

Міністерство освіти і науки України
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра фінансів

Микола Карлін, Ігор Привиденець

Основи поведінкових фінансів

Конспект лекцій

Луцьк 2025

УДК 336(075.8)

ББК 65.9 (УКР)я73

К21

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Волинського національного університету імені Лесі Українки

протокол № 2 від 15 жовтня 2025 р.

Рецензенти:

д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту
Волинського національного університету
Імені Лесі Українки

Хомюк Н. Л.

Карлін М. І., Привиденець І. Я.

Основи поведінкових фінансів: конспект лекцій. Електронне видання.
Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2025. 101 с.

Видання містить конспект лекцій, питання для самоконтролю знань магістрів, список літератури.

Рекомендовано магістрам першого року навчання в галузі знань 07 – управління та адміністрування напряму 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

© Карлін М.І., Привиденець І. Я. 2025

УДК 336(075.8)

ББК 65.9 (УКР)я73

К21

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1. Місце і роль поведінкових фінансів у поведінковій економіці.	8
2. Вплив поведінкових чинників на фінансові рішення окремих громадян та юридичних осіб.	21
3. Суб'єкти та об'єкти поведінкових фінансів.	35
4. Особливості трактування поведінкових фінансів в класичній та інституціональній теоріях.	47
5. Необхідність врахування положень теорії конфліктів у фінансовій практиці.	55
6. Соціологія девіантної поведінки та необхідність її врахування при аналізі фондового ринку	68
7. Податкові аномії та девіантна поведінка платників податків.	85
8. Теоретичні основи фінансової поведінки членів домогосподарств на фінансовому ринку.	93
Список використаної літератури	103

Вступ

Конспект лекцій з дисципліни «Основи поведінкових фінансів» є складовою частиною нормативно-методичного забезпечення навчального процесу для підготовки магістрів з спеціальності «Фінанси, банківська справа, страхування та фінансовий ринок».

Важливою ланкою сучасної фінансової системи є поведінкові фінанси, які поки тільки починають досліджуватися у провідних країнах світу. Наголос у них робиться на врахування економічних інтересів окремих людей та груп при здійсненні фінансових трансакцій, які досить часто залежать від особливостей фінансової поведінки окремої людини в конкретній фінансовій ситуації.

Виникнення в економічній теорії напряму «поведінкової економіки» по праву може вважатися одним із самих значимих подій у розвитку економічної науки за останні десятиліття. Дослідження у сфері поведінкової економіки набувають все більшої популярності та актуальності, дають змогу врахувати психологічні особливості та ірраціональну природу економічних агентів у процесі прийняття рішень для подальшого економічного розвитку.

Дослідженням сутності поведінкової теорії займалися такі вчені, як А. Сміт, Д. Бентам, А. Маршалл, К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас та інші. Спеціалізуються на сучасній поведінковій економіці такі дослідники: М. Алле, Д. Аріелі, Д. Канеман, Д. Катон, М. Міллер, А. Тверські, Р. Шиллер, та інші. В їх роботах в основному розглядаються питання застосування поведінкової економіки в таких сферах, як мікроекономіка, фінансовий ринок, ринок інвестицій. Дослідженням сутності поведінкових фінансів займаються наступні зарубіжні та українські вчені: Б. Барбер, Н. Барберіс, І. Благун, П. Ілляшенко, Т. Кізима, Є. Коваленко, П. Корнєєв, М. Ліпич, Т. Одеан, Дж. Ріттер, К. Санстейн, Н. Сидорович, М. Стетмен, І. Сторонянська, Р. Талер та інші.

Значна увага при аналізі поведінкових фінансів приділена дослідженню особливостей теорії підштовхування, яка зараз починає використовуватися у провідних країнах світу з метою корегування ірраціональної поведінки як

фізичних, так і юридичних суб'єктів фінансового ринку. Ці та інші питання розкриваються в даному конспекті лекцій, який стане в нагоді студентам-економістам при вивченні ними таких курсів, як «Фінансовий ринок», «Фондовий ринок», «Бюджетний менеджмент» та окремих спецкурсів.

Конспект лекцій побудовано таким чином, щоб надати студентам максимальну інформацію за окремими розділами, які характеризують зміст поведінкових фінансів, особливостей девіантної поведінки різних груп платників податків, специфіку поведінки на фінансовому ринку різних членів домогосподарств, аналізу ефективності використання теорії підштовхування у розвинутих країнах.

В конспекті лекцій також певна увага приділена розкриттю особливостей ірраціональної поведінки різних учасників фінансового ринку України в сучасних умовах. Для вирішення існуючих проблем у функціонуванні поведінкових фінансів у нашій країні проаналізовано досвід провідних зарубіжних країн та обґрунтовані деякі шляхи його використання в Україні.

Метою вивчення дисципліни є: на основі з'ясування теоретичних засад функціонування системи поведінкових фінансів у розвинутих країнах виявити конкретні форми і методи удосконалення використання фінансових ресурсів суб'єктами фінансового ринку в Україні.

Предметом дисципліни «Поведінкові фінанси» є фінансові відносини, що виникають з приводу формування і використання суб'єктами фінансового ринку своїх фінансових ресурсів.

Завдання курсу є: з'ясувати теоретичні основи формування і використання поведінкових фінансів у розвинутих країнах; виявити конкретні форми і методи удосконалення використання поведінкових фінансів в Україні; визначити проблеми формування і використання фінансових ресурсів домогосподарствами в Україні та окреслити шляхи їх вирішення.

При вивченні курсу студенти набудуть інтегральні, загальні та фахові **компетентності**.

Інтегральні компетенції:

здатність застосовувати знання з поведінкових фінансів у професійній діяльності; знання вимог до написання наукових робіт з поведінкових фінансів; вміння чітко виражати свої думки, мати свій погляд на проблему та вміння відстоювати свою позицію щодо напрямів удосконалення використання поведінкових фінансів в Україні в сучасних умовах; здатність ініціювати свої ідеї при проведенні практичних занять з курсу «Поведінкові фінанси».

Загальні компетенції:

ЗК 1. Здатність виявляти та вирішувати проблеми, генерувати нові наукові ідеї на межі предметних галузей і здійснювати власні дослідження.

ЗК 7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 11. Здатність аналізувати, оцінювати та визначати ресурси, необхідні для вирішення проблеми та визначати шляхи їх подолання.

Фахові компетенції:

ФК 1. Здатність формувати науковий світогляд у сфері фінансів, банківської справи, страхування та фінансового ринку.

ФК 4. Здатність до виконання наукових досліджень у сфері фінансів, банківської справи та страхування на відповідному фаховому рівні, досягнення наукових результатів, що створюють нові знання, для розв'язання актуальних проблем.

ФК 8. Здатність розробляти методи та інструменти реалізації фінансової політики на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях.

ФК 9. Здатність застосовувати моделі, методи та інструменти фінансового управління та регулювання.

ФК 14. Здатність володіти та адекватно використовувати понятійно-категоріальний апарат та методологію сучасної фінансової науки країн ЄС та визначати тенденції глобальних змін.

Тема 1. Місце і роль поведінкових фінансів у поведінковій економіці.

1. Суть і структура поведінкової економіки. Внесок Р. Талера у розвиток поведінкової економіки та поведінкових фінансів.
 2. Визначення поведінкових фінансів та їх роль у розвитку ринкової економіки та фінансового ринку.
 3. Теорія підштовхування та її значення в поведінковій економіці та поведінкових фінансах.
 4. Вплив поведінкових фінансів на розвиток інструментарію «зелених фінансів».
- Контрольні запитання.

1. Суть і структура поведінкової економіки. Внесок Р. Талера у розвиток поведінкової економіки та поведінкових фінансів.

В останні тридцять років активно досліджується роль психологічних якостей людини в економіці та сформовано новий напрямок в економіці – поведінкову економіку. Незважаючи на кількість проведених досліджень, дане поняття і досі не розкрито у повній мірі і не сформульовано чіткого визначення поведінкової економіки. Відповідно, не існує однозначного розуміння й поведінкових фінансів як складовою частини поведінкової економіки.

У поведінковій економіці та у поведінкових фінансах вивчається вплив психологічних, соціальних, когнітивних, та емоційних факторів на економічні рішення людьми та інституціями та наслідки таких рішень для ринкових цін, прибутку та розподілу ресурсів. Ці наукові напрямки в першу чергу вивчають межі раціональності економічних агентів. Поведінкові моделі інтегрують аспекти психології, неврології та мікроекономічної теорії; в результаті, ці поведінкові моделі покривають широкий набір концепцій, методів, та напрямків.

Формування сучасної поведінкової економіки розпочалося з теорії перспектив (пояснення поведінки в умовах ризику), яка була розроблена Д.

Канеманом і А. Тверським. Дослідження Д. Канемана показали, що під впливом своїх примх (які іноді дуже важко пояснити) суб'єкти досить часто приймають нерозумні, з економічної точки зору, рішення, які є часто не вигідні їм самим. «Раціональним» економістам було важко повірити у подібний висновок Д. Канемана. Так, наприклад, він наводить приклад про те, що більшість людей готова витратити 20 хвилин на те, щоб знайти магазин, в якому можна купити калькулятор за 10 дол. США, замість того, щоб відразу купити його за 15 дол. США. Водночас ці самі люди не стануть витрачати час на пошуки піджака за 120 дол. США, якщо можуть відразу купити його за 125 дол. США. В обох випадках економія становить 5 дол. США. «Спочатку я думав, пише Д. Канеман, що з людьми щось не те, але мені знадобилося кілька років, щоб зрозуміти, що насправді щось негаразд із загальноприйнятою економікою, описаною в підручниках».

Характерна особливість поведінкової економіки як наукового напрямку з методологічної точки зору – це використання експериментальних методів у лабораторних і побутових умовах. Поведінкова економіка досліджує аномалії в між часових перевагах, вивчає систематичні помилки: чи не регресивні передбачення (наприклад, люди не враховують, що після екстремальних значень зазвичай вірогідні менш екстремальні значення випадкової величини – у дуже високого батька син, швидше за все, буде високим, але нижче), різноманітні моделі (модель з точкою відліку, з мінливими смаками; модель, що враховує корисність передчуття, і ін.).

Поведінкова економіка звертається до безлічі психологічних явищ, пояснює будь-які економічні явища через призму психології.

Поведінкова економіка спеціалізується: на аномалії в економічній поведінці (це ефект переваг, ефект володіння: люди хочуть значно більше грошей за те, щоб розлучитися з тим, що у них є, ніж самі готові заплатити за те, чого них ще немає); на аномалії в ринкових цінах і доходах (це загадка прибутковості акцій, гіпотеза ефективного рівня оплати праці, жорсткість цін, ліміт на арбітражні операції, пастка дивідендів, схильність до крайнощів,

календарний ефект); на зв'язку подій з колективним вибором; на аналізі впливу на економіку через суспільне сприйняття чуток, медіа-матеріалів, публічних висловлювань експертів і політиків.

Існує точка зору, що під час економічної кризи скорочення штату в компаніях настає швидше, якщо про це починають говорити, причому на різних рівнях: спочатку політик зронив фразу, оповиту недомовленістю і півтонами, далі формується слух, який разноситься по кухнях і офісах. Топ-менеджмент та підприємці психологічно налаштовуються на кризовий режим, що негайно виявляється в їх реальних фінансово-економічних та кадрових рішеннях.

Основними в поведінковій економіці є три напрями: 1) евристика. Суть її полягає в тому, що фахівці часто ухвалюють рішення виходячи з практичного правила, не обов'язково логічного; 2) фрейм. Фреймінг – це формулювання проблеми, що істотно впливає на переваги людей. Ефект фреймінгу полягає в тому, що люди чутливі до нюансів формулювань. З цієї причини експерти, політики і медіа можуть значно впливати на громадську думку, навіть без спотворення і замовчування фактів; 3) ринкова неефективність. Цей напрям вивчає помилки прийняття рішень на ринку, зокрема, на фінансовому ринку. Вони виявляються в нерациональному прийнятті рішень, встановлення неправильної ціни і аномаліях розрахунку прибутку.

