

УДК 336.76:004

JEL Classification: D91, G41

DOI: [https://doi.org/10.32515/2663-1636.2024.12\(45\).81-91](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2024.12(45).81-91)

В.В. Сибірцев, проф., д-р екон. наук

Л.М. Задорожня

*Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна*

## Особливості поведінкових фінансів в умовах цифрової економіки

У статті визначено основні аспекти цифрової економіки та її вплив на фінансові рішення, зокрема через поведінкові фактори, які формують фінансові звички та прийняття рішень у цифровому середовищі. Розглянуто взаємозв'язок між цифровими фінансами та соціальними платформами, автоматизацією фінансових процесів, а також роль цифрових інструментів у зміні поведінки споживачів. Акцентовано увагу на важливості адаптації теорій поведінкової фінанси до нових умов, що визначаються розвитком технологій. Також зазначено, що цифрова економіка сприяє виникненню нових моделей фінансових послуг, які активно використовують інноваційні технології для поліпшення доступності та якості фінансових продуктів.

Охарактеризовано ключові принципи моделі MINDSPACE та її застосування для впливу на фінансову поведінку в цифровому середовищі. Розглянуто такі складові цієї моделі, як мотивування, інформування, новизна, довіра, соціальні норми, емоції та інші фактори, що визначають сприйняття фінансових рішень у цифровому середовищі. Підкреслено необхідність інтеграції таких принципів у цифрові фінансові системи для ефективного регулювання фінансових рішень та захисту споживачів. Розглянуто також вплив соціальних мереж, цифрових платформ і автоматизації на фінансові звички, а також аналізуються виклики і можливості, що постають перед сучасним фінансовим регулюванням у зв'язку з розвитком технологій.

Визначено, що цифрові технології значно змінюють традиційні фінансові системи, створюючи нові можливості для доступу до фінансових послуг і водночас підвищуючи ризики для споживачів. Це зокрема стосується проблем захисту особистих даних та забезпечення безпеки в цифрових фінансових операціях. Зроблено висновок, що для досягнення ефективності регулювання необхідно враховувати не лише юридичні аспекти, а й поведінкові інсайти, що допоможуть сприяти прийняттю більш обґрунтованих фінансових рішень у цифровому середовищі. Таким чином, інтеграція поведінкових теорій у цифрові фінансові системи є ключем до побудови більш справедливих і ефективних фінансових ринків у майбутньому.

**цифрова економіка, поведінкова фінанси, фінансове регулювання, MINDSPACE, споживча поведінка, прийняття фінансових рішень, цифрові платформи.**

**Постановка проблеми.** В умовах швидкого розвитку цифрової економіки та впровадження інноваційних фінансових технологій, питання поведінкових фінансів набувають особливої актуальності. Цифрові платформи, блокчейн, криптовалюти та штучний інтелект змінюють традиційні підходи до прийняття фінансових рішень, формуючи нові моделі поведінки як серед інвесторів, так і серед споживачів фінансових послуг. Враховуючи динамічні зміни в економічному середовищі, важливо зрозуміти як технологічні інновації впливають на фінансові рішення та поведінку користувачів фінансових продуктів, а також як адаптувати існуючі теорії поведінкових фінансів до реалій цифрової економіки.

Проблема дослідження полягає в необхідності аналізу взаємодії між цифровими інструментами та фінансовою поведінкою індивідів і організацій. Важливо з'ясувати, як цифрові технології змінюють процеси ухвалення фінансових рішень, зокрема в умовах високої невизначеності, ризику та інформаційної перевантаженості. Крім того, важливим аспектом є адаптація теорій поведінкових фінансів, таких як теорія перспектив та концепції раціональності, до нових умов цифрового середовища.

Дослідження має пряме значення для розвитку теоретичних основ поведінкових фінансів у контексті цифрової економіки, а також для практичної діяльності фінансових установ. Виявлення механізмів впливу цифрових технологій на поведінку інвесторів і споживачів може допомогти розробити нові стратегії управління

фінансовими ризиками, а також створити інноваційні фінансові продукти, що відповідають новим вимогам цифрової економіки. Крім того, результатами дослідження можуть скористатися регулятори фінансових ринків для розробки політик, що стимулюють ефективне та безпечне використання цифрових фінансових інструментів.

Таким чином, дослідження особливостей поведінкових фінансів в умовах цифрової економіки є важливим як для розвитку теоретичних аспектів фінансових наук, так і для практичних напрямків, пов'язаних з удосконаленням фінансових механізмів і політик у контексті швидких технологічних змін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика поведінкових фінансів в умовах цифрової економіки привертає увагу як вітчизняних, так і закордонних дослідників. У науковій літературі питання аналізу фінансової поведінки індивідів і організацій розглядається з різних аспектів: психологічного, соціального, економічного та цифрового. Вчені активно досліджують вплив цифрових технологій на прийняття фінансових рішень, а також на поведінку споживачів та інвесторів у цифрових фінансових середовищах.

