічна» є творцем усієї ринкової економіки, а держава має лише контролювати її.

На даному етапі розвитку поведінкових фінансів формується стійке уявлення про раціональність поведінки індивідів, їх неодмінне сприйняття економічних процесів і прийняття рішень з позиції логіки та твердого розрахунку. Проте не всі рішення піддавалися аналізу з означеного контексту, залишаючи низку невирішених питань.

Наступний етап розвитку поведінкових фінансів пов'язаний з теорією раціонального гедонізму, активним прихильником якої був Дж. Бентам. Дана концепція пропагує наступну думку: «Природа поставила людину під керування двох верховних володарів – страждання та задоволення. Їм одним надано визначати, що ми можемо робити, та вказувати, що ми повинні зробити... Вони керують нами у всьому, що ми робимо, що ми говоримо, що ми думаємо» (Беккер, 1993).

Тобто, за даною ідеєю, людина, прагнучи якомога більшого задоволення, намагається уникати розчарувань, відходить від означення «виробник» і перетворюється на раціонального, схильного до аналізу споживача. Уникнення розчарувань, що стало головною ідеєю даної економічної моделі, лягло в основу ефектів сучасних поведінкових фінансів, що пояснюють природу економічних рішень індивідів. Також слід відзначити, що саме на даному етапі з'являються перші думки про вплив емоцій на економічні рішення, адже страждання – це негативна емоція, що знижує, а задоволення – позитивна, що спонукає до підвищення економічної активності.

Цікавою є також позиція німецької історичної школи, відповідно до якої мотивація особистості до певних дій зумовлена почуттям спільності та приналежності до певної групи (нації). Тобто дана модель економічної поведінки ґрунтується на превалюванні суспільного над особистим, її ключовим фактором є національна самобутність, а тому вона отримала назву «Народу, як національно й історичного цілого» (Автономов, Ананьин & Макашева, 2000).

Означена модель економічної поведінки зафіксувала чергові зміни соціопсихологічного характеру: відхилення від особистісного егоїзму та підпорядкування економічних інтересів індивіда колективним цілям. На фоні знеособлення окремої особистості та її відмови від власних переконань і поглядів, з'являються передумови для формування поведінкової теорії колективної поведінки, що в подальшому проявлятиметься доволі часто. Її особливістю є групові емоції, що залежать від індивідуальних вподобань керівника колективу.

Як уже зауважувалося вище, класики економічної науки стверджували, що основою економічної поведінки людини є раціональність. Однак зміна умов існування та стрімкий технічний розвиток наштовхнули К. Маркса до твердження, що людина, еволюціонуючи у мінливому середовищі психологічно й емоційно, переходить від статусу «економічної» до позиції «творчої», тобто від «Homo economicus» до «Homo creativus» (Яковенко, 2018). Відтак спостерігається прогресуюче поєднання суперечностей: прагнення задоволення власних егоїстичних економічних цілей на межі поєднання колективного й індивідуальної власності з потребою розвитку творчих і професійних здібностей.

У даному випадку фактично отримуємо новий етап розвитку поведінкових фінансів, коли економічна поведінка людини доповнюється ще й гібридними психоемоційними складовими: потреба у розвитку особистих якостей, що відрізняли б її від інших, формування власної ідентичності та водночас колективні позиції і погляди, що обмежують автентичність. Такий симбіоз означав придушення власних емоцій заради відповідності суспільному. І саме на даному етапі формуються перші основи ірраціональності.

З позиції впливу економічну раціональність логіки релігійних постулатів і суджень та орієнтації на соціальне середовище розглядає мотивації поведінки людини М. Вебер. Тому запропонована ним модель економічної поведінки «Релігійні етичні цінності» проголошує базовим фактором людської поведінки у прагненні до збагачення вміння заощаджувати та схильність до свідомого вибору і розрахунку (Коваліско & Кудриско, 2008).

Цінність даної моделі для поведінкових фінансів полягає у введенні соціологічних факторів до поведінкових аспектів економічних трансформацій. Окремо варто зафіксувати новий прояв колективної поведінки, що обґрунтовується не просто логікою колективної дії, за якої індивідуальний добробут досягається слідуванням цілям групової спільноти, а логікою релігії, якої особа притримується. У цьому випадку, окрім означеної раціональності, можна зазначити про приховане посилення ірраціональної складової, адже релігійне обґрунтування у більшості випадків не враховує економічні передумови, а спирається на визначені багато століть тому постулати.