Існує точка зору, що поведінкова економіка потребує узагальнюючої базової теорії із чіткою архітектурою, але поки вона представляє собою групу розрізнених моделей і теорій. Поведінкова економіка показала, наскільки сильно відхиляється поведінка людей від принципу раціональності. Традиційні економічні моделі, в яких діють раціональні егоїстичні агенти, часто дають систематичні спотворення реальної поведінки. Важливість вивчення поведінкової економіки і полягає в поліпшенні цих моделей, якщо враховувати накопичені в психології та соціології знання. В цьому контексті варто відзначити внесок Р. Талера у розвиток поведінкової економіки, за що він у 2017 року був нагороджений Нобелівською премією. Однією з його заслуг

стало те, Р. Талер розробив методику оцінки впливу психологічних факторів на економічну поведінку, в тому числі і в фінансовій сфері. Він також запропонував теорію «підштовхування», яка використовує психологічні та поведінкові властивості людей для непрямого непримусового впливу на їх поведінку з метою підштовхування їх до певних економічних та фінансових рішень.

Р. Талер також розробив теорію «розумових рахунків», яка пояснює, яким чином люди приймають фінансові рішення, створюючи у своєму розумі декілька роздільних рахунків і орієнтуючись на більш приватні наслідки, а не на сукупний ефект, що стало основою поведінкових фінансів. Проведені ним дослідження поняття «справедливість» показали, як занепокоєння споживачів може змусити компанії утриматися від підвищення цін у періоди високого попиту (але не під час зростання витрат), що мало значний вплив на економічну науку. Компанії давно навчилися заробляти на ірраціональності споживачів. Так, наприклад, одна й та сама пляшка мінеральної води в дорогому готелі коштує більше, ніж у пляжному кафе, тому що це відповідає уявленню людей про справедливе ціноутворення. У багатьох покупців переважає бажання купівлі з дисконтом, яка полягає в основі людських почуттів бажання купити товар дешевше.

Р. Талер показав, як люди піддаються миттєвим спокусам, що пояснює нездатність багатьох з них займатися фінансовим плануванням і зберігати свої кошти на майбутнє. Він вважає, що поведінка інвесторів визначається «імовірно незначними факторами», пов'язаними з емоціями і настроєм, набагато частіше, ніж це хотілося б визнати. Наприклад, на готовність до ризику може вплинути те, як саме описана інвестиція, голодний або ситий інвестор у момент прийняття рішення, яка погода на вулиці, виграла чи програла його улюблена футбольна чи баскетбольна команда тощо. Усі ці фактори можуть впливати на прийняття рішення, навіть якщо людина цього не усвідомлює. На основі своїх напрацювань Р. Талер запропонував стратегію «Лібертаріанського патерналізму», яка спрямована на те, щоб підштовхнути

людину до оптимального вибору, продиктованим розумом, а не почуттями або миттєвими спокусами.

2. Визначення поведінкових фінансів та їх роль у розвитку ринкової економіки.

Поведінкові фінанси - це відносно новий напрям фінансової теорії, який прагне пояснити особливості прийняття фінансових рішень окремими людьми чи їх групами. Двигуном розвитку поведінкових фінансів служить неспроможність неокласичної теорії очікуваної корисності у рамках гіпотези ефективного ринку пояснити ряд аномалій, що виникають на ринках внаслідок прийняття ірраціональних рішень економічними суб'єктами.

Аналізуючи тлумачення поняття «поведінкові фінанси» вченими, варто зазначити, що дане поняття характеризують з різних сторін. Водночас, зв'язок поведінкових фінансів з фінансовою теорією, фінансовою практикою і психологією є основою для всіх визначень їх комплексної концептуалізації (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1.

Загальний підхід до тлумачення поняття «поведінкові фінанси»

Напрями впливу	Тлумачення	Автори
Як альтернатива теорії раціональних очікувань	Основою поведінкових фінансів є обмеження арбітражу та використання принципів психології, тобто поведінкові фінанси аналізують події, які відбулися при обмежені дії принципів індивідуальної раціоналізації	Р. Талер і Н. Барберіс
	Це парадигма, яка вивчає фінансові ринки, використовуючи ширші моделі, ніж ті, які засновані на теорії корисності і арбітражних припущеннях, тобто основою поведінкових фінансів є обмеження арбітражу та використання принципів психології.	Дж. Р. Ріттер
	Поведінкові фінанси пропонують альтернативний підхід до основних припущень фінансів, зокрема: поведінка інвесторів «нормальна», а не раціональна; ринок неефективний; інвестори формують портфелі за правилами поведінкової портфельної теорії, в якій ризик не зважений бетою, а майбутні дохідності визначаються не лише ризиком.	М. Стетмен
	Поведінкові фінанси – це науковий напрям, який синтезує класичні теорії і нові концепції аналізу, моделювання і прогнозування динаміки ринку капіталу, які враховують непередбачувані прояви ірраціональності	Є. А. Коваленко

Підсумовуючи все вище наведене та систематизуючи підходи зарубіжних та українських вчених, доцільно взяти за основу комплексне визначення поведінкових фінансів як фінансової теорії, яка досліджує процес прийняття рішень інвесторами на основі психологічних чинників та вплив цих рішень на стан фондового ринку.

В сучасних поведінкових фінансах можна виділити два окремих напрями. Так, американський економіст М. Міллер вказує на те, що дослідження у сфері фінансів поділяються на два напрями: мікро-нормативний (присвячений індивідуальному прийняттю рішень і пов'язаний з підходом, що використовують сучасні бізнес-школи з метою навчання студентів прийняттю ефективних фінансових рішень) і макро-нормативний (пов'язаний із дослідженнями, притаманними економічним департаментам університетів, головною метою яких є виведення динаміки цін активів з поведінки індивідів). Представники мікро-поведінкових фінансів документують поведінкові помилки приватних інвесторів та їх наслідки, а представники макро-поведінкових фінансів зацікавлені в визначенні того, як поведінка економічних агентів визначає ціни активів та пояснює їх динаміку. Ще більш складною проблемою в поведінкових фінансах є визначення особливостей індивідуальної поведінки суб'єктів фінансового ринку в умовах війни, що особливо актуально для України під час відбиття агресії росії.

3. Теорія підштовхування та її значення в поведінковій економіці та поведінкових фінансах.

Теорія підштовхування (англ. Nudge theory) - концепція в психології, політології та економіці, яка пропонує впливати на процес прийняття групових та індивідуальних рішень за допомогою позитивного підкріплення і непрямих вказівок. Відповідно до цієї теорії, підштовхування до дії не менш ефективне, ніж примус до дії або відповідна рекомендація. Основна ідея «наджінгу» полягає в тому, що на людську поведінку можна впливати практично непомітно, шляхом зміни формулювання вимоги, що спонукає її до певних дій чи навпаки, щодо утримання від них. Водночас, треба враховувати, теорія

підштовхування відрізняється від державного регулювання, в основі якого лежить примус.

За допомогою засобів «підштовхування» можна скоригувати поведінку потенційних споживачів (виборців) в бажаному напрямку. Наприклад, в продуктовому магазині фрукти і овочів розміщують на рівні очей для того, щоб збільшити обсяги їх споживання. Інший варіант - попередження про небезпеку куріння цигарок задля зменшення кількості їх споживання. Використання таких або ж схожих механізмів підштовхування державними інститутами у своїх цілях прийнято називати «лібертаріанським патерналізмом». Цей термін був введений в 2017 році Нобелівським лауреатом Річардом Талером і використовується для характеристики використання особливої системи заходів, що дозволяє людям робити правильний вибір і приймати правильні рішення як для них, так і для компанії чи держави. За допомогою цього методу компанії можуть допомогти своїм співробітникам бути більш ефективними, залучати та утримувати таланти і підвищувати в персоналу відчуття причетності до цілей, проблем та цінностей фірми. Своє суспільне визнання теорія загалом отримала завдяки книзі Річарда Талера та Косса Санстейна: «Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір»), що побачила світ в 2008 році. Р. Талер і К. Санстейн визначили зміст цього поняття наступним чином: «Підштовхування, як ми його будемо далі називати, - це будь-який аспект процесу прийняття рішення, який спонукає людей змінювати свою поведінку певним чином, не вносячи жодних обмежень в можливості вибору. Підштовхування називається простим, якщо його можна легко уникнути. Підштовхування не є заборонаю. Наприклад, викладання фруктів на рівні очей вважається підштовхуванням; а заборона нездорової їжі – ні».

Теорія підштовхування доволі швидко отримала підтримку серед політиків США і Великої Британії, що займаються регулюванням підприємницької діяльності та охороною здоров'я. Існує декілька типів «підштовхування». 1. Зміщення — невеличка і непомітна зміна зовнішнього середовища, що здійснюється відносно швидко, легко і недорого. Метод «за

замовчуванням» — це варіант вибору, який людина отримує, так би мовити, автоматично, якщо вона не здійснює ніяких додаткових дій. Люди частіше вибирають певний варіант, якщо він є типовим. Проведені дослідження свідчать, що переважна кількість споживачів обрали варіант відновлюваної енергії для електроенергії, коли вона була запропонована як стандартний варіант, тобто варіант «за замовчуванням».

2. Евристика соціальних доказів як тип «підштовхування» ґрунтується на схильності окремих людей вибудовувати свою власну поведінку за зразком поведінки оточуючих. Дослідження показали, що застосування такого методу також дає позитивні результати у випадку, наприклад, з вибором здорової їжі.

3. «Маркована альтернатива». Якщо увагу людини привернути до конкретного варіанту вибору, то цей варіант стає більш помітним і, відповідно, більш ймовірним в плані майбутнього потенційного вибору. Наприклад, у магазинах закусочних на залізничних станціях в Нідерландах споживачі купували більше фруктів і здорової їжі, коли вони були розміщені поруч з касовими апаратами. Після цього відповідна практика «підштовхування» набула масового застосування. Водночас треба враховувати, що за певних обставин інструменти наджингу можуть бути використані в недобросовісних політичних або комерційних цілях. Особливо це стосується тих демократичних країн, які знаходяться на першому етапі демократичного реформування. Зокрема, це стосується й України. Так, під час війни з росією українська влада запровадила механізм повернення частини коштів за куплені товари українських виробників (кешбек), який розглядається незалежними політологами як непрямий засіб підкупу виборців при голосуванні за представників цієї влади після закінчення війни з росією. На думку багатьох експертів було б доцільніше направити ці кошти на фінансування потреб Сил оборони України, оскільки у нашої держави вже не вистачає фінансів на їх потреби.

4. Вплив поведінкових фінансів на розвиток інструментарію «зелених фінансів».

Однією із передумов забезпечення сталого розвитку національної економіки є формування нової моделі фінансування еко-інноваційних проєктів, в основі якої лежать принципи та особливості концепції «зеленої економіки». На сучасному етапі еколого-економічного розвитку країни науковцями запропонована нова парадигма її функціонування, інноваційний інструмент, який нерозривно пов'язаний з економічною складовою життя суспільства – концепція «зелених фінансів». Незважаючи на те, що дана концепція є закономірним продовженням концепції екологічно сталого розвитку, на даний час відсутнє однозначне трактування її сутності, критеріїв за якими фінансові інструменти можна було б віднести до «зелених», механізми реалізації процесів «зеленого інвестування», механізм підштовхування індивідуальних інвесторів до здійснення зелених інвестицій тощо.

Передумовою визначення принципів функціонування «зелених фінансів» є наявність уніфікованого підходу до визначення їх змісту. Так, наприклад, Х. Нох та Н. Лінденберг при дослідженні особливостей реалізації еко-інновацій ототожнюють поняття «зелених фінансів» та «зелених інвестицій», які є основною умовою фінансування заходів екологічно сталого розвитку. На думку авторів, «зелені фінанси» – економічні відносини, що реалізуються за рахунок використання всіх форм кредитних та інвестиційних відносин, які враховують стан навколишнього середовища.

Особливістю «зелених фінансів» є те, що вони на відміну від поняття фінансів окрім економічної складової, охоплюють питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності в сфері зелених інвестицій, яке в сучасних реаліях функціонування еколого-економічних систем має вирішальне значення. Високі обсяги забруднення довкілля, суттєве зношення оборотних фондів, значні обсяги використання природних ресурсів значно актуалізують питання запровадження еко інновацій як основи покращення екологічних показників розвитку країни. Саме «зелені фінанси» є передумовою сталості фінансової системи, її динамічного розвитку за умови одночасного підвищення рівня

добробуту населення, покращення показників соціального розвитку країни та зниження деструктивного антропогенного впливу на довкілля.