Зокрема, у працях Д. Бербаума та Дж.М. Пушундер [10] підкреслюється важливість впливу цифрових платформ і технологій на фінансові рішення та створення нових форм фінансової поведінки. Вони зазначають, що цифровізація змінює спосіб отримання інформації та взаємодії споживачів з фінансовими інститутами, що у свою чергу впливає на їхні фінансові звички та стратегічні рішення.

Дослідження таких вітчизняних учених, як В.Л. Осецький [2], О.О. Демидюк [2], І.А. Ломачинська [4], Я.П. Кесарь [4], акцентують увагу на впливі цифрових інструментів на економічну поведінку населення, зокрема на зростання популярності електронних платежів, криптовалют, а також на вплив онлайн-ресурсів та мобільних додатків на фінансову грамотність та поведінкові моделі споживачів. Крім того, за їхніми даними, цифрові фінансові технології часто сприяють розвитку нових ризиків, зокрема шахрайства та кіберзагроз.

Аналіз останніх публікацій свідчить, що цифровізація фінансової сфери викликає важливі зміни у поведінкових моделях фінансових рішень, створюючи нові можливості та виклики для економіки. Проблема адаптації до цифрових фінансових технологій є важливим напрямом для подальших досліджень, що вимагає інтеграції знань з психології, економіки та цифрових технологій для глибшого розуміння поведінкових аспектів фінансів у сучасному світі.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження особливостей поведінкових фінансів в умовах цифрової економіки, а також розробка теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо впливу цифрових технологій на фінансову поведінку індивідів та організацій.

**Виклад основного матеріалу.** У галузі поведінкових фінансів класичні теорії, започатковані Д. Канеманом та А. Тверські, продемонстрували, як психологічні фактори, емоції та когнітивні спотворення впливають на процес ухвалення фінансових рішень. Вони розробили теорію перспективи, яка зосереджується на тому, як люди оцінюють потенційні виграші та втрати в умовах невизначеності. Згідно з цією теорією, люди сприймають ризик нерівномірно: потенційні втрати викликають у них сильнішу емоційну реакцію, ніж можливість отримати виграш, що змушує їх ухилятися від ризику навіть за наявності перспективної вигоди. Це явище було підтверджено в експериментальних дослідженнях, які встановили, що люди оцінюють ризики і вигоди не лінійно, а за допомогою когнітивних спотворень, які змінюють їх сприйняття справедливості та ймовірності результатів [18, 19].

У свою чергу, інше важливе дослідження Д. Канемана, Н. Барберіса і Р. Талера

щодо ефекту власності та теореми Коуза, показує, що люди часто оцінюють власність або предмети, якими вони вже володіють, вище, ніж аналогічні товари, які вони не мають. Це когнітивне упередження спричиняє спотворення в ринкових рішеннях, що є важливим для розуміння фінансових ринків і особистих інвестицій [9, с. 1089].

Ці класичні роботи Канемана та Тверські стали основою для розвитку поведінкової економіки, яка досліджує, як людські емоції, помилки сприйняття та інші психологічні фактори визначають економічні рішення. Теорії, засновані на таких дослідженнях, демонструють важливість психологічних аспектів при аналізі фінансової поведінки інвесторів, споживачів та учасників ринку.

В умовах цифрової економіки традиційні підходи до фінансів та прийняття рішень зазнають суттєвих змін, що породжує нові виклики та можливості. Одним із таких викликів є необхідність адаптації теорій поведінкових фінансів до реалій цифрового середовища. Виникає потреба в дослідженні того, як цифрові технології, автоматизація, соціальні мережі та новітні фінансові інструменти впливають на фінансову поведінку індивідів, організацій та інститутів. Без розгляду факторів, що впливають на поведінку споживачів фінансових послуг, неможливо повною мірою усвідомити сучасну модель регулювання на фінансовому ринку. Враховуючи ці зміни, для ефективної адаптації до сучасних реалій важливими стають соціальний капітал, базові компетенції, багатофункціональні навички, ресурси та мультилітерація, що сприяють сталому розвитку [16].

Дослідженням факторів впливу поведінки людини на її рішення займалися вчені з Британського інституту уряду (IfG), які разом з командою British Behavioral Insights (BIT) в 2010 році представили методологію впливу на поведінку через державну політику MINDSPACE. Завдяки цій методології були виокремлені соціально-психологічні особливості індивідів, що дозволяє спростити процес прийняття рішень та мотивувати людей до зміни поведінки відповідно до суспільних цілей. З точки зору впливу поведінки, ця методологія орієнтована на виявлення і використання основних факторів, що визначають людську поведінку, для формулювання політичних рішень, які б були більш прийнятними і ефективними у контексті реальних мотивацій та психологічних бар'єрів населення. Назва методології MINDSPACE є акронімом, що складається з дев'яти елементів, кожен з яких відповідає за окремий аспект людської поведінки. До них відносяться:

- Посланник (Messenger) – люди значною мірою залежать від того, хто передає їм інформацію.
- Стимули (Incentives) – їхні реакції на стимули формуються передбачуваними ментальними скороченнями, зокрема сильним уникненням втрат.
- Норми (Norms) – вони піддаються значному впливу поведінки інших людей.
- Типові варіанти (Defaults) – зазвичай вони слідуєть заздалегідь визначеним варіантам, не змінюючи їх.
- Помітність (Salience) – їхню увагу привертає те, що здається новим і важливим.
- Праймінг (Priming) – їхні дії часто залежать від підсвідомих сигналів.
- Емоційний вплив (Affect) – їхні емоційні асоціації можуть суттєво впливати на їхні вчинки.
- Зобов'язання (Commitments) – вони прагнуть бути послідовними у виконанні своїх публічних обіцянок і відповідають на добрі вчинки взаємністю.
- Его (Ego) – вони зазвичай діють так, щоб почуватися краще щодо себе.

Особлива увага при цьому приділяється застосуванню цих підходів у ключових сферах, таких як охорона здоров'я, економіка, охорона навколишнього середовища та

соціальні послуги [20].

У контексті цифрової економіки методологія MINDSPACE набуває ще більшого значення. Використання цифрових технологій дозволяє не лише спостерігати за поведінковими патернами в режимі реального часу, а й адаптувати механізми впливу відповідно до особливостей цифрового середовища. Наприклад, алгоритми персоналізованих рекомендацій, механізми нуджінгу (push-стимулів) у фінансових додатках та автоматизовані системи прийняття рішень у цифрових платформах можуть інтегрувати принципи MINDSPACE для коригування фінансової поведінки громадян.

Дослідження поведінкових аспектів під час розробки моделей взаємодії банків з клієнтами було враховано Міжнародним валютним фондом і викладено в робочому звіті «A Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking» в 2018 році [19].

У цьому звіті підкреслено важливість врахування поведінкових аспектів у фінансовому регулюванні та банківському нагляді. Традиційні підходи, що базуються на концепції homo economicus, припускають, що економічні суб'єкти ухвалюють раціональні рішення, орієнтуючись на власні інтереси та матеріальні стимули. Однак у контексті цифрової економіки процеси ухвалення фінансових рішень дедалі більше залежать від емоційних, когнітивних та соціальних факторів, що зумовлює необхідність переосмислення регуляторних підходів.

Цифрова економіка суттєво трансформує фінансову поведінку, зумовлюючи зміни в ухваленні рішень та структурі фінансових ринків. Автоматизація та алгоритмічні рішення значно впливають на вибір споживачів, прискорюючи фінансові операції та змінюючи механізми оцінки ризиків. Розширений доступ до фінансових ринків сприяє зниженню бар'єрів входу, водночас збільшуючи ймовірність імпульсивного інвестування, що може призводити до фінансових втрат. Крім того, соціальні мережі відіграють важливу роль у формуванні колективних фінансових очікувань, що, у свою чергу, може спричинити виникнення ринкових аномалій, таких як фінансові «бульбашки».

Крім того, цифрова трансформація створює нові виклики для регулювання, оскільки традиційні механізми контролю стають менш ефективними в умовах швидких фінансових потоків та зростання децентралізованих фінансових платформ. У цьому контексті поведінковий підхід до фінансового регулювання набуває особливого значення, оскільки дозволяє адаптувати політику до реальних моделей поведінки учасників ринку, зокрема в умовах цифрової економіки.

Дослідження Д. Аріелі та інших учених, зокрема в контексті цифрових фінансових інструментів, розширюють розуміння того, як нові технології змінюють фінансову поведінку, зокрема через надмірну інформацію, доступність ринків та вплив соціальних мереж [10]. Ці фактори сприяють формуванню нереалістичних очікувань щодо можливостей збагачення, що, у свою чергу, змінює сприйняття фінансового успіху.

Так, у сучасному суспільстві матеріальне благополуччя все частіше асоціюється не з наполегливою працею та самовдосконаленням, а з вдачею, позитивним мисленням або швидкими схемами збагачення. До цього призводить популяризація таких явищ, як:

- концепції успіху та процвітання, що наголошують на ролі мислення у фінансовому зростанні [1, 3, 5];
- хіп-хоп-культура, яка формує образ багатства як статусного елемента суспільного життя.
- реклама ставок на спорт та нелегальних онлайн-казино, що створює ілюзію гарантованого виграшу.

Це є наслідком зниження соціальної відповідальності, що являється одним із негативних аспектів трансформації фінансової поведінки в умовах цифрової економіки. Як зазначено у робочому звіті МВФ [19], у суб'єктів фінансового ринку може виникнути враження, що поведінка, яка чітко не врегульована законодавчо, є автоматично дозволеною, навіть якщо вона завдає шкоди іншим. Відповідальність при цьому переноситься на законодавця, якого звинувачують у тому, що певні шкідливі, хоча й не протиправні дії, не були ним заборонені. Це призводить до зниження рівня соціальної відповідальності, коли порушення інтересів інших осіб сприймається як прийнятне та допустиме.