Під впливом розвитку соціально-економічного середовища економічна поведінка індивідів трансформувалася у напрямку підвищення цінності кар'єрних прагнень. При цьому матеріальні цінності відходять на другий план, а головною метою індивіда стає зміна інституціонального положення та набуття авторитетних позицій (Палехова, 2007). Таким чином відбувається перехід від егоїзму економічного до егоїзму психоемоційного, оскільки для кар'єриста матеріальні цінності є лише засобом задоволення прагнення влади та самоствердження.

Посилення егоїстичних складових економічної поведінки сприяло активізації ірраціональних підходів до прийняття економічних рішень, хоча в цілому метою залишається раціональність дій і суджень.

Особливою є модель економічної поведінки «Homo soveticus», що характеризує поведінку індивідів, яка сформувалася в умовах командної економіки. До особливостей даної моделі відносять жорстку логіку колективних дій з одночасним стиранням економічної ідентичності особистості, а також прояв прагнення заощадження коштів заради накопичення ресурсів (Іващенко, 2015).

Окремо слід згадати про панічну складову даного типу економічної поведінки, що призводить до ірраціональності у прийнятті рішень, особливо у сфері споживання. За згаданої моделі розвиток поведінкових фінансів відбувався на основі жорсткої регульованої колективної ментальності, що формувала єдиний для всіх підхід вирішення проблем і досягнення цілей.

Сучасні поведінкові фінанси розвиваються паралельно двом активним моделям економічної поведінки – RREEMM (resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man) і Click (Автономов, 1998). Відповідно до моделі RREEMM, людина економічна нині перебуває у ситуації, коли ресурси є обмеженими, тож для задоволення потреб слід робити вибір, який здійснюється на перетині суб'єктивних (індивідуальні переваги, що ґрунтуються на власному

розумінні та сприйнятті об'єкта вибору кожною окремою особою) й об'єктивних (рівень ресурсів у розпорядженні, платоспроможність тощо) чинників. Оцінюючи кожен із можливих варіантів вибору, індивід обирає один з них, керуючись при цьому виключно власними інтересами в умовах обмеженості інформації. Тобто, з позиції поведінкових фінансів, базовими характеристиками моделі виступають суб'єктивна раціональність і схильність до егоїзму, що провокує перевищення власної значимості та перевагу надмірної впевненості над сумнівами. Загалом можна стверджувати, що за таких умов панівною є ірраціональний тип поведінки.

Найсучасніша модель економічної поведінки – Click – це квінтесенція емоцій і низки психоемоційних характеристик: колективної ментальності, ефекту ореолу тощо. Людина економічна у даній моделі приймає рішення миттєво, натисканням кнопки. Вірогідність ірраціональності у даному випадку зумовлюється переоцінкою власних знань і ресурсів; раціональний підхід – можливістю майже необмеженого доступу до інформації, зокрема й аналітичного характеру.

Висновки. Моделі економічної поведінки є свідченням пріоритетів особистості у різний часовий лаг і період існування. Це своєрідні індикатори еволюції загального економічного розвитку, а також індивідуальних цілей і переваг. Поведінкові фінанси – це пошук, що має на меті виявлення й означення низки специфічних психологічних, соціальних, емоційних факторів, що зумовили формування та розвиток моделі у відомому на даний час вигляді.

Висвітлена у статті трансформація поведінкових фінансів, викликана змінами економічної поведінки індивідів, засвідчила перехід від превалювання раціональних підходів у прийнятті економічних рішень до ірраціональних. У процесі розвитку від моделі Homo economicus до моделі Click сформувалися такі аспекти економічної поведінки індивіда, як колективність, егоїзм, соціальність, що, безумовно, мають місце в економічних рішеннях індивідів і системах сучасних держав.

Особливістю вітчизняної фінансово-економічної системи є тривалий час перебування у командній моделі, що сформувала стійку колективну поведінку населення. Саме даним чинником зумовлена ірраціональність рішень індивідів і сприйняття механізмів ринкової економіки, внаслідок чого отримуються зовсім інші результати функціонування. Тому у розробці подальших напрямів провадження фінансово-економічної діяльності слід враховувати поведінкові особливості сприйняття індивідами економічної реальності.