До «зелених» фінансових інструментів доцільно віднести ті, які сприяють побудові зеленої економіки в світі. Аналіз практики застосування міжнародних екологічних документів (передусім Паризької кліматичної угоди) дозволяє стверджувати, що до «зелених» фінансових інструментів доцільно віднести насамперед вуглецевий податок, купівлю-продаж вуглецевих квот, «зелені» облігації, облігації сталого розвитку, позики міжнародних екологічних організацій окремим країнам, «зелені» кредити, «теплі» кредити, «зелені» інвестиції, інноваційні ваучери, екологічні збори та штрафи, окремі елементи екологічного страхування. Зрозуміло, що з кожним роком перелік «зелених» фінансових інструментів буде розширюватися, тому важливо вже зараз передбачити їх позитивний та негативний вплив на розвиток окремих видів бізнесу та суспільства в цілому. Водночас, необхідно формувати потребу придбання «зелених» інструментів населенням та бізнесом, що допоможе оздоровити екологічну ситуацію в регіоні їх перебування. Подібна філософія вже формується в Німеччині, де освічене населення вкладає свої кошти в депозити так званих регіональних «зелених» банків, які надають кредити передусім для вирішення екологічних проблем на місцях.

В останнє десятиріччя в світі активно розвивається ринок «зелених облігацій», який може стати одним із основних фінансових інструментів реалізації екологічних проектів в світі в перспективі. В 2007 р. їх вперше емітували Світовий банк та Європейський інвестиційний банк на суму майже 807 млн дол. США. В 2013 р. «зелені облігації» випустили французька компанія Electricity de France, шведська компанія Vasakronan та американський банк Bank of America Meril Lynch. «Зелені облігації» розміщуються не тільки банками та приватними компаніями, а й урядами країн, муніципальними та місцевими органами влади, що важливо взяти до уваги в Україні. Зокрема, перші регіональні «зелені облігації» були емітовані американським штатом Массачусетс, а муніципальні – містом Гетеборг (Швеція). Їх приклад

наслідували канадська провінція Онтаріо, штат Нью-Йорк, місто Йоганнесбург (ПАР). Хоча треба мати на увазі той факт, що основною проблемою розвитку ринку «зелених облігацій» поки є відсутність жорстких стандартів їх випуску. Тому Україні важливо пробитися на цей ринок, де вже домінує КНР, створивши для цього спеціальну агенцію, яка здійснюватиме офіційну сертифікацію «зелених» фінансових інструментів. Фактично «зелені облігації» можуть стати основним інструментом функціонування фондового ринку в Україні в сучасних умовах, оскільки для іноземних інвесторів поки наша країна не може запропонувати кращі фінансові інструменти.

Дослідження використання фінансово-екологічних обмежень у діяльності бізнесу у розвинутих країнах показує, що одним із них може стати зростання ставки так званого вуглецевого податку та запровадження його в тих країнах, де поки він не введений. На наш погляд, це – основний екологічний ризик для корпоративного бізнесу в світі та в Україні. Ціни на вуглець складають від 1 дол. за тону двоокису вуглецю в еквіваленті в Мексиці до 130 дол. за тону в Швеції. Разом з тим, у більшості випадків поки ця ціна складає менше 10 дол. за тону

Водночас, при здійсненні зеленого фінансування треба брати до уваги й таку проблему, як токсичні інвестиції. Розробкою механізму протидії зовнішньому та внутрішньому токсичному інвестуванню займаються такі зарубіжні та українські вчені, як: Б. Ахенгрін, І. Бистряков, Е. Вайцзеккер, Т. Ващенко, Б. Ведер ді Маріо, В. Голян, Ю. Городніченко, С. Гурієв, С. Джонсон, Д. Екерт, О. Ковалів, В. Кравців, Н. Крафтс, М. Міллер, Т. Милованов, К. Рогофф, А. Сундук, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, К. Харгроуз, М. Хвесик, Д. Хі, Є. Хлобистов, Г. Чепітс та ряд інших.

За результатами аналізу практики залучення іноземних інвестицій до менш розвинутих країн та використання внутрішніх інвестицій у розвиткових країнах зарубіжними та українськими експертами була виявлена така проблема, як токсичний характер багатьох із них. Загалом, токсичні інвестиції представляють собою такі інвестиції, які завдають суттєвої шкоди

навколишньому середовищу, клімату, здоров'ю працівників та загострюють соціально-економічні відносини в суспільстві. Іноземні та внутрішні токсичні інвестиції суттєво погіршують соціоекологоекономічні умови відтворення як у масштабах окремої країни, так і в світі загалом. Трудність відмови від подібних інвестицій у бідних країнах, насамперед там, де відбуваються військові конфлікти, полягає у необхідності забезпечення населення робочими місцями, щоб упередити масові соціальні протести. Тому важливо не допустити надходження до України токсичних інвестицій, як це відбувалося до війни 2022 р., враховуючи значну корумпованість службовців органів державної влади на всіх рівнях, відповідальних за залучення іноземних інвестицій до нашої країни. Особливо це актуально під час відбудови української економіки після закінчення війни з Росією, коли колективний Захід планує надати нашій країні 750 млрд дол США інвестицій.

Токсичні інвестиції є складовою токсичних фінансів, хоча термін «токсичні фінанси» поки недостатньо поширений у фінансовій літературі. Водночас характеристика окремих його складових вже вживається в наукових та довідкових виданнях. Насамперед це стосується таких складових токсичних фінансів, як токсичні інвестиції, токсичні активи, токсичні цінні папери. Термін «токсичний» актив був введений в ужиток під час фінансової кризи 2008-2009 рр. і використовується по відношенню до іпотечних цінних паперів, облігацій, забезпечених борговими зобов'язаннями і кредитних дефолтних свопів, які не могли бути продані після того, як вони принесли своїм власникам значні збитки.

За різними класифікаційними ознаками токсичні інвестиції доцільно класифікувати на кілька груп та підгруп: 1) еколого-соціальні (екологічні, соціальні, комбіновані); 2) іноземні та внутрішні; 3) державні й приватні; 4) антигуманні (або неморальні); 5) економічно необґрунтовані; 6) так звані «престижні». Як економічна категорія, токсичні інвестиції відображають економічні відносини між державою та місцевими органами влади, з одного боку, та іноземними та внутрішніми інвесторами – з другого, з приводу

використання інвестицій, які завдають шкоди навколишньому середовищу, клімату, здоров'ю працівника та загострюють соціально-економічні відносини в суспільстві.

Отже, в процесі розгляду даної теми можна сформулювати наступні висновки.

Сьогодні поведінкова (біхевіористська) економіка – це теорія, що вивчає вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на ухвалення економічних рішень окремими особами і установами та наслідки їхнього впливу на ринкові зміни (ціні, прибуток, розміщення ресурсів). Поведінкова економіка може бути використана для розробки і ефективних програм і для прийняття важливих економічних рішень

Ієрархічна єдність підсистем і ринків в економічній макроструктурі дозволяє трактувати поведінкові фінанси і як специфічну частину експліцитної (тобто неформальної, значною мірою, неофіційної) економіки. Відтак можна стверджувати, що поведінкові фінанси ґрунтуються на основі самоменеджменту (для фізичних осіб) та поєднано з останнім на дотриманні рестрикційних норм регуляторних актів (для юридичних осіб).

Теорія підштовхування - концепція в психології, політології та економіці, яка пропонує впливати на процес прийняття групових та індивідуальних рішень за допомогою позитивного підкріплення і непрямих вказівок. Відповідно до цієї теорії, підштовхування до дії не менш ефективне, ніж примус до дії або відповідна рекомендація.

Загалом, на сьогодні, концепція зеленого інвестування є однією із найбільш ефективних складових функціонування країни на принципах сталого розвитку. Саме реалізація стратегії сталого розвитку обумовила виникнення поняття «зелених фінансів», у межах яких запроваджуються нові інструменти фінансування еко-інноваційних проектів. Насамперед мова повинна йти про запровадження зелених облігацій в Україні.

Контрольні запитання.

1. В чому полягає зміст поняття «поведінкова економіка»?
2. В чому полягає зміст «теорії підштовхування»?
3. В чому полягає зміст поняття «поведінкові фінанси»?
4. Хто із відомих зарубіжних вчених розкрив зміст поведінкових фінансів?
5. Як впливають особливості поведінки окремих осіб на їх фінансові рішення?
6. Який вплив здійснюють поведінкові фінанси на розвиток «зеленої» економіки?

ТЕМА 2. ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ЧИННИКІВ НА ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ ОКРЕМИХ ГРОМАДЯН ТА ЮРИДИЧНИХ ОСІБ.

1. Причини розвитку тіньової економіки в країнах світу та в Україні та її вплив на поведінкові фінанси.
2. Причини недовіри фізичних та юридичних осіб до структур фінансового ринку.
3. Стратегії усунення втрат від поведінкових чинників у фінансових рішеннях громадян і юридичних осіб.
4. Заходи з підвищення фінансової грамотності громадян як умова ефективного інвестування на фінансовому ринку.

Контрольні запитання.

1. Причини розвитку тіньової економіки в країнах світу та в Україні і її вплив на поведінкові фінанси.

Перехід економіки України до ринкових засад господарювання зумовив необхідність вироблення нових підходів щодо взаємодії держави і громадян. Насамперед це стосується зменшення тіньової економіки у бідних країнах, до якої зараз відноситься й Україна, яка ще й змушена відбиватися від агресії росії. За даними обстежень, в 2025 р. близько 60 % опитаних українців відносили

себе до бідних, а частині з них вже доходів вистачає тільки на їжу. Зрозуміло, що говорити в цих умовах про інвестуванні частини їх доходів в інструменти фінансового ринку не приходиться. У той же час, викликає питання факт вкладення грошей найбільш заможними українцями в криптовалюту, багато доходів яких, як стверджують експерти, отримано в тіньовій економіці.

Падіння рівня доходів та зубожіння значної частини українського населення в умовах війни спричиняє масове ухилення населення від сплати податків, перехід з офіційної економіки в тіньову тощо. Все це зумовлює необхідність поглибленого дослідження економічних процесів, що відбуваються на нанорівні (на рівні, що характеризує поведінку окремих громадян). Фінансові рішення, які приймаються громадянами у повсякденному житті, здійснюють визначальний вплив як на особистий добробут громадян зокрема, так і на економічні процеси в країні загалом, а також на функціонування тіньової економіки в країні. Відтак виокремлення особистих фінансів у самостійну ланку фінансової системи держави дозволить ґрунтовніше дослідити розподільчі процеси, які відбуваються на макро-, мікро- та нанорівнях, проаналізувати потенційні джерела доходів громадян (в тому числі й від тіньової економіки), визначити вектори оптимізації особистих витрат та напрямки використання заощаджень, що становить значний інтерес в контексті пошуку напрямів підвищення добробуту громадян та формування ефективної державної політики у цій сфері.

Для сталого розвитку економіки України та входження її до ЄС суттєвою перешкодою є поширення тіньової економіки, яка викривлює фінансову поведінку членів домогосподарств. Крім того, вона негативно впливає на всі економічні процеси, а саме сприяє скороченню в структурі бюджету податкових надходжень за рахунок розвитку та вдосконалення різних схем ухилення від сплати податків, що призводить до ускладнення виконання фінансових зобов'язань державою, до зниження рівня фінансової безпеки; зростає корупція в органах державної влади; підвищується рівень криміналізації суспільства через збільшення кількості економічних злочинів;

знижуються конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість держави; поширюється відтік вітчизняного капіталу за кордон тощо.

Тіньовий сектор економіки існує в будь-якій країні незалежно від рівня розвитку національної економіки. Проте в одних країнах тіньова економіка перебуває на рівні, що не має суттєвого впливу на економіку (5-12% ВВП), а в інших – згубно впливає на всі соціально-економічні процеси (понад 30% ВВП). Причин існування тіньової економіки багато. Їх можна виокремити в чотири основних групи: фінансово-економічні, соціально-політичні, правові та адміністративні. Рівень тінізації економіки 10–12% від ВВП вважається нормальним, 20% – критичним для легальної економіки, 40% – катастрофічним. Тіньова економіка за допустимого рівня має й позитивний ефект: відкриває нові можливості для зайнятості, причому не тільки тіньової; з'являються інновації, які підвищують суспільний добробут; амортизує потрясіння офіційної економіки, сприяючи стабільності системи загалом. Загалом, тіньова економіка справляє значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Основними негативними наслідками тіньової економічної діяльності є: нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів, ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів у межах офіційної економіки, валютно-фінансові та фондові порушення в межах офіційної економіки тощо. Водночас, доходи від тіньової економіки можуть вкладатися в інструменти фінансового ринку, в криптовалюту, в купівлю іноземної валюти тощо, а також виводитися в офшори (класичні та нетипові). Зокрема, значна кількість великих та середніх українських фірм зареєстрована на Британських Віргінських островах, в Белізі, на Кіпрі, в Нідерландах та інших.