Така тенденція особливо виразно проявляється у фінансовій сфері, де традиційні уявлення про цінність грошей трансформуються під впливом цифровізації. Зокрема, дослідження свідчать, що люди по-різному сприймають гроші в готівковій та безготівковій формах. Безготівкові гроші (електронні, цифрові) частіше сприймаються як абстрактні цифри на екрані, через що їхня суб'єктивна цінність знижується. Віддаючи готівку, людина фізично відчуває втрату частини накопичених коштів, тоді як при безготівкових розрахунках вона бачить лише зміну балансу в мобільному додатку або на банківському рахунку. Це полегшує психологічне розставання з грошима та сприяє зростанню фінансових витрат.

Крім того, значний вплив на фінансову поведінку справляє масова інформація, зокрема реклама фінансових послуг. Комерційні пропозиції часто висвітлюють виключно позитивні аспекти фінансових продуктів, замовчуючи можливі ризики. Непрямий інформаційний вплив також відіграє важливу роль: історії про людей, які розбагатіли завдяки певним фінансовим угодам, формують у споживачів завищені очікування легкого збагачення та знижують рівень обережності.

З огляду на це, регулювання та нагляд у фінансовій сфері не можуть обмежуватися лише питаннями формального дотримання правових норм. Вони мають включати оцінку коректності та добросовісності практик фінансових організацій, зокрема у сфері реклами та взаємодії з клієнтами. Особливу увагу необхідно приділяти питанням конфлікту інтересів, що виникає через фінансову зацікавленість працівників організацій, оскільки це є одним із найбільш яскравих прикладів впливу ринкових норм на поведінку людей.

У цифровій економіці когнітивні викривлення відіграють значну роль у формуванні фінансової поведінки, впливаючи на процес прийняття рішень та оцінку ризиків. Одним із ключових феноменів є ефект надмірної самовпевненості, коли інвестори переоцінюють власні знання та здатність прогнозувати ринкові зміни, що може призводити до невиправдано ризикованих рішень.

Стадна поведінка яскраво проявляється під час фінансових бульбашок, коли інвестори вкладають гроші в перегріті активи, наприклад, у період стрімкого зростання вартості криптовалюти або акцій компаній під час біржових ажіотажів. Неприйняття втрат можна побачити, коли люди тримають збиткові акції в портфелі, сподіваючись на їхнє відновлення, навіть якщо раціональніше було б їх продати. Упередженість підтвердження проявляється, коли інвестор ігнорує негативні аналітичні прогнози про акцію, бо раніше вже отримав прибуток від її зростання [6].

Схильність приписувати собі успіхи часто зустрічається серед трейдерів, які вважають свої виграшні угоди результатом власного професіоналізму, але пояснюють збитки нестабільністю ринку. Репрезентативна упередженість спонукає людей вважати, що якщо певний актив зростав у минулому, то він продовжить зростати в майбутньому, хоча це не завжди так.

Ефект фреймінгу впливає на сприйняття фінансових продуктів: наприклад, люди охочіше купують страховку, якщо їм пояснюють її вигоди, а не потенційні втрати у разі відмови від неї.

Упередженість підтвердження змушує людей сприймати тільки позитивні новини про певні інвестиції: наприклад, інвестор, який вірить у перспективність золота, ігнорує аналітичні статті, що вказують на можливе зниження його вартості.

Ментальний облік пояснює, чому люди легше витрачають гроші, отримані як подарунок або бонус, на розваги, тоді як зарплату вони планують раціональніше. Надмірна впевненість у собі спонукає новачків у трейдингу вкладати великі суми в акції без достатнього аналізу, вважаючи, що вони знають ринок краще за інших.

Ефект прив'язки впливає на сприйняття цін, коли, наприклад, нерухомість здається вигідною покупкою лише тому, що її початкова ціна була завищеною і після знижки вона здається «дешевшою». Схильність до спрощення змушує людей обирати фінансові продукти з найпростішими умовами, наприклад, класичні ощадні рахунки замість індексних фондів, які можуть дати вищий прибуток, але потребують більшого розуміння [7].

Упередженість соціально бажаної поведінки проявляється у зростанні популярності ESG-інвестицій, коли інвестори купують акції компаній, що декларують екологічну та соціальну відповідальність, навіть якщо ці компанії мають нижчу прибутковість порівняно з іншими.

Цифрові екосистеми роблять фінансові послуги доступнішими, знижуючи необхідність фізичного відвідування банків та інших установ. Це підвищує частоту використання фінансових продуктів. Нові технології також створюють інноваційні фінансові сервіси та складні продукти, адаптовані до цифрового середовища.