Література

1. Кривий В.І. Сутність та основні теоретичні блоки поведінкових фінансів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 23(1). С. 12–16.
2. Dr. V. Raman Nair, Anu Antony. Evolutions and Challenges of Behavioral Finance. *International Journal of Science and Research (IJSR)*. 2015. Vol.4, Is. 3. P. 1055 –1059.
3. Шаманська Н., Шаманська О. Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція. *Світ фінансів*. 2015. № 1. С. 173–184.
4. Hirshleifer D. A. Behavioral Finance. *SSRN*. 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2480892>.
5. Hammond R. C. Behavioral finance: Its history and its future. *Selected Honors Theses. Paper 30*. 2015. URL: <https://firescholars.seu.edu/honors/30/>.
6. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 239. С. 30–57.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва, 1961. 332 с.
8. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение. *THESIS*. 1993. №1. С. 24-40.
9. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. Москва, 2000. 140 с.
10. Яковенко Р. Еволюція «людини економічної». Рідний край. 2018. URL: <https://rk.kr.ua/evoljutsija-ljudini-ekonomichnoi>. (дата звернення: 14.10.2020).
11. Коваліско Н.В., Кудриско А.І. Специфіка стратегій економічної поведінки на регіональному рівні. *Вісник Львівського університету. Серія соціологічна*. 2008. Вип. 2. С. 266–277.
12. Палехова В.А. Моделі економічної поведінки: еволюція та сучасність. *Економічні науки: науково-методичний журнал / Миколаївський державний гуманітарний університет ім. Петра Могили. Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. П. Могили*, 2007. Вип. 59. С. 47–51. URL: <https://lib.chmnu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2007/72-59-9.pdf>.

13. Іващенко М.В. Панічна економічна поведінка в Україні як прояв споживчої ірраціональності. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 2. С. 109–112.
14. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках. *ИСТОКИ*. Москва, 1998. Вып. 3. С. 26–27.

References

1. Kryvyi, V.I. (2017). The essence and basic theoretical blocks of behavioral finance. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management*, 23(1), 12-16. (in Ukrainian)
2. Dr. V. Raman Nair, & Anu Antony. (2015). Evolutions and Challenges of Behavioral Finance. *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 4(3), 1055-1059
3. Shamanskaya, N., & Shamanskaya, O. (2015). Theory of behavioral finance: genesis and evolution. *The World of Finance*, 1, 173-184. (in Ukrainian)
4. Hirshleifer, D. A. (2014). Behavioral Finance. SSRN. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2480892>.
5. Hammond, R. C. (2015). Behavioral finance: Its history and its future. *Selected Honors Theses. Paper 30*. Retrieved from <https://firescholars.seu.edu/honors/30/>.
6. Ilyashenko, P. (2016). Behavioral finance: a historical overview and basic principles. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 239, 30–57. (in Ukrainian)
7. Smith, A. (1961). A study of the nature and causes of the wealth of peoples. Moscow. (in Russian)
8. Becker, G. (1993). Economic analysis and human behavior. *THESIS*, 1, 24-40. (in Russian)
9. Avtonomova, V., Ananina, O., & Makasheva, N. (Eds.). (2000). History of economic doctrines. Moscow. (in Russian)
10. Yakovenko, R. (2018). Evolution of «economic man». Ridny kraj. Retrieved from <https://rk.kr.ua/evoljutsija-ljudini-ekonomichnoi>.
11. Kovalisko, N.V., & Kudrisko, A.I. (2008). Specifics of strategies of economic behavior at the regional level. *Bulletin of Lviv University. Sociological series*, 2, 266-277. (in Ukrainian)
12. Palekhova, V.A. (2007). Models of economic behavior: evolution and modernity. *Scientific works. Economic sciences: scientific and methodical journal*, 59, 47-51. Retrieved from <https://lib.chmnu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2007/72-59-9.pdf> (in Ukrainian)
13. Ivashchenko, M.V. (2015). Panic economic behavior in Ukraine as a manifestation of consumer irrationality. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 2, 109-112. (in Ukrainian)
14. Avtonomov, V.S. (1998). The human model in economic theory and other social sciences. *SOURCES*, 3, 26-27. (in Russian).