У країнах колишнього СРСР розвиток тіньової економіки зумовлюється недостатнім рівнем розвитку товарно-грошових відносин, соціально-економічної інфраструктури та інститутів, надлишковою пропозицією праці, низьким економічним зростанням, нерівністю доходів, корупцією та неефективністю державного регулювання та ін. Поширення тінізації

економічних відносин в Україні розпочалося ще за часів СРСР. Особливо стрімкими темпами вона розвивалася в роки перебудови (1985-1991 рр.). Тому зі здобуттям незалежності Україна отримала у спадок вже сформований тіньовий сектор, який за різними оцінками незалежних зарубіжних та українських вчених дорівнює близько 50 % від ВВП країни. Стрімкий розвиток тіньової діяльності в перші роки незалежності України був зумовлений відсутністю напрацювань вітчизняними вченими-економістами, соціологами, культурологами, політологами концепції ринкових перетворень, яка б мала наукову основу та враховувала менталітет і культурні цінності української нації.

Рахункова палата України встановила, що від тіньового ринку алкоголю наша держава втрачає близько 9 млрд грн на рік. Станом на 2023 р., частка тіньового ринку алкоголю оцінювалася на рівні близько 30 %. За даними дослідження KANTAR, частка нелегальної торгівлі сигаретами в Україні в 2023 р. становила 21,8 % від загального обсягу цього ринку. Це призвело до втрати бюджетних надходжень на 23 млрд грн. Крім того, від існування нелегального ринку вейпів (електронних сигарет) втрати бюджету склали в 2023 р. біля 3,5 млрд грн. Нелегальний ринок пального в Україні призвів до втрат бюджету в 2023 р. на суму 8-9 млрд грн.

Основними причинами існування та зростання обсягів тіньової економіки в Україні експерти вважають такі: затяжна соціально-економічна криза в країні та війна Росії проти України; існування організованої економічної злочинності, корупції в органах державної влади та місцевого самоврядування; наявність поза банківського грошового обігу; складність та хаотичність податкового законодавства; недосконалість чинного законодавства у сфері забезпечення національної безпеки; діяльність криміногенної банківської системи; тіньова психологія та тіньова мораль у значної частини нашого суспільства. Основні прояви тіньової економіки такі: нелегальна зайнятість та заробітна плата; готівкові операції, що не обліковуються; нелегальні зовнішньоекономічні операції; виготовлення та реалізація необлікованої продукції, реалізація товарів

за заниженими цінами; збільшення витрат за рахунок завищення вартості придбаних товарів тощо. Тому важливо максимально швидко скорочувати тіньовий сектор в економіці України, що дозволить отримати значні додаткові фінансові ресурси для розвитку фінансового ринку нашої країни.

2. Причини недовіри фізичних та юридичних осіб до структур фінансового ринку.

До 2008 року фінансовий сектор України розвивався динамічно. Пройшовши в 1991 - 2001 роках шлях початкового формування, українська фінансова система в період економічного зростання 2000-х стала одним із найпривабливіших фінансових ринків Східної Європи. Політичні зміни в країні, а також привабливі економічні перспективи зумовили приплив міжнародних інвестицій та зростання у фінансовій системі України банків і фінансових груп світового рівня. Водночас розвиток українського фінансового ринку мав дискретний та непропорційний характер. Випереджаючими темпами зростала банківська система, емісійна діяльність на ринку акцій, корпоративних облігацій, а також підвищувалися обсяги випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування. Разом з тим розвиток небанківського фінансового ринку в цей період було ускладнено відсутністю ефективного законодавства, систем регулювання та пруденційного нагляду. Така ситуація створювала реальну загрозу виникнення «фінансових пірамід», стримувала розвиток ринку фінансових послуг та призводило до поглиблення кризи недовіри до фінансового ринку в цілому. Доступ до відносно дешевих зовнішніх ресурсів, бурхливе зростання обсягів кредитування, у тому числі в іноземній валюті, та прагнення банків до збільшення їх ринкової частки призводили до прийняття додаткових ризиків і створення дисбалансів. Одночасно слабкі кредитні стандарти банків разом із низьким рівнем фінансової грамотності населення в умовах стабільного курсу національної валюти та відсутності обмежень на кредитування в іноземній валюті спричинили прийняття домогосподарствами валютних ризиків, якими вони не мали змоги управляти.

Накопичення дисбалансів призвело до чи не найбільших втрат як в економіці, так і у фінансовому ринку України під час глобальної кризи 2008 - 2009 років. Унаслідок падіння курсу гривні з 5 до більше ніж 8 грн. за 1 дол. США значно зросли неплатежі за кредитами в іноземній валюті, зменшилася вартість капіталу банків, що створило тиск на коефіцієнт достатності капіталу. Перед банківським сектором постала проблема ліквідності: близько 90 % банків призупинили кредитування, було введено заборону на дострокове зняття депозитів. Усе це супроводжувалося негативними тенденціями й у реальній економіці: у 2009 році реальний ВВП знизився на 15 %, реальний наявний дохід населення - на 10 %, а рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) підвищився до 9,6 %, вартість нерухомості (у доларовому еквіваленті) почала стрімко знижуватися. У цих умовах прибутковість банківського ринку суттєво погіршилася - збитки банківської системи у 2009 році становили 38,5 млрд. грн. У цей період загальні активи небанківського фінансового ринку зростали. Серед чинників, які надали позитивного впливу на небанківський фінансовий сектор, можна виділити зростання активів інститутів спільного інвестування та підвищення ринкової вартості фінансових інструментів, зокрема тих, які утримувалися страховими компаніями і недержавними пенсійними фондами.

У 2010 - 2013 рр. фінансова система стала відновлюватися: середньорічні темпи зростання банківських кредитів становили 6 %, а депозитів - 19 %, водночас кредитування небанківськими фінансовими установами набуло особливо активного розвитку - обсяг кредитів наданих кредитними установами за цей період збільшився у 2,2 рази, ломбардами - 2,6 рази, фінансовими компаніями - 18 разів. Фінансові показники банківського ринку в цей період були помірними, зокрема після трьох років збитковості банківська система стала прибутковою лише у 2012 році, але показник рентабельності капіталу залишався на низькому рівні. У небанківському фінансовому ринку відбувалося відновлення динамічного зростання активів, частка яких досягла 18 %

фінансового ринку. Загальний обсяг активів становив 386,6 млрд. грн. на кінець 2013 року.

У 2014 році перед українською фінансовою системою постали нові виклики. Внутрішні та зовнішні шоки, захоплення Росією Криму та частини Донбасу, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, знизили на довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 року. Економічна активність скоротилася. Як наслідок знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін інфляція споживчих цін у 2014 році прискорилося. Так, на кінець 2014 року інфляція досягла 25 відсотків річних, з огляду на те, що гривня втратила майже половину своєї вартості відносно долара США. Такі тенденції призвели до погіршення якості кредитного портфеля, що спричинило необхідність створення значних резервів. У 2014 році відрахування в резерви банками стало визначальним чинником збитковості банківської системи. Українські банки мали коротку відкриту валютну позицію, що наражало їх на валютний ризик. Одночасно клієнти банків також перебували під підвищеним валютним ризиком. Так, станом на кінець 2014 року частка кредитів в іноземній валюті становила майже 50 %. В умовах подальшої девальвації валютний ризик клієнтів, у яких немає джерел надходжень валютної виручки, трансформується в кредитний ризик для банків. Перед банками знову постала проблема нестачі ліквідності. За 2014 рік вплив депозитів у національній валюті становив 56.3 млрд. грн. (13.3 %), а в іноземній - 11.4 млрд. дол. (37 %), причому у 2014 році ця тенденція була більш тривалою, ніж під час попередньої кризи.

Ринок фінансових послуг залишався дуже фрагментарним з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, провокували недовіру та стримували подальший розвиток фінансового ринку наступні чинники: недосконалість ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів; низький рівень розвитку інституційних інвесторів; обмеженість фінансових інструментів; складність процедур реструктуризації;

необізнаність роздрібного інвестора; відсутність належних пруденційних вимог та регулювання ринку небанківських фінансових послуг; недосконалість податкового законодавства; обмеження валютного законодавства. У 2016-2019 роках в основному вдалося подолати негативні наслідки спаду економіки та розбалансування фінансового ринку, але пандемія коронакризи у 2020 р. дуже негативно позначилася на фінансовій системі України, як і всього світу. Повномасштабна війна росії проти нашої країни, яка розпочалася в кінці лютого 2022 р. також негативно позначилася на фінансовій системі України. Значна кількість банківських та інших фінансових установ була захоплена ворогом або знищена в результаті масових бомбардувань. Багато кваліфікованих працівників була змушена покинути нашу країну, щоб унебезпечити від війни себе та свої сім'ї. Водночас з'явилися різні фінансові структури, які під дуже високі відсотки стали надавати позики збіднілим громадянам, які не могли їх повернути. Дуже пізно держава прийняла рішення про обмеження розміру цих відсотків, що хоч якось покращило ситуацію в цій сфері. У 2022-2025 рр. знову з'явилися фінансові піраміди, які наживаються на фінансовій неграмотності багатьох українських громадян. Найбільш заможні громадяни нашої країни стали масово вкладати свої заощадження не тільки в іноземну валюту, а й в криптовалюту, хоча держава встановила досить непогані умови для придбання державних військових облігацій. Водночас треба вказати на те, що в роки війни український фондовий ринок майже припинив своє функціонування, на якому домінують тільки облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Водночас, за оцінками різних експертів, на руках у населення знаходиться від 50 до 100 млрд дол США (в різних валютах), які воно боїться вкладати в інструменти фінансового ринку, оскільки йде війна.

На сьогодні для економіки нашої країни характерні високий рівень доларизації, готівкових розрахунків та процентних ставок, що є наслідком насамперед непослідовної та неефективної державної економічної політики минулих років, а також військових дій росії проти України. Невідповідність державної економічної політики економічним реаліям протягом останніх років

призвела до накопичення внутрішніх дисбалансів у всіх сферах економіки. Бюджетна підтримка неефективних галузей економіки, невважена цінова політика щодо енергоносіїв для домогосподарств, утримання штучного фіксованого валютного курсу - усе це спричинило втрату конкурентоспроможності українських виробників, зростання дефіциту рахунку поточних операцій, суттєвий фіскальний дефіцит та нарощування державного боргу, який в 2025-2026 рр. складе близько 100 % від ВВП. Дефіцит Державного бюджету України у вказані роки буде складати, за прогнозами більшості незалежних експертів, на рівні 20 % від ВВП. На 2026 р., за прогнозами очільників Міністерства фінансів, нам для збалансування Державного бюджету України не вистачає біля 19 млрд дол США. Водночас, є надія, що зарубіжні кредитори допоможуть вирішити вказану проблему при умові підвищення ефективності здійснення фінансової політики Українською державою та зменшення розкрадання публічних фінансів, особливо в системі Міністерства оборони.

Для того, щоб досягти активного зростання в середньостроковому періоді, країні необхідно добитися закінчення війни за допомогою міжнародного співтовариства, більш рішуче просуватися шляхом зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також запровадження широкомасштабних та амбіційних структурних реформ, які б забезпечили поліпшення бізнес-клімату, залучення більшого притоку інвестицій та підвищили конкурентоспроможність України. Тим більше, що для відновлення економіки нашої країни демократичні країни світу та міжнародні фінансові організації передбачили надання Україні фінансової допомоги в розмірі більше 500 млрд євро. Крім того, в кінці 2023 р. наша країна отримала статус кандидата на вступ до Європейського Союзу, що надає Україні доступ до певних фондів ЄС.

Загалом, здійснення ефективної монетарної та фінансової політики у післявоєнний час допоможе стабілізувати інфляційні очікування, а впровадження глибоких і комплексних фінансових та економічних реформ, які

вирішати вкорінені проблеми, що занадто довго обтяжують перспективи розвитку країни, забезпечать повернення довіри до фінансового ринку та відновлять доступ до ринків капіталів для державного та приватного секторів, що зробить Україну привабливим об'єктом для інвестицій і поліпшить перспективи країни на середньостроковий період.

3. Стратегії усунення втрат від поведінкових чинників у фінансових рішеннях громадян і юридичних осіб.