Безперервний перехід між сервісами в межах екосистеми дозволяє продавати більше фінансових послуг — шляхом їх нав'язування під час продажу інших продуктів. Екосистеми орієнтовані на максимальне збільшення кількості проданих товарів і послуг своїм клієнтам, спрямовані на формування і підтримку бездумного споживання. Аналогічно відбувається і з фінансовими послугами: споживач не завжди оцінює реальну необхідність їх придбання (наприклад, кредитів чи страхування).

У фінансових екосистемах у споживача створюється ілюзія безкоштовності послуг. Однак, користуючись безвідсотковою розстрочкою, він лише відкладає оплату товару на пізніший термін. В інших випадках клієнт «платить» своїм увагою — забезпечуючи платформі дохід через перегляд реклами.

Перелічені та інші фактори, що впливають на поведінку споживачів фінансових послуг, враховуються в практиці банку з поведінкового нагляду та впливають на систему захисту прав і законних інтересів споживачів фінансових послуг.

Особливу роль у формуванні фінансової поведінки відіграє інформаційний ажітаж навколо блокчейну та криптовалют. Завдяки медіа та історіям швидкого збагачення на біткоїні й альткоїнах у суспільстві поширюється уявлення про криптовалюту та NFT, як про фінансові інструменти з вищою дохідністю порівняно з традиційними активами. Це призводить до того, що люди, які прагнуть швидкого прибутку, але не мають достатніх фінансових знань, ухвалюють необґрунтовані фінансові рішення, що нерідко веде до втрат або навіть шахрайських схем.

Водночас рівень фінансової грамотності суттєво впливає на здатність індивідів ухвалювати обґрунтовані економічні рішення та уникати ризикованих фінансових операцій. Дослідження підтверджують, що фінансова грамотність не лише залежить від індивідуальних когнітивних здібностей, а й формується під впливом соціальних зв'язків та загальної орієнтації суспільства на майбутнє.

Зокрема, Р. Вахдініваті, Д. Фірмансях, Д. Деде наголошують, що взаємодія індивідів у соціальному контексті економічних викликів постпандемічної епохи, а також співпраця між різними акторами в рамках адаптивних, інноваційних та динамічних схем колаборації сприяють розвитку мультиграмотності та залученню додаткових ресурсів [23]. Такий підхід може позитивно вплинути на економічну та фінансову поведінку, що, у свою чергу, сприятиме відновленню національної економіки.

Крім того, конкретні дані щодо рівня фінансової грамотності можуть бути використані для оцінки того, наскільки люди усвідомлюють ключові фактори, що впливають на їхню фінансову поведінку та якість життя. Це підтверджується дослідженнями К. Фаррел [11] і Е. Ван дер Мерве [22], які визначають економічну та фінансову грамотність як важливі складові соціально-економічного розвитку будь-якої країни.

Фінансова грамотність та цифрова грамотність у поєднанні з розвитком технологій стають ключовими ресурсами для громад різних соціальних груп, сприяючи ефективному контролю та управлінню фінансами. Вони відіграють важливу роль у підготовці населення до викликів цифрової економіки та процесів цифровізації [13]. Така мультиграмотність може стати не лише соціальним капіталом, а й однією з основних компетенцій, необхідних кожній людині для адаптації до технологічних змін, макроекономічних трансформацій та інших викликів сучасного світу [16].

Цифрова грамотність є важливим чинником у фінансовій сфері, оскільки сприяє ефективному використанню фінансових технологій (fintech) та практиці онлайн-транзакцій. Цифрові платформи забезпечують зручність здійснення платежів у реальному часі, підвищують швидкість фінансових операцій та рівень довіри до них. Однак водночас виникають занепокоєння щодо кібербезпеки, вразливості цифрових фінансових систем та можливих ризиків, пов'язаних із використанням цифрових транзакцій.

Розвиток технологій спричиняє необхідність високого рівня фінансової та цифрової грамотності, які є визначальними факторами для раціональної фінансової поведінки. Вони сприяють ефективному використанню ресурсів, ухваленню зважених рішень та активній участі громадян в економічному житті. Соціальна взаємодія, економічна співпраця та здатність адаптуватися до змін також відіграють важливу роль у формуванні фінансової поведінки, що, у свою чергу, є ключовим елементом розвитку цифрової економіки.

Фінансова грамотність не є випадковою навичкою, оскільки її рівень залежить від низки факторів, зокрема когнітивних здібностей, інтелекту, мотивації до управління особистими фінансами, а також терплячості та здатності ухвалювати раціональні рішення [21]. У сучасних умовах цифрова компетентність стає комплексною навичкою, яка об'єднує фінансову та цифрову грамотність, забезпечуючи людям здатність ефективно діяти в умовах цифрової економіки Індустрії 4.0.

Промислова революція, технологічний прогрес та динамічний розвиток цифрової економіки є невідворотними процесами, що визначають майбутнє суспільства. Ці зміни зумовлені природною поведінкою людини як соціальної істоти, що прагне вдосконалення та спрощення процесів у повсякденному житті. Людська допитливість, підкріплена прагненням до знань, є основним рушієм інновацій та технологічного прогресу [15].

