

А. А. Краўчанка

кандыдат эканамічных навук

Цэнтр паводзінавай эканомікі MeMicroMacro

БДЭУ (Мінск)

СКАРАЧЭННЕ ВЫСОКАРЫЗЫКОЎНЫХ ІНВЕСТЫЦЫЙ НАСЕЛЬНІЦТВА МЕТАДАМІ ПАВОДЗІНАВАЙ ЭКАНОМІКІ

Павышэнне ўзроўню фінансавай адукаванасці насельніцтва заклапочвае ўрады мноства краін. З гэтай мэтай распрацоўваюць і арганізуюць курсы і навучальныя праграмы, розныя конкурсы і іншыя масавыя мерапрыемствы у тым ліку і ў Рэспубліцы Беларусь. Створаны Нацыянальным банкам Рэспублікі Беларусь Адзіны партал фінансавай пісьменнасці ў якасці чаканых вынікаў ад распаўсюджвання фінансавай адукаванасці вылучае наступнае: прыток сродкаў грамадзян у эканоміку краіны, умацаванне фінансавай стабільнасці, развіццё рынку фінансавых паслуг, скарачэнне выдаткаў грашовага абарачэння, зніжэнне рызыкі панікі на фінансавым рынку [1].

Аднак само па сабе павелічэнне інфармаванасці насельніцтва адносна фінансавых паводзін, інстытутаў і інструментаў можа не толькі не дасягаць пастаўленых мэт, але і прыводзіць да супрацьлеглых вынікаў. Так, даследаванні Т. Кавамура і яго суаўтараў паказалі, што адначасова з лепш арганізаванымі асабістымі планами пенсійнага забеспячэння і часцей назіранай абьякवासцю да азартных гульняў людзі, якія паказваюць вышэйшы ўзровень фінансавай адукаванасці, таксама больш схільныя да спекулятыўных інвестыцый, празмерных запазычанняў і ўвогуле да большай фінансавай наіўнасці [2, р. 3].

Адной з прычын такіх паводзін з'яўляецца нарастальная самаўпэўненасць і праява такога кагнітыўнага скажэння, як «эфект лепшы за сярэдні», калі людзі схільныя завьшаць, часта неабгрунтавана, асабістыя здольнасці, у тым ліку ў пытаннях разліку рызык і прадказання наступстваў фінансавых рашэнняў.

Даследаванні Г. Доганы і яе суаўтараў [3] аб высокай гатоўнасці людзей згаджацца ўдзельнічаць у фінансавых пірамідах, нават маючы поўнае ўяўленне аб іх функцыянаванні і прынцыпах працы, таксама сведчыць аб тым, што інфармаванне можа быць недастатковым інструментам для прадухілення такіх высокарызыкоўных фінансавых рашэнняў.

Адным са спосабаў скарачэння такіх паводзін можа выступаць выкарыстанне «эфекту фрэймінга» – метаду паводзінавай эканомікі, які прадугледжвае магчымасць змены дзеянняў індывіда праз змену паднясення інфармацыі, не змяняючы пры гэтым сутнасці такой інфармацыі. Эксперыменты Х. Шанга і суаўтараў прадэманстравалі, што пры аднолькавых умовах людзі больш схільныя пазбягаць страт, а таксама менш схільныя прымаць рызык, калі дзеянне называецца «азартная гульня», а не «інвестыцыя» [4]. Пры гэтым людзі схільныя лічыць, што «гульні» часцей з'яўляюцца прычынай страты грошай, а фармуліроўка «інвестыцыі» ўспрымаецца пазітыўна як магчымая крыніца даходу [4].

Такім чынам, эфектыўнасць фінансавай адукацыі можна павысіць шляхам маркіроўкі высокарызыкоўных фінансавых рашэнняў, напрыклад, укладаў у крыптавалюту ці ўдзелу ў фінансавай пірамідзе, як «азартных гульняў». Дадзеная недарагая змена прывядзе да скарачэння жадаючых у іх удзельнічаць, што не толькі дазволіць прадухіліць патэнцыйныя страты, але і перанакіруе фінансавыя патокі ў больш традыцыйныя фінансавыя ўстановы.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Хто мы [Электронны рэсурс] // Адзіны партал фінансавай пісьменнасці Нацыянальнага банка Рэспублікі Беларусь. – Рэжым доступу: <https://fingramota.by/be/about/about-us>. – Дата доступу: 16.03.2023.

2. Kawamura, T. Is Financial Literacy Dangerous? Financial Literacy, Behavioral Factors, and Financial Choices of Households / T. Kawamura, T. Mori, T. Motonishi // Journal of the Japanese and International Economies. – 2021. – Vol. 60 – A. 101131.

3. Dogan, G. Pyramid Schemes [Electronic resource] / G. Dogan, K. Kalayci, P. Man // Working Papers. – Mode of access: <https://economics.uq.edu.au/files/49017/667.pdf>. – Date of access: 16.03.2024.

4. Shang, X. Gambling versus investment: Lay theory and loss aversion / X. Shang, H. Duan, J. Lu // *Journal of Economic Psychology*. – 2021. – Vol. 84. – A. 102367.