Врахування поведінкових факторів прийняття рішення щодо інвестування, підкріплене зарубіжним досвідом практичного використання концепції біхевіористичних фінансів при інвестуванні, може перетворити недостатньо розвинений український фінансовий ринок після війни на потужний майданчик для реалізації інвестиційного потенціалу підприємства-інвестора, менеджери якого зможуть навчитися використовувати поведінкові упередження інших учасників фінансового ринку задля формування власної успішної інвестиційної стратегії. Найбільш успішними із таких стратегій для українських підприємств реального сектору економіки можуть бути запропоновані нижче (оскільки вони враховують протидію «типовим» поведінковим помилкам інвесторів): протидія натовпу – використання тенденції робити (або вірити в) речі виходячи з того, що багато інших людей роблять це (або вірять в це) (тобто проявляють стадну поведінку на основі групового мислення й групового наслідування), для прийняття кардинально протилежних рішень (стратегія є ризиковою, але потенційно прибутковою); виділення статистичних пріоритетів – ігнорування інформації щодо доступних приватних випадків на користь винятково статистичних даних у сфері зацікавлення; зосередження на альтернативних варіантах – тенденція першочергово розглядати альтернативні сценарії власної інвестиційної поведінки замість того, щоб перевіряти виділені гіпотези виключно шляхом прямого тестування; уніфікація вхідних даних незалежно від емоційного забарвлення повідомлень – використання широкого підходу або опису ситуації чи проблеми замість того, щоб приділяти занадто багато уваги якомусь одному

аспекту явища, в тому числі сенсаційним повідомленням; абстрагування від професії – уникнення тенденції висловлювати необґрунтовану симпатію до певного об'єкта інвестування тільки тому, що потенційний інвестор знайомий з ним в силу професійних чи особистісних зацікавлень або діяльність цього об'єкта є дотичною до діяльності самого підприємства; прийняття рішення «з чистого листа» – тобто прийняття рішення на основі абстрагування від попередніх успіхів чи невдач конкретного об'єкта, які можуть передувати кардинальним змінам успішності ціноутворення конкретних активів в силу циклічності ринку (уникнення «помилки гравця» та «ілюзії кореляції»); критика результатів – максимальна об'єктивність та критичність у калькулюванні результуючого показника, тобто уникнення ситуації маніпулювання результатами таким чином, щоб оправдати та підтвердити заздалегідь прогнозовані результати або підтвердити попередньо сформовані стратегії; наближення до середнього значення – превалювання усвідомлення того, що числове відображення ситуації на ринку матиме більш або менш яскраву тенденцію повертатися до середнього значення (у результаті тої ж циклічності ринку), на противагу переконань у тому, що екстраординарні зміни будуть перманентно чи принаймні тривалий час продовжуватися; мінімізація ризику – відраза до крайніх рішень, тобто тенденція уникати екстремальних рішень на користь проміжних (історії про успіхи неочікуваних та необґрунтованих вкладень є гучними, однак статистично незначними у порівнянні з загальною вибіркою таких вкладень, щодо яких інформаційні джерела використовують менш емоційно забарвлені способи інформування, оскільки їх наслідки є відносно передбачуваними і очевидними).

Використання даних стратегій суб'єктами реального сектору української економіки є логічним кроком у формуванні інвестиційної стратегії на фінансовому ринку, учасники якого поведуться нерационально, оскільки дає можливість протидіяти афективним та когнітивним упередженням під час прийняття фінансових рішень. Зрозуміло, що в умовах війни, важко очікувати від бізнесу та громадян активного вкладення коштів в інструменти фінансового

ринку в Україні, але до цього треба готуватися, поширюючи фінансову грамотність серед широких верств населення.

4. Заходи з підвищення фінансової грамотності громадян як умова ефективного інвестування на фінансовому ринку.

Прогресивний розвиток сучасного фінансового ринку стає неможливим без фінансово освічених громадян – повноцінних учасників цього ринку. Із цією метою десятиліттями в низці країн проводяться різноманітні освітні заходи, основною метою яких є формування покоління людей, які вміють раціонально розпоряджатися власними фінансами, вдало використовувати інструменти заощадження, виступати відповідальними споживачами товарів і послуг. Саме такі громадяни виступають основою стабільності і процвітання будь-якої держави світу. В Україні рівень фінансової грамотності населення поки знаходиться на дуже низькому рівні. Значна частина населення не лише не знає як користуватися фінансовими інструментами, а й має низьку довіру до фінансової системи та її інститутів. Тим більше, що Українська держава недостатньо бореться з так званими фінансовими пірамідами та їм подібними фінансовими структурами.

Сьогодні провідні країни світу, зокрема США, Великобританія, Канада, Нідерланди, Австралія, Нова Зеландія, спрямовують багато зусиль на підвищення фінансової грамотності населення. Найкращі практики об'єднуються під егідою потужних міжнародних організацій: Світового Банку, Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) та ін. Так, у 2003 р. ОЕСР запровадила міжурядовий проект, спрямований на покращення стандартів фінансової грамотності шляхом розробки універсальних принципів фінансової грамотності.

Окрім того, у багатьох розвинених країнах підвищення фінансової грамотності є елементом державної політики. Рішенням завдань в цьому напрямку займаються спеціальні державні відомства або організації, що фінансуються державою. В Україні просування шляхів до фінансової грамотності знаходиться

в початковій стадії, що потребує дієвої системи просування та розповсюдження фінансової грамотності населення та реалізації інформаційно-освітніх програм.

Формування фінансово грамотної особистості визначається як процес, в результаті якого отримані фінансові знання призводять до змін в фінансовій поведінці населення, які дозволяють приймати більш ефективні та зважені фінансові рішення, які призведуть до збільшення їхнього власного фінансового капіталу. Беручи до уваги позитивний зарубіжний досвід та сучасні вітчизняні реалії, вважаємо, що для підвищення рівня фінансової грамотності українських співвітчизників необхідно більш активно використовувати засоби масової інформації, Інтернет, можливості дистанційного управління. У цьому контексті доцільним є створення державного освітнього каналу, якість транслявання програм якого забезпечуватиметься шляхом залучення провідних науково-дослідних і освітніх центрів, відомих спеціалістів у сфері фінансів. Велику роль також може відіграти створення «гарячої» лінії для консультування громадян з актуальних питань фінансового законодавства, організації та ведення власного бізнесу, оподаткування тощо. Крім того, основи фінансової грамотності необхідно вивчати з молодших класів школи.

На закінчення можна зробити наступні висновки.

Тіньова економіка – складне соціально-економічне явище, наявне в будь-якій країні. Існування тіньової економіки створює загрозу національній безпеці нашої держави та її фінансовому сектору. Проте її дуалістичний характер має як позитивний, так і негативний вплив на національну економіку.

Недовіру до фінансового ринку України провокують наступні фактори: недосконалість ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів; низький рівень розвитку інституційних інвесторів; обмеженість фінансових інструментів; складність процедур реструктуризації; необізнаність роздрібного інвестора; відсутність належних пруденційних вимог та регулювання ринку небанківських фінансових послуг; недосконалість податкового законодавства; обмеження валютного законодавства.

Аналіз можливості використання українськими підприємствами поведінкових упереджень інших учасників фінансового ринку дозволив запропонувати деякі стратегії, які можуть бути найуспішнішими для імплементації на нерозвиненому фінансовому ринку. Це, зокрема, такі стратегії, як протидія натовпу, виділення статистичних пріоритетів, зосередження на альтернативних варіантах, уніфікація вхідних даних незалежно від емоційного забарвлення повідомлень, абстрагування від професії, прийняття рішень «з чистого листа», критика результатів, наближення до середнього значення, мінімізація ризику.

Питання підвищення фінансової грамотності особливо актуальне для України, адже більшість населення має не лише поверхнєве уявлення про принципи функціонування фінансових ринків та можливості інвестування в них, але й відчуває недовіру до фінансових інститутів. Для підвищення рівня фінансової грамотності громадян України необхідним є створення спеціалізованого інформаційного ресурсу в Інтернеті; відкриття курсів для населення із залученням професійних учасників фінансового ринку; створення відповідної соціальної реклами; створення інститутів незалежних фінансових консультантів, які б здійснювали свою діяльність лише за наявності ліцензії; викладання основ особистих фінансів у шкільних освітніх програмах та у вищих закладах тощо. Значну роботу в цьому питанні проводить Національний банк України.

Контрольні запитання.

1. В чому полягають причини існування тіньової економіки в Україні?
2. Як впливає тіньова економіка на ефективність фінансових рішень громадян та суб'єктів господарювання?
3. В чому полягають причини недовіри фізичних та юридичних осіб до структур фінансового ринку України?
4. Які стратегії усунення втрат від поведінкових чинників у фінансових рішеннях громадян і юридичних осіб ви можете назвати?
5. Чому необхідно підвищувати рівень фінансової грамотності громадян України?

6. Яким чином можна підвищити рівень фінансової грамотності громадян України?

ТЕМА 3. СУБ'ЄКТИ ТА ОБ'ЄКТИ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ.

1. Визначення суб'єктів та об'єктів поведінкових фінансів.
 2. Зміна ролі людини в сучасній економіці та вплив цього явища на поведінкові фінанси.
 3. Роль домогосподарств у поведінкових фінансах.
 4. Роль суб'єктів фінансового ринку у розвитку поведінкових фінансів.
- Контрольні запитання.

1. Визначення суб'єктів та об'єктів поведінкових фінансів

Поведінкові фінанси – це новий напрям фінансової науки, головне завдання якого пояснити специфічні особливості прийняття фінансових рішень, на основі поєднання теоретичних основ психології, а також економічної і фінансової теорії. Персональні фінанси та процес прийняття особистих фінансових рішень досліджували представники різних наукових шкіл і течій економічної науки: М. Вебер, Дж. Дьюї, Д. Канеман, А. Маршалл, К. Маркс, Ю. Ольсевич, А. Сміт, А. Сен, А. Тверські, Дж. Ходжсон. Вагомий внесок у розвиток теорій поведінкових та сімейних фінансів зробили Д. Акерлоф, Г. Беккер, І. Бентам, О. Дж. Говтань, Дж. Кейнс, А. Мансуров, Р. Масгрейв, А. Маслоу, Ф. Модильяні, І. Фішер, М. Фрідман, Р. Шіллер та інші. В Україні досліджували ці процеси такі вчені, як І. Борисова, Н. Захарченко, С. Іванов, Т. Кізима, О. Кириленко, Е. Лібанова, В. Некрасов, Л. Черенько та інші.

В сучасних умовах дослідження даної галузі є надзвичайно важливим через те, що поведінкові фінанси спроможні пояснити ірраціональність поведінки суб'єкта господарювання під час прийняття фінансових рішень, а також дають можливість оцінити ефективність ринків. Через зростаючу тенденцію практичного застосування поведінкових фінансів, зростає й актуальність дослідження теоретичного аспекту даного напрямку фінансової науки.

Впродовж останніх двох століть, науковці намагаються узагальнити й систематизувати усі емпіричні напрацювання задля того, щоб визначити причину появи і можливі наслідки ринкових аномалій (в тому числі в фінансовій поведінці громадян), а також дати адекватну оцінку і пояснення поведінки індивідів. Однак, більше уваги сьогодні потребують саме дослідження теоретичних аспектів функціонування поведінкових фінансів, а саме визначення сутності даного поняття, його взаємозв'язків з іншими економічними категоріями та характеристики основних теорій сучасних поведінкових фінансів.

Сутність поведінкових фінансів розкривається через фінансові відносини – між організаціями та між ними і громадянами, між громадянами безпосередньо з приводу інвестування, залучення та перерозподілу фінансових ресурсів відповідно до економічних потреб зацікавлених сторін. Відповідно, суб'єктами поведінкових фінансів є домогосподарства, корпорації і держава. Домогосподарства та корпорації як учасники ринку можуть бути резидентами і нерезидентами, інституційними, індивідуальними. Класифікація суб'єктів поведінкових фінансів також доповнюється їхнім визначенням як масових і обраних клієнтів (або VIP-клієнтів). Поведінкові фінанси завжди сфокусовані на конкретних особах-індивідуумах (які діють у власних чи інших інтересах) і отже не можуть бути знеособленими, – навіть якщо центр прийняття рішення невідомий чи постійно зміщується. Ю. Ольсевич називає людську поведінку «джерелом фундаментальної невизначеності», а О. Дж. Говтань та А. Мансуров наголошують, що системний ризик обумовлюється економічними мотивами та ринковими настроями. Загалом, при аналізі фінансового ринку треба брати до уваги інтереси суб'єктів поведінкових фінансів: інституційних інвесторів (фінансових установ – професійних учасників ринку), так і безпосередньо інвестиційні настрої домогосподарств (непрофесійних, проте потенційно масових інвесторів). Якщо говорити про раціональність/ірраціональність економічного мислення і поведінки індивідуумів, то слід зважати на те, що останні в групах і кожен окремо мають

свою сформовану шкалу цінностей. Поведінкові фінанси ґрунтуються на платформі само менеджменту (для фізичних осіб) та поєднані з останнім на основі дотримання рестрикційних норм регуляторних актів (для юридичних осіб).