Глобалізація та цифровізація сприяють зростанню нерівності між розвиненими та менш технологічно просунутими регіонами. Центри штучного інтелекту в економічно розвинених країнах швидко нарощують переваги, тоді як менш розвинені регіони можуть відставати через брак технологічних ресурсів і спеціалізованих кадрів.

Це загрожує посиленням економічного дисбалансу та соціальної поляризації.

Крім того, розширене використання ШІ викликає питання конфіденційності та безпеки даних, що вимагає нових регуляторних підходів. Важливо зрозуміти, як алгоритми впливають на поведінку людей, чи можливе втручання в їхні рішення, а також як підштовхування (nudging) у цифровому середовищі може формувати суспільні процеси.

Майбутнє розвитку штучного інтелекту залежить від міждисциплінарного аналізу та інтеграції етичних, економічних і соціальних аспектів. Особливу роль відіграватиме баланс між людським капіталом і автоматизацією: у центрах ШІ люди будуть стимулюватися до розвитку креативних та емоційних навичок, у той час як інші регіони можуть залишитися на позиціях, що легко автоматизуються.

Для забезпечення стабільного та інклюзивного розвитку необхідні нові підходи до глобального управління, що враховують виклики цифрової епохи. Це включає створення політик, спрямованих на регулювання ШІ, підвищення цифрової грамотності, захист персональних даних і забезпечення справедливого доступу до технологій. Тільки комплексний підхід допоможе мінімізувати ризики та використати потенціал штучного інтелекту на благо суспільства [11].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Результати дослідження дозволяють стверджувати, що поведінкові фінанси в умовах цифрової економіки зазнають суттєвих змін під впливом технологічного прогресу, автоматизації та розвитку цифрових платформ. Аналіз когнітивних викривлень і психологічних факторів, що впливають на фінансову поведінку, підтвердив важливість адаптації класичних теорій поведінкових фінансів до нових умов.

Запровадження цифрових технологій змінює механізми ухвалення фінансових рішень, створюючи як нові можливості, так і ризики для споживачів та організацій. Автоматизація процесів, розвиток алгоритмічного трейдингу та персоналізованих рекомендацій сприяють зменшенню інформаційної асиметрії, але водночас посилюють ефект стадної поведінки, підвищують ризик надмірної самовпевненості та знижують суб'єктивну оцінку фінансових втрат.

Цифровізація фінансових процесів трансформує сприйняття вартості грошей і фінансових рішень. Зокрема, використання безготівкових платежів змінює психологічне сприйняття витрат, що може сприяти імпульсивному споживанню. Крім того, широке розповсюдження соціальних мереж та інформаційних платформ сприяє швидкому поширенню фінансових новин та формуванню нереалістичних очікувань щодо можливостей збагачення.

Цифрова економіка потребує нових підходів до фінансового регулювання та нагляду. Поведінковий підхід має бути інтегрований у регуляторні механізми, забезпечуючи ефективну протидію фінансовим ризикам, зокрема в контексті зростаючого впливу алгоритмічних рішень і цифрових фінансових інструментів. Застосування поведінкових інсайтів у регулюванні дозволить мінімізувати негативний вплив когнітивних спотворень на фінансові рішення, сприяючи підвищенню фінансової стійкості як на рівні індивідуальних споживачів, так і в рамках загальної економічної системи.

У контексті розвитку цифрової економіки важливим напрямом подальших досліджень є вивчення особливостей поведінкових фінансів, оскільки цифрові технології суттєво трансформують фінансову поведінку індивідів і організацій. Одним із перспективних аспектів є аналіз впливу цифрових платформ на прийняття фінансових рішень, зокрема через фактори, пов'язані з автоматизацією фінансових процесів, доступом до інформації в режимі реального часу та новими способами взаємодії з фінансовими інститутами. Важливо також дослідити, як цифрові технології

змінюють фінансову грамотність користувачів, а також їх здатність оцінювати ризики і коректно управляти своїми фінансами в умовах високої технологічної мінливості.