Lesia Barabash

Ph.D.(Economics), Associate Professor

Uman National University of Horticulture

1 Institutskaya Str., 20300, Uman, Ukraine

E-mail: Lesly-z@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4836-8950>

TRANSFORMATION OF BEHAVIORAL FINANCE AS A RESULT OF CHANGES IN ECONOMIC BEHAVIOR MODELS

The development of economy and its fluctuations sometimes acquire disastrous forms for countries and even the world community; and individual unexpected financial ups and downs of powerful corporations always attract attention of practitioners as well as researchers. They both look for the reasons for these phenomena, primarily referring to classical finance. However, their explanations do not always look convincing; they ignore the elusive essence of their incentive factor. And it was perseverance and a combination of the opposite that contributed to the emergence of behavioral finance, which focused the search on the social and psychological aspects of phenomena. Each period of economic development was marked by a number of authentic prerogatives and goals that shaped the behavior of the individual. Generalization of individuals similar in priorities and directions of implementation of actions formed the basis of models of economic behavior. The change in these models was due not only to scientific and technical progress, but also to the role of person in society, their identification as a separate participant or a participant of the collective society, as a component of the whole. The transition from Homo economicus, whose purpose of operation was rational egoistic enrichment, to Homo creativus, who acquires the understanding of their own identity and the need to improve and realize abilities,

leads to the emergence of an opinion about the irrationality of the nature of the individual's economic behavior. Further changes in the socio-economic environment led to the formation of a behavioral model for social climbers, for whom monetary resources are not the goal for their work, but rather a means of realizing egoistic ascension. The command system formed the behavior model of Homo soveticus, which erased the boundaries of the personal for the sake of collective goals, causing the emergence of a «collective mentality». And the assertion of a democratic society of our time contributed to the emergence of RREEMM (resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man) and Click models, in which an individual shows his qualities and achieves goals in conditions of limited resources and information, but with excessive confidence in his own strengths and knowledge. and decisions in most cases are made by impulsive pressing of a button.

Keywords: models of economic behavior, behavioral finance, Homo economicus, Homo creativus, Click.

JEL Classification: B26, B29, B31.

Л.В. Барабаш

кандидат экономических наук, доцент

Уманский национальный университет садоводства

ул. Институтская, 1, Умань, 20300, Украина

E-mail: Lesly-z@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4836-8950>

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ В РЕЗУЛЬТАТЕ ИЗМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Развитие экономики и ее колебания иногда приобретали катастрофические формы для государств и даже мирового сообщества, а отдельные неожиданные финансовые взлеты и непредсказуемые падения мощных корпораций всегда привлекали внимание не только практиков, но и ученых. И те, и другие искали причины указанных явлений, в первую очередь обращаясь к классическим финансам. Однако их объяснения не всегда выглядели убедительными, оставляя без внимания неуловимую сущность побудительного фактора. И именно настойчивость и сочетание противоположного способствовали возникновению поведенческих финансов, которые сосредоточили поиски на социальных и психологических аспектах явлений. Каждый период экономического развития ознаменовался рядом аутентичных прерогатив и целей, которые формировали поведение личности. Обобщение похожих по приоритетам и направлениям реализации действий индивидов легли в основу моделей экономического поведения. Изменение этих моделей была обусловлено не только научным и техническим прогрессом, но и ролью человека в обществе, его идентификацией как отдельного участника или участника коллективной среды, как составляющей целого. Переход от Homo economicus, целью функционирования которого было рациональное эгоистическое обогащение, к Homo creativus, который приобретает понимание собственной идентичности и потребности в совершенствовании и реализации способностей, приводит к появлению мнения о иррациональности природы экономического поведения личности. Дальнейшие изменения в социо-экономической среде привели к формированию поведенческой модели карьеристов, для которых денежные ресурсы выступают не целью к труду, а средством реализации эгоистического возвышения. Командная система сформировала модель поведения Homo soveticus, которая стерла границы личного ради коллективных целей, обусловив появление «коллективной ментальности». А утверждение демократического общества современности способствовало появлению моделей RREEMM (resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man) и Click, при которых индивид проявляет свои качества и достигает целей в условиях ограниченности ресурсов и информации, но с избыточным уверенностью в собственных силах и знаниях, а решение в большинстве случаев принимаются импульсивным нажатием кнопки.

Ключевые слова: модели экономического поведения, поведенческие финансы, Homo economicus, Homo creativus, Click.

JEL Classification: B26, B29, B31.