Складність фінансової поведінки суб'єктів фінансового ринку позначається на їх виборі об'єктів вкладення своїх коштів. В останні десятиліття такими об'єктами крім банківських депозитів, державних цінних паперів та акцій компаній, стають вкладення в добровільні пенсійні та медичні фонди, в різні види криптовалюти тощо, що вимагає додаткових досліджень змін у фінансовій поведінці як окремих громадян, так і юридичних осіб. Фінансова поведінка останніх визначається керівництвом компаній та їх фінансовими менеджерами. А ці особи не завжди обирають максимально ефективну стратегію фінансової поведінки компанії, можуть йти на необґрунтовані ризики, що особливо проявляється під час економічних криз. Прикладом такого явища є фінансова криза 2008-2009 рр., коли перед нею значна частина фінансових структур почала масово надавати кредити позичальникам без належного забезпечення, сподіваючись на великі прибутки. Насамперед це проявилось в США при наданні іпотечних кредитів позичальникам, які не мали стабільної роботи та фінансового забезпечення. Відповідно, вже в 2007 р. почалися масові неповернення іпотечних кредитів, що потягло за собою банкрутство банків спочатку в США, а потім і в банках інших країнах світу, які вкладалися в акції провідних фінансових установ США, надіючись на великі дивіденди. Тільки за допомогою міжнародних фінансових структур в 2010 р. вдалося зупинити цю світову кризу. Тому сьогодні вимагає особливого державного контролю поширення токсичних кредитів, використання так званих сміттєвих цінних паперів, токсичних інвестицій тощо.

Насамперед це стосується таких складових токсичних фінансів, як токсичні інвестиції, токсичні активи, токсичні цінні папери, які почали активно використовуватися багатьма фінансово-кредитними установами перед світовою фінансовою кризою 2008-2009 рр. Зокрема, як відмічається в економічній

літературі, токсичні інвестиції – це актив, який стає неліквідним внаслідок зникнення його вторинного ринку. Токсичні активи не можуть бути продані, оскільки їх придбання часто означає втрату грошей. Термін «токсичний» актив був введений в ужиток під час фінансової кризи 2008-2009 рр. і використовується по відношенню до іпотечних цінних паперів, облігацій, забезпечених борговими зобов'язаннями і кредитних дефолтних свопів, які не могли бути продані після того, як вони принесли своїм власникам значні збитки. Розширення практики використання подібних інструментів в останні роки може знову призвести до світової економічної кризи в найближчі роки, про що попереджають провідні економісти світу. Тому важливо досліджувати структуру токсичних фінансів та виявити можливі шляхи обмеження їх використання.

Однією з причин світової економічної кризи 2008-2009 рр. стало те, що зросла заборгованість всіх видів, тобто поширилися токсичні кредити. Зокрема, у США заборгованість всіх видів приблизно у 52 разу перевищила обсяг грошової бази. А за даними Банку міжнародних розрахунків (Базель, Швейцарія) обсяг глобального внутрішнього боргу за 2007 р. виріс на 12,6 % та досяг 51,1 трлн дол США. За цей же період збільшився й на 9 % обсяг заборгованості і в США – основній країні кризових явищ. Подібні тенденції були характерні й для України, де в цей період масово видавалися незабезпечені кредити, зокрема й іпотечні. Зростання державного боргу та витрат на його обслуговування – це важливий показник негативного прояву токсичності фінансів в сучасних умовах, який характерний для більшості країн світу, зокрема й для багатьох країн Європейського Союзу, що у будь який момент може призвести до нової світової кризи.

2.Зміна ролі людини в сучасній економіці та вплив цього явища на поведінкові фінанси.

Особливістю аналізу фінансової поведінки окремих інвесторів є вирішення проблеми визначення Економічної людини та змін в ній. «Економічна людина» - концепція в економічній теорії, яка описує людину як повністю раціонального

та корисливого суб'єкта, що керується власними інтересами. На думку багатьох економістів, Економічна людина (Homo Economicus) є складною моделлю, що полегшує порівняння Econs (рекомендація щодо того, як економічні агенти мають поводитися) та Humans (емпіричні дані про те, як насправді поводитися реальні люди). Загалом, Економічна людина мусить володіти трьома наступними якостями. По-перше, Econs повинні ефективно (без системних помилок) обробляти інформацію та з легкістю перетворювати її на дії, тобто правильно відтворювати інформацію з пам'яті; правильно оцінювати точність своїх знань і вмінь; належним чином робити висновки зі спостережень за навколишнім середовищем; бути байдужими до способу представлення інформації; ігнорувати неважливу інформацію; робити коректні імовірнісні судження; та володіти належним самоконтролем для здійснення необхідних дій. Зрозуміло, що подібна економічна поведінка властива тільки небагатьом індивідам, що веде до нелогічної поведінки на фінансовому ринку більшості його учасників.

По-друге, Econs має так звані «стандартні вподобання», які є заздалегідь відомими, стабільними у часі та не змінюються під впливом несуттєвої інформації. Що цікаво, приклади про соціальної та інших типів поведінки, які суперечать поняттю необмеженої особистої вигоди, не становлять загрози для Економічної людини, принаймні на мікрорівні. Згідно з теорією раціонального вибору економічні агенти діють раціонально на основі власних вподобань. Це означає, що якщо приватний інвестор торгує цінними паперами на біржі із метою пошуку гострих відчуттів, він/вона не діє ірраціонально, оскільки він/вона задовольняє власні вподобання, якими б вони не були (шукачі гострих відчуттів шукають глибоких та нових вражень, пов'язаних із ризикованою поведінкою, в тому числі з пошуком гострих відчуттів, пов'язаних з більш високою торгівельною активністю. Нездатність врахувати межі людської корисливості (у вузькому розумінні пошуку лише фінансової вигоди) може призвести до некоректної оцінки реакції економічних агентів на дії держави чи бізнесу. Однак дана проблема має

швидше технічну природу і потенційно може бути вирішена за допомогою більшої кількості та кращої якості даних (проблема полягає швидше в тому, як заміряти і оцінити про-соціальні вподобання).

Крім того, модель Економічної людини передбачає, що люди можуть і будуть учитися на власних помилках, і процес навчання може бути описаний за допомогою так званого Байєсівського оновлення. Під останнім мається на увазі, що люди володіють попередньою оцінкою ймовірності (ймовірнісна оцінка з урахуванням усієї доступної інформації) виникнення певної події, і при надходженні нової важливої інформації ми виконуємо оцінку апостеріорної ймовірності (нову оцінку), застосовуючи правило оновлення ймовірностей Байєса. Іншими словами, люди застосовують ймовірнісне мислення в більшості реальних ситуацій, ефективно обробляють інформацію та змінюють думку на основі правил оцінки ймовірностей. Водночас, як свідчать результати поведінкових досліджень в останні десятиліття, всі ці твердження далекі від універсальної істини. По-перше, спосіб в який реальні люди приймають рішення описується так званою теорією подвійного процесу прийняття рішень. Ця теорія стверджує що Humans занадто покладаються на швидкі інтуїтивні здогадки (евристики), а не на ретельне обмірковування, що в результаті призводить до різних поведінкових помилок. По-друге, для опису справжніх вподобань людини краще підходить теорія перспектив. Також люди не завжди усвідомлюють власні вподобання, а самі вподобання можуть бути нестійкими у часі та залежати від контексту вибору (залежність від форми описання ситуації вибору). Нарешті, існує кілька поведінкових явищ, що заважають Humans навчатися на власних помилках, і процес навчання може бути описаний краще за допомогою моделі Навчання методом спроб і помилок, аніж Байєсівського оновлення. Крім того, Humans переживають емоції, і ці емоції можуть впливати на всі три складові Економічної людини: обробку інформації, вподобання та навчання.

Поведінкові дослідження також змогли надати переконливу відповідь на критику у свій бік, а саме на так званий аргумент високих ставок (коли ставки

досить високі, люди прийматимуть рішення так, як і Економічна людина). Переглянувши відповідну літературу, ряд вчених дійшли висновку, що немає достатньої кількості доказів того, що Humans частіше діють подібно Econs у ситуаціях з високими ставками, ніж у ситуаціях з низькими. Крім того, недавні дослідження документують поведінку людей під час ігрових телешоу, в яких учасники приймають рішення за дуже високих ставок, і засвідчує, що навіть в такій ситуації Humans поведуться зовсім не так як мають поводитися Econs.

Надалі ці три відмінності між Humans і Econs описуються детальніше в економічній літературі (помилки, що виникають через подвійний процес прийняття рішень, відмінності у вподобання та межі навчання на власних помилках), даючи належні відповіді. Це здійснюється шляхом підбиття підсумків у вигляді обговорення різноманітності поведінкових помилок, а також основних факторів, що впливають на них. Загалом, у розвинутих країнах теорія «економічної людини» отримує все меншу підтримку, а аналіз поведінкових чинників у поведінці окремої людини при прийнятті тих чи інших фінансово-економічних рішень набирає все більшу популярність. Показово, що відомий психолог Д. Канеман отримав Нобелівську премію з економіки якраз за аналіз особливостей психологічної поведінки людей на фінансовому ринку.

3. Роль домогосподарств у поведінкових фінансах

Поведінкові фінанси в контексті їх впливу на фінансову поведінку домогосподарств давно перебувають у полі зору зарубіжних вчених і керівників урядів розвинених країн світу, оскільки соціально-психологічні чинники людської діяльності сприяють більш точному дослідженню основних мотивів поведінки населення, зокрема, у фінансовій сфері. Щодо практичної значимості поведінкових фінансів, то варто зауважити, що їх вивчення дає змогу оцінювати та прогнозувати інвестиційні уподобання як інституційних інвесторів (фінансових установ – професійних учасників ринку), так і безпосередньо інвестиційні настрої домогосподарств (непрофесійних, проте потенційно масових інвесторів), оскільки при цьому оцінюється рівень економічної освіти, фінансової культури, грамотності та обізнаності громадян.

Фінансова поведінка населення та домогосподарств – поняття складне та багатогранне. Вивченню даної категорії присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних учених із різних галузей науки: економіки, соціології, психології, демографії тощо. Економічна складова фінансової поведінки домогосподарств полягає у процесі формування, розподілу та акумулювання доходів і витрат; соціологічна складова – це дослідження поведінкової складової домогосподарств; психологічна (біхевіористична) складова досліджує фактори, які змінюють фінансову поведінку особистості та як на них вона реагує й адаптується; демографічна складова вивчає зміну фінансової поведінки населення протягом усього життєвого циклу. Загалом, науковці під фінансовою поведінкою розуміють поведінку домогосподарств або індивідів у процесі формування та реалізації їх грошових коштів. Водночас треба враховувати той факт, що фінансова поведінка чоловіка і дружини може суттєво розрізнятися, оскільки у багатьох країнах в сім'ях може існувати три бюджети: окремо чоловіка, окремо дружини і спільний бюджет, який формується за рахунок коштів чоловіка та дружини. Подібний принцип формування сімейного бюджету починає використовуватися і в окремих українських сім'ях. Тому важко передбачити в які об'єкти фінансового ринку представники таких сімей будуть вкладати свої вільні кошти (чи на депозит в банку, чи в акції комерційних підприємств, чи в державні облігації тощо). Як правило, чоловіки схильні вкладати свої кошти у більш ризиковані активи фінансового ринку (акції, криптовалюту), тоді як жінки стараються вкладати свої вільні кошти на депозити в банках.

Проблемою є те, що частина громадян в силу своєї фінансової неосвіченості може вкласти свої кошти в сумнівні фінансові структури, які обіцяють значно вище прибутки, ніж вкладення грошей в банки чи акції. Також непередбаченою фінансовою поведінкою характеризуються люди старшого віку, які досить легко піддаються сумнівним пропозиціям заробити значні кошти за короткий термін, які пропонують сумнівні фінансові структури, з якими держава бореться неналежним чином. Для України подібний аналіз дуже

важливий, оскільки значна частина доходів домогосподарств, крім всього, використовується неефективно, не приймаючи участі у фінансових трансакціях на фінансовому ринку. За різними оцінками експертів, українці вдома («під подушкою») зберігають від 50 до 100 млрд дол США, яких дуже не вистачає для розвитку вітчизняної економіки. Однією з причин цього є те, що українські громадяни бояться потрапити в складні життєві ситуації, оскільки в Україні йде війна і краще мати готівку мати постійно мати під рукою. Тому індивідам треба звернути увагу на ефективну стратегію розподілу своїх заощаджень, пропоновану експертами: розподіл коштів між 2-3 основними валютами у співвідношенні 50-60 % долар США, 30-40 % євро, 10-15 англійський фунт стерлінгів; регулярний моніторинг економічних показників діяльності тих фінансових структур, куди вкладені власні кошти; врахування особистих потреб та географії майбутніх витрат; використання професійних послуг працівників обмінних пунктів для оптимізації курсів валют.