## Список літератури

1. Гілл Н. Думай і багатій. Київ: Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2004. 288 с.
2. Осецький В. Л., Осецька Д. В., Демидюк О. О. Поведінкові інститути цифрової економіки: вплив на моделі людської поведінки, трансформацію відносин власності та рівень довіри. *Review of Transport Economics and Management*. 2022. Iss. 7. P. 5–14.
3. Кійосакі Р. Багатий тато, бідний тато. Київ: Видавництво «Наш Формат», 2004. 224 с.
4. Ломачинська І. А., Кесарь Я. П. Поведінкова економіка та її вплив на розвиток банкінгу. *Бізнеснавігатор*. 2019. № 6.1-1. С. 13–18. URL: [http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2019/56\\_1\\_2019/4.pdf](http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2019/56_1_2019/4.pdf) (дата звернення: 12.11.2024).
5. Роббінс Е. Розбуди в собі велетня. Київ: Видавництво «Грамота», 2010. 304 с.
6. Талер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. 3-тє видання. Пер. з англ. С. Крикунової. Київ: Наш формат, 2022. 464 с.
7. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Київ: Наш формат, 2018. 280 с.
8. Ariely, Dan. Behavioural Economics Saved My Dog. Oneworld Publications, 2015
9. Barberis N., Thaler R. A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 2003, pp. 1053-1128.
10. Beerbaum Dr., Dirk and Puaschunder, Julia M., A Behavioral Economics Approach to Digitalisation: The Case of a Principles-Based Taxonomy, *Intergenerational Governance and Leadership in the Corporate World*, 2018, pp.107-122. Hershey, Pennsylvania: IGI Publishing, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3210207> (дата звернення: 12.11.2024).
11. Farrell, C. We're All Economists. *Economic Literacy Symposium*, 1990. №13.
12. Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 2014, 60(8), 1861–1883. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
13. Firmansyah, D. Kinerja Kewirausahaan: Literasi Ekonomi, Literasi Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital (MINISTAL) 2022. Vol. 1, № 4, 367-390.
14. Firmansyah, D., & Dede. Kinerja Kewirausahaan: Literasi Ekonomi, Literasi Digital dan Peran Mediasi Inovasi. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 2022. 1(5), 745–762. <https://doi.org/10.55927/fjas.v1i5.1288> (дата звернення: 12.11.2024).
15. Firmansyah, D., & Suryana, A. Konsep Pendidikan Akhlak: Kajian Tafsir Surat Al Hujurat Ayat 11-13. *Al-Mutharahah: Jurnal Penelitian Dan Kajian Sosial Keagamaan*, 2022. 19(2), 213–237. <https://doi.org/10.46781/al-mutharahah.v19i2.538> (дата звернення: 12.11.2024).
16. Firmansyah, D., Rifa'i, A. A., & Suryana, A. Human Resources: Skills and Entrepreneurship in Industry 4.0. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 2022. 1(6), 1221–1240. <https://doi.org/10.55927/fjas.v1i6.1899>
17. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment effect and the Coase Theorem. - *Journal of Political Economy*, 1990. vol. 98, № 6, p.1325-1350
18. Kahneman D., Tversky A. Advances in prospect theory : Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. № 4. p. 297-323
19. Khan A. A. Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking. *IMF Working Papers*. 2018. 56 p.
20. MINDSPACE: influencing behaviour through public policy. 2010. URL: <http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/MINDSPACE.pdf> (дата звернення: 12.11.2024).
21. Stolper, O. A., & Walter, A. Financial literacy, financial advice, and financial behavior. *Journal of Business Economics*, 2017. 87(5), p.581–643. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0853-9> (дата звернення: 12.11.2024).
22. Van der Merwe, E. Economic literacy as a factor affecting allocative efficiency. *Firmansyah, Susetyo*. University of the Free State. 2012.
23. Wahdiniwaty, R., Firmansyah, D., Dede, Suryana, A., & Rifa'i, A. A. The Concept of Quadruple Helix Collaboration and Quintuple Helix Innovation as Solutions for Post Covid 19 Economic Recovery. *MIX JURNAL ILMIAH MANAJEMEN*, 2022.12(3), 418–442. [https://doi.org/10.22441/jurnal\\_mix.2022.v12i3.005](https://doi.org/10.22441/jurnal_mix.2022.v12i3.005) (дата звернення: 12.11.2024).

## References

1. Hill N. (2004) *Think and be rich*. Kyiv: Knyzhkovyi Klub "Klub Simeinoho Dozwillia" [in Ukrainian].
2. Osetskiy V. L., Osetska D. V., Demydiuk O. O. (2022) Behavioral institutions of the digital economy: impact on human behavior models, transformation of property relations and level of trust. Review of *Transport Economics and Management*, 7, 5–14 [in Ukrainian].
3. Kiiosaki R. (2004) *Rich dad, poor dad*. Kyiv: Publishing house "Nash Format" [in Ukrainian].
4. Lomachynska I. A., & Kesar Ya. P. (2019) Behavioral economics and its impact on the development of banking. *Biznesnavihator*, 6.1-1, 13–18. [http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2019/56\\_1\\_2019/4.pdf](http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2019/56_1_2019/4.pdf) [in Ukrainian].
5. Robbins E. (2010) *Awaken the Giant Within*. Kyiv: Gramota [in Ukrainian].
6. Thaler R. (2022) *Behavioral Economics. Why People Act Irrationally and How to Benefit From It*. (S. Krykunova Trans.) Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
7. Thaler R. (2018) *Behavioral Economics. How Emotions Affect Economic Decisions*. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
8. Ariely, Dan. (2015) *Behavioural Economics Saved My Dog*. *Oneworld Publications* [in English].
9. Barberis N., & Thaler R. A. (2003) Survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 1053-1128 [in English].
10. Beerbaum Dr., Dirk and Puaschunder, Julia M., (2018) A Behavioral Economics Approach to Digitalisation: The Case of a Principles-Based Taxonomy, *Intergenerational Governance and Leadership in the Corporate World*, 107-122. Hershey, Pennsylvania: IGI Publishing., <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3210207> [in English].
11. Farrell, C.(1990) We're All Economists. *Economic Literacy Symposium*, 13 [in English].
12. Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014) Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883. [in English]. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>.
13. Firmansyah, D. Kinerja (2022) Entrepreneurship: Economic Literacy, Digital Economic and Business Journal Literacy (MINISTAL), 1, 4, 367-390 [in Indonesian].
14. Firmansyah, D., & Dede. (2022) Entrepreneurial Performance: Economic Literacy, Digital Literacy and the Mediating Role of Innovation. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 1(5), 745–762. [in Indonesian]. <https://doi.org/10.55927/fjas.v1i5.1288>.
15. Firmansyah, D., & Suryana, A. (2022) The Concept of Moral Education: A Study of the Interpretation of Surah Al Hujurat Verses. 11-13. *Al-Mutharahah: Jurnal Penelitian Dan Kajian Sosial Keagamaan*. 19(2), 213–237. [in Indonesian]. <https://doi.org/10.46781/al-mutharahah.v19i2.538>.
16. Firmansyah, D., Rifa'i, A. A., & Suryana, A. (2022) Human Resources: Skills and Entrepreneurship in Industry 4.0. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 1(6), 1221–1240. [in Indonesian]. <https://doi.org/10.55927/fjas.v1i6.1899>.
17. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R.(1990) Experimental Tests of the Endowment effect and the Coase Theorem. - *Journal of Political Economy*, 98, 6, 1325-1350 [in English].
18. Kahneman D., Tversky A. (1992) Advances in prospect theory : Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 4, 297-323 [in English].
19. Khan A. A. (2018) Behavioral Approach to Financial Supervision, Regulation, and Central Banking. *IMF Working Papers*. [in English].
20. MINDSPACE: influencing behaviour through public policy. <http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/MINDSPACE.pdf> [in English].
21. Stolper, O. A., & Walter, A. (2017) Financial literacy, financial advice, and financial behavior. *Journal of Business Economics*. 87(5), 581–643. [in English]. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0853-9/>
22. Van der Merwe, E. (2012) Economic literacy as a factor affecting allocative efficiency. *Firmansyah, Susetyo*. University of the Free State [in English].
23. Wahdiniwaty, R., Firmansyah, D., Dede, Suryana, A., & Rifa'i, A. A. (2022) The Concept of Quadruple Helix Collaboration and Quintuple Helix Innovation as Solutions for Post Covid 19 Economic Recovery. *MIX JURNAL ILMIAH MANAJEMEN*. 12(3), 418–442. [in English]. [https://doi.org/10.22441/jurnal\\_mix.2022.v12i3.005/](https://doi.org/10.22441/jurnal_mix.2022.v12i3.005/)

**Volodymyr Sybirtsev**, Professor, Doctor of Economic Sciences

**Larysa Zadorozhnia**

*Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, Ukraine*

### Features of Behavioral Finance in the Digital Economy

The article identifies the main aspects of the digital economy and its impact on financial decisions, in

particular through behavioral factors that shape financial habits and decision-making in the digital environment. The relationship between digital finance and social platforms, automation of financial processes, as well as the role of digital tools in changing consumer behavior are considered. Attention is focused on the importance of adapting behavioral finance theories to new conditions determined by the development of technologies. It is also noted that the digital economy contributes to the emergence of new models of financial services that actively use innovative technologies to improve the accessibility and quality of financial products.

The key principles of the MINDSPACE model and its application to influence financial behavior in the digital environment are characterized. The following components of this model are considered: motivation, information, novelty, trust, social norms, emotions and other factors that determine the perception of financial decisions in the digital environment. The need to integrate such principles into digital financial systems for effective regulation of financial decisions and consumer protection is emphasized. The impact of social networks, digital platforms and automation on financial habits is also considered, and the challenges and opportunities that modern financial regulation faces in connection with the development of technologies are analyzed. It is determined that digital technologies are significantly changing traditional financial systems, creating new opportunities for access to financial services and at the same time increasing risks for consumers.

This particularly concerns the problems of personal data protection and ensuring security in digital financial transactions. It is concluded that to achieve the effectiveness of regulation, it is necessary to take into account not only legal aspects, but also behavioral insights that will help facilitate the adoption of more informed financial decisions in the digital environment. Thus, integrating behavioral theories into digital financial systems is key to building fairer and more efficient financial markets in the future.

**digital economy, behavioral finance, financial regulation, MINDSPACE, consumer behavior, financial decision-making, digital platforms.**

*Одержано (Received) 14.11.2024*

*Прорецензовано (Reviewed) 01.12.2024  
Прийнято до друку (Approved) 23.12.2024*