Виокремлюючи структуру фінансової поведінки домогосподарств, необхідно враховувати, що її основними критеріями є: розподіл доходів, споживання та використання коштів із метою задоволення власних поточних потреб. Процвітання держави напряду залежить від стану добробуту її населення. Якщо в країні діє ефективна соціальна підтримка населення, яка сприяє підвищенню соціальних стандартів життя, то і в економіці спостерігатиметься піднесення, і навпаки. На жаль, в Україні впродовж останніх років спостерігається стагнація економіки, зниження рівня добробуту домогосподарств та стандартів життя. Згідно досліджень провідних українських вчених близько 60 % населення України відносить себе до категорії бідних, а за рівнем ВВП на душу населення Україна відноситься до найбідніших країн Європи.

Домогосподарства формують власний бюджет, який складається із сукупної величини доходів, отриманих протягом певного періоду часу. Статті витрат даного бюджету залежать від першочергових потреб, до яких відносять: сплату за житло і всі супутні отримані послуги, їжу, одяг, освіту, транспорт,

медицину. Залишок, як правило, розподіляється на два напрями: задоволення другорядних потреб або неочікувані витрати та заощадження. Це потребує планування, прийняття та реалізацію фінансово грамотних рішень, які б сприяли підвищенню рівня життя індивіда, тому питання про необхідність належного рівня освіченості та фінансової грамотності є очевидним та життєво необхідним. Проблемою українських домогосподарств є те, що значну частину своїх витрат більшість із них витрачає на харчування, оренду і утримання житла, комунальні витрати та ліки. Останнє в сучасних умовах насамперед характерне для сімей більшості пенсіонерів. Водночас для молодих сімей складною проблемою є оплата орендованого житла.

Джерелами формування сукупних грошових доходів населення виступають доходи, які становлять частину національного доходу країни, адже домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає змогу даному суб'єкту приймати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу і претендувати на певну його частку. Тому державі треба активніше втручатися у перерозподіл ВВП на користь домогосподарств, зменшуючи нерівність в країні, яка вже досягла критичних величин. Відповідно, тоді можна очікувати активнішої участі домогосподарств у трансакціях на фінансовому ринку України.

4. Роль суб'єктів фінансового ринку у розвитку поведінкових фінансів

Функціонування фінансового ринку, використання інвестиційно-кредитних інструментів розміщення/залучення капіталу значною мірою залежать від поведінки людей, їхніх уподобань і прагнень. Ринкові зміни часто мають не об'єктивні, а суб'єктивні причинно-наслідкові характеристики. Мотиви вибору фінансових альтернатив, інтермедіація (користування посередницькими послугами) чи дезінтермедіація (відмова від таких послуг) визначаються економічними інтересами ринкових контрагентів. Практична значимість поведінкових фінансів полягає в тому, що їхнє вивчення дає змогу оцінювати і прогнозувати інвестиційні уподобання інституційних інвесторів (фінансових

установ – професійних учасників ринку) та інвестиційні настрої домогосподарств (непрофесійних, проте потенційно масових інвесторів). При цьому оцінюється і рівень економічної освіти, фінансової культури і обізнаності громадян. Таким чином, поведінкові фінанси показують залежність економіки від довіри, соціуму і права.

Рівень розвитку поведінкових фінансів проявляється через рівень розвитку фінансового посередництва – діяльності банківських і небанківських інститутів та охоплення послугами спектра їхніх потенційних і наявних клієнтів. У сукупності корпоративних суб'єктів поведінкових фінансів – інституційних фінансових посередників – роль банків провідна, оскільки фінансові системи багатьох країн (і України також) є банкоцентричними. Поширення чи обмеженість користування фінансовими послугами ґрунтується на встановленні і підтримці довірчих відносин між відповідними ринковими суб'єктами. Оскільки фінансові посередницькі інститути вимушені, – з кон'юнктурних і конкурентних міркувань, – формувати свої "образи (імідж) надійності як ринкових структур і нагромаджувати суспільний потенціал довіри", то за таких умов фактор довіри постає базовим атрибутом функціонування економічної і банківської систем. Довіра при цьому формується вже не "як результат іміджу окремого індивідуума, а як колективна оцінка, співвіднесена з уявою відповідної групи суб'єктів ринку". Масове обслуговування клієнтів потребує і масової (колективної, групової), а не вибіркової (індивідуалізованої) довіри.

Ринок фінансових послуг – це динамічна сфера вияву поведінкових фінансів шляхом встановлення контактів і реалізації контрактів. За таких умов завжди присутні так звані "ризики партнерства", причому ризики обопільні. Наявність довірчих (трастових) відносин є базовим елементом розвитку поведінкових фінансів і ринку фінансових послуг, – тому що бізнес у сфері фінансового посередництва – це завжди бізнес, пов'язаний з потребами і запитами людей, де необхідне врахування різних особливостей людської поведінки. Реалізація інвестиційних очікувань в економічному середовищі значною мірою залежить від професіоналізму кадрів посередницьких структур.

У регуляторній площині прослідковується поетапний вплив держави на розвиток фінансових ринків, зокрема, банківського сектора і можливості суб'єктів поведінкових фінансів, – від ідеї фінансової лібералізації до більш жорсткого державного регулювання і перебирання ринкових ризиків (шляхом надання гарантій).

Отже, поведінкові фінанси – це досить молода але в той самий час популярна сфера наукових досліджень. Навіть сьогодні немає єдиного підходу до визначення сутності та хронологічних меж даної науки. Поведінкові фінанси є міждисциплінарною наукою, яка поєднує в собі різні методи, прийоми і теорії соціальних наук та наук про бізнес.

Фінансова поведінка населення є ключовим поняттям у формуванні належного рівня добробуту. Під фінансовою поведінкою домогосподарств розуміємо систему дій, пов'язану з акумулюванням та перерозподілом фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів із метою задоволення власних потреб. Важливо пам'ятати, що в структурі фінансової поведінки домогосподарств необхідно враховувати критерії раціонального розподілу доходів із метою задоволення власних поточних потреб.

Контрольні запитання.

1. Яких суб'єктів поведінкових фінансів ви можете назвати?
2. Що розуміється під фінансовою поведінкою домогосподарств?
3. Які основні доходи українських домогосподарств?
4. Які основні витрати українських домогосподарств?
5. Чому значну частину своїх доходів українські громадяни зберігають вдома?
6. Що треба зробити владі, щоб зацікавити українських громадян вкладати свої заощадження в інструменти фінансового ринку?

ТЕМА 4. ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ В КОНЦЕПЦІЯХ КЛАСИЧНОЇ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЙ.

1. Основні положення концепцій «економічної людини» в трактуваннях зарубіжних економістів XVIII-XX ст.
 2. Визначення ролі людини в економіці в контексті інституціональної теорії
 3. Врахування нерациональної поведінки індивідів при здійсненні фінансово-економічної політики
 4. Зміст основних теорій поведінкових фінансів.
- Контрольні запитання.

1. Основні положення концепцій «економічної людини» в трактуваннях зарубіжних економістів XVIII-XX ст.

Формування людини як найважливішого суб'єкта економічної діяльності обумовлене тривалою еволюцією усієї економічної системи, а існування сучасної цивілізації є, по суті, апогеєм безперервного розвитку самої людини та її потреб. Відтак, багато видатних мислителів та учених минулого і сучасності досліджували вплив людського чинника на економічні відносини у суспільстві. Адже саме людина є тим важливим суб'єктом економічної системи, який своїми активними діями впливає на її розвиток і вдосконалення. Людина економічна — концепція людей в деяких економічних теоріях як повністю раціональних і вузько корисливих діячів, які мають здатність виносити судження стосовно своїх суб'єктивно визначених цілей. Ця теорія різко відрізняється від концепції Людина взаємна, яка стверджує, що людина в першу чергу мотивована бажанням співпрацювати та поліпшувати своє середовище.

Термін «людина економічна» вперше був використаний наприкінці XIX століття критиками роботи Джона Стюарта Мілля про політичну економію. Нижче наведений уривок із роботи Мілля, який часто згадують критики: «[Політична економія] не ставиться до усієї природи людини як до модифікованого соціального становища, а також до усієї поведінки людини у

суспільстві. Вона ставиться до нього виключно як до істоти, яка бажає володіти багатством і яка здатна досягати цієї мети, аналізуючи порівняльну ефективність засобів її досягнення». Пізніше Мілль заявив, що він пропонує довільне визначення людини як істоти, яка неминуче робить те, завдяки чому може отримати найбільшу кількість необхідного, зручності та розкоші, з найменшою кількістю праці та фізичної самозречення, за допомогою яких їх можна отримати.

Адам Сміт у «Теорії моральних почуттів» стверджував, що люди співчують добробуту інших. З іншого боку, у «Багатстві націй» Сміт писав: «Ми сподіваємося отримати свій обід не тому, що продавці та виробники м'яса, пива і хліба доброзичливі до нас, а тому, що вони дбають про власну вигоду... Кожен індивід постійно докладає зусиль до того, щоб відшукати найвигідніше застосування своєму капіталу...». Цей коментар описує того самого раціонального, зацікавленого у власній вигоді працівника, який бажає поменше працювати, якого запропонував Мілль.

Людвіг фон Мізес вказував у своїх працях говорив про те, що проблема полягає у віддаленні економічної теорії від аналізу реальності. Більшість економістів-класиків бачили задачу економічної науки у вивченні не подій, які дійсно відбуваються, а лише тих сил, які деяким, не зовсім зрозумілим чином, визначили виникнення реальних подій. За їхньою думкою, економічна наука не ставить насправді за мету пояснити процес формування ринкових цін, а намагається описувати невизначену взаємодію різноманітних факторів, які відіграють роль у ціноутворенні. По суті, вона вивчає не живих людей, а так звану «людину економічну», фантома, який має дуже мало спільного з реальними людьми. У праці «Людська діяльність» він вказував про те, що основна помилка історичної школи в Німеччині і інституціоналізму в Америці полягає в інтерпретації економічної науки як опису поведінки ідеального типу Людини економічної. Відповідно до цієї теорії традиційна, або ортодоксальна, економічна наука вивчає не реальну поведінку людини, а

абстрактні і гіпотетичні образи. Вона описує істоту, рухому виключно економічними мотивами, тобто одним прагненням отримати найбільшу речову або грошову вигоду. Така істота, кажуть критики, не має аналога в реальній дійсності; це фантом неправдивої кабінетної філософії. Жодна людина не схильна до виключної пристрасті стати якомога більш багатим, а деякі взагалі знаходяться поза впливом цього усередненого прагнення. На противагу цьому підходу

австрійська школа економіки протиставляє «людині економічній» творчого підприємця, а в теорії інституціоналізму наголос робиться на врахуванні креативних особливостей працівників.

2. Визначення ролі людини в економіці в контексті інституціональної теорії

Трансформаційний інституціоналізм відобразив процеси трансформації капіталізму, появу нової форми капіталістичних підприємств у яких відбулося відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції, а власності – від управлінської праці. Зазначені процеси привели до появи та розвитку теорій «народного капіталізму», в яких обґрунтовувався процес трансформації капіталізму в новий суспільний устрій. Основними складовими теорій «народного капіталізму» стали теорії «демократизації капіталу», «революції управляючих» і «революції в доходах». Запровадження наукової системи організації праці та управління змінило суспільну роль корпорацій, які зруйнували міжгалузеві бар'єри, а пріоритетною формою власності стала інтелектуальна власність. Отже, влада перейшла від капіталістичних власників до менеджерів – носіїв наукових знань, технічного та організаційного досвіду. Адаптивна корпорація індустріальної епохи поступово перетворюється на креативну, що максимально використовує творчий потенціал працівників і формує їхні ціннісні орієнтири. Новий інституціоналізм надає інструментарій для дослідження широкого кола суспільних проблем. Методологія нового інституціоналізму, позбавлена обмежень «жорсткого ядра» неокласики, виявилася здатною забезпечити об'єктивний аналіз процесу зростання значення

неекономічних факторів у розвитку економіки і суспільства. Новий інституціоналізм дав можливість дослідити вплив інноваційних змін на розвиток інститутів, визначити місце й роль людини у суспільному виробництві. Замість поширеної суб'єктивно-технологічної характеристики людини в неокласичній теорії новий інституціоналізм виходить зі значущості людини як суб'єкта соціуму. Представники нового інституціоналізму розглядають суб'єктивно індивідуальне в людині, суб'єктивність індивідуального вибору, причому все це розглядається як соціально та культурно детерміноване.

Модель людини інституціоналістів, на думку А.В. Коровського, включає наступні риси: 1) інституціональна модель більш конкретна й наближена до реальної; 2) інституціональна теорія намагається розглядати економічний процес прийняття рішення, а не логічний вибір з готових варіантів; 3) в інституціональній теорії людина діє в умовах широкої невизначеності (суб'єкт змушений діяти в умовах нестачі інформації, яку можна усунути, не за даних інституціональних умов; інша невизначеність пов'язана з тим, що кожен ринковий суб'єкт діє на власний розсуд і не ділиться своїми планами з іншими суб'єктами; така невизначеність є неусувною); 4) модель людини є менш залежною від зовнішніх обставин, поведінка людини визначається значною мірою внутрішнім станом людини. Інституціоналісти відкидають саму гіпотезу максимізації особистої корисності як атрибут людської поведінки. Мотивами поведінки можуть бути самореалізація, творча діяльність, прагнення до досконалості, влада, слава, душевний комфорт, внутрішня психологічна рівновага тощо. Порівнюючи «людину економічну» і «людину інституціональну», Г. Б. Клейнер відзначає спрямованість цілей економічної діяльності першої групи на максимізацію матеріальних благ, а другої групи - на зміцнення свого стану і статусу в суспільстві. Отже, якщо цілі (мотиви) економічної діяльності є різними, то економічні індивіди вже не можуть вважатись якісно однаковими. Поведінка, діяльність таких людей не матиме спільного знаменника.

Нова інституціональна теорія розсуває вузькі рамки обмежень поведінки економічної людини, а також уніфікує, стандартизує її поведінку на основі методологічного індивідуалізму. Новий інституціоналізм, на відміну від неокласики, поведінку людини пояснює наявністю інститутів. Наявність інститутів нова інституціональна теорія визначає як результат відбору, тобто наявні інститути є утвореннями, які забезпечують мінімізацію трансакційних витрат. Характеристика інститутів цікавить нову інституціональну теорію не сама по собі, а як засіб впливу на поведінку людини. При цьому інститути як певний набір правил і норм не цілком визначають поведінку людини. Вони є додатковим обмеженням альтернатив, з яких вибирає суб'єкт. У новому інституціоналізмі людина активна і здатна вибирати відповідно до індивідуальних уподобань.

3. Врахування нераціональної поведінки індивідів при здійсненні фінансово-економічної політики.

Кінець XVIII ст. став початком становлення буржуазії як класу. Водночас, варто зазначити, що привілеї буржуазії опиралися не на переваги від народження, а на її господарські та інтелектуальні досягнення. У зазначений період представниками класичної політичної економії були закладені передумови аналізу людини, як людини економічної. Значний вклад у розвиток цього підходу до людини вніс Адам Сміт. На його думку, власник ресурсів може самостійно використовувати їх та отримувати дохід, а може віддати ці ресурси у використання іншій людині за певну плату, а сам у вільний час може займатися іншою діяльністю, яка приносить йому особисте задоволення. Водночас, таке використання свої ресурсів чужими людьми, зокрема фінансових, не завжди є ефективним.

Орієнтація людини економічної тільки на прибуток не завжди відповідає реальній практиці, оскільки конкретні люди досить часто не беруть до уваги економічну вигоду, а орієнтуються на інші цілі. Цю ірраціональну тенденцію у поведінці людей врахували психологи та економісти – засновники теорій поведінкової економіки та поведінкових фінансів. У їх роботах наводиться

хрестоматійний приклад щодо різних варіантів поведінки людини, яка отримала безкоштовний квиток в театр, але яка мешкає за містом. Крім того, їй треба їхати в театр під час завірюхи. Тому одна людина - людина економічна вибере варіант поїздки в театр, щоб не пропав додатковий дохід. Інша людина, яка більше цінує спокій та домашній комфорт, не поїде в театр, але втратить суму, яка дорівнює вартості квитка в театр. Можливі й інші варіанти поведінки конкретних людей у ситуаціях вибору між варіантом отримати додаткові доходи чи варіантом з користю для себе використати свій вільний час. Тому у багатьох розвинутих країнах роботодавці змушені оплачувати за підвищеними тарифами понаднормову роботу чи роботу у вихідні та свята своїх працівників.

Ряд українських вчених, фахівців з поведінкових фінансів, аналізуючи таке явище, як збереження частиною домогосподарств коштів вдома, вказують на значні фінансові втрати таких домогосподарств. Подібне не характерне для розвинутих країн, громадяни яких стараються заробити на своїх заощадженнях, владаючи їх в банки, в різноманітні інститути та інструменти фінансового ринку тощо. Тому важливо з'ясувати причини такої ірраціональної поведінки частини українських домогосподарств.

Водночас, у розвинутих країнах, як і в Україні, ряд громадян періодично вкладають свої кошти у сумнівні фінансові структури, які обіцяють швидкі й надвеликі прибутки. Прикладом може бути сумнозвісна фінансова структура «МММ», яка нанесла збитки мільйонам громадян колишнього Радянського Союзу. Тому державним чинникам необхідно приділити велику увагу підвищенню фінансової грамотності громадян, щоб не допускати подібні випадки ірраціональної поведінки громадян. Крім того, держава повинна не випускати на фінансовий ринок структури, які займаються наданням так званих «швидких грошей», оскільки їх позичальники змушені платити сплачувати надвисокі відсотки за отримані короткострокові позики.

Відповідно до постанови Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України (НКЦПФР) від 13.05.2025 р. № 15/21/2259/K01 з сприяння підвищенню рівня фінансової грамотності та інформування інвесторів

стосовно ризиків інвестування в сумнівні інвестиційні проєкти та їх захисту розробила схему оцінки сумнівних проєктів, яку повинні взяти до уваги як інституційні, так і приватні інвестори.

4. Зміст основних теорій поведінкових фінансів

В економічній науці існує кілька теорій, які пояснюють суть поведінкових фінансів. Зокрема, Т. В. Ващенко з точки зору практичного використання поведінкових фінансів виділяє чотири основних теорії.

1. Теорія перспектив. Загалом дана теорія має описовий характер, але базується на результатах сотень проведених досліджень. В цих експериментах учасникам пропонували обрати альтернативний варіант в умовах невизначеності та ризику. Дані дослідження показали, що люди певною мірою є неефективними переробниками інформаційних потоків, бо приймають спонтанні рішення швидше за ті, які засновані на обережній логіці. Основні положення поведінкової теорії перспектив і її відмінність від класичних теорій очікуваної корисності і раціональних очікувань полягають в наступному: у теорії перспектив корисність кожного результату зважується відповідно до його імовірності; альтернативою функції корисності, яка використовується в класичній теорії, в теорії перспектив виступає функція вартості, яка визначена не на підсумковому добробуті суб'єкта, а на величинах, які є в даному конкретному випадку «виграшними» і «програшними» і розділяються деякою «точкою байдужості». При цьому точка байдужості в різних ситуаціях може бути різною. Основою для даних припущень є три основні чинники, що стосуються поведінки людей в умовах невизначеності і ризику: боязнь втрат, прагнення до визначеності, а також не лінійність переваг.

2. Теорія поведінки інвесторів. Сутність цієї теорії полягає в тому, що інвестори недостатньо швидко реагують на нові потоки інформації (як негативні, так і позитивні), які надаються ринком щодо компаній-емітентів. Американський економіст А. Шлейффер пояснив це твердження, яке згодом отримало назву «ефект консерватизму». Воно полягає у недостатній реакції на

негативну інформацію, що досить часто спостерігається в ситуаціях, коли інформація не відповідає уявленням про компанію-емітента. Некоректна робота з моделями теорії імовірності, а також невчасна реакція безсумнівно спричиняють втрати. Неправильне використання на практиці моделей теорії ймовірностей полягає в тому, що, ґрунтуючись на серії адекватної інформації про компанії, інвестори передбачають збереження позитивної тенденції і в майбутньому. Дане не виправдане переконання знову веде до переоцінки акцій і зниження доходу їх власників.

3. Теорія шумової торгівлі. Зміст цієї теорії полягає в тому, що на ринку постійно присутні неперевірені дані, чутки, які називаються «шумовими трейдерами». В таких умовах рішення частіше приймаються не на основі достовірної та адекватної інформації, а під проводом шуму.

4. Теорія впливу психологічних якостей трейдера на ефективність проведених ним операцій. За цією теорією потенційний учасник ринку обов'язково повинен мати низку якостей, таких як: відсутність бажання підкорити собі ринок і почати його контролювати; здатність розпізнати стан стресу та виробляти захисні механізми проти необдуманих дій; здатність абстрагуватись від власних емоцій і переживань; – здатність враховувати вплив негативних установок, уподобань і настроїв.

На закінчення розгляду питань теми, можна зробити наступні висновки.

Людина економічна — це концепція людей в деяких економічних теоріях як повністю раціональних і вузько корисливих діячів, які мають здатність виносити судження стосовно своїх суб'єктивно визначених цілей.

Велике значення сьогодні має інституціональна теорія. Тут дії суб'єктів економічної діяльності розгортаються в економічному просторі, наповненому різноманітними інститутами — організаціями, правилами, традиціями. Спонукальними мотивами суб'єктів економічної діяльності є не стільки спроби забезпечення максимального прибутку, скільки прагнення до відповідності інституціональним нормам і правилам, до поліпшення свого стану в рамках цих інститутів.

За допомогою теорій поведінкових фінансів вченим вдалося виокремити фундаментальні чинники та суб'єктивні фактори впливу на поведінку індивіда. Їх дії піддаються фактично всі потенційні інвестори незалежно від сфери діяльності, професійного досвіду та підготовки. Подальше врахування цих чинників зумовить підвищення ефективності фінансово-інвестиційної діяльності кожного з учасників ринку.

Контрольні запитання

1. В яких економічних теоріях людина розглядається тільки як «людина економічна»?
2. Чому представниками багатьох економічних теорій критикується трактування людини як «людини економічної»?
3. Які основні теорії поведінкових фінансів ви можете назвати?
4. В чому полягає зміст теорії поведінки інвесторів?
5. В чому полягає зміст теорії перспектив?
6. В чому полягає зміст теорії шумової торгівлі?

ТЕМА 5. НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ ПОЛОЖЕНЬ ТЕОРІЇ КОНФЛІКТІВ У ФІНАНСОВІЙ ПРАКТИЦІ.

1. Суть, види та передумови виникнення конфліктів.
2. Соціальна конфліктологія.
3. Фіскальна конфліктологія.
4. Конфлікт інтересів між платником податків і фіскальним органом та можливі шляхи його вирішення.

Контрольні запитання.

1. Суть, види та передумови виникнення конфліктів

Ефективне функціонування держави, забезпечення всіх напрямів і пріоритетів її діяльності неможливі без такого джерела бюджетних надходжень і водночас економічного інструменту, як податки. Проте система їх

адміністрування на сучасному етапі податкового реформування характеризується наявністю низки проблем, які постають на шляху еволюційного та динамічного розвитку нашої держави. Не останнє місце серед них посідає гармонізація відносин між фіскальними органами та платниками податків, суть якої зводиться не тільки до побудови чітких та прозорих відносин між суб'єктами оподаткування, а й в усуненні виникаючих між ними перманентних протистоянь та конфліктів.

В науковій літературі поки немає єдиного загальновизнаного визначення поняття «конфлікт». Слово «конфлікт» походить від латинського «conflictus» - зіткнення. У багатьох випадках під конфліктом розуміють одну з форм людської взаємодії, в основі якої лежать різного роду реальні або ілюзорні, об'єктивні і суб'єктивні, у різному ступені усвідомлені протиріччя між людьми, зі спробами їхнього вирішення на рівні прояву емоцій. Виділяють такі типи конфліктів: внутрішньо-особистісний, міжособистісний, конфлікт між окремою особою та групою, міжгруповий конфлікт. Аналізуючи конфлікти, завжди треба ставити запитання: чи не має місце тут конфлікт, який знаходиться в душі людини?

Внутрішньо особистісний конфлікт може мати різні форми. Одна з найпоширеніших - рольовий конфлікт, коли до однієї людини висувають суперечливі вимоги щодо результатів її роботи. Наприклад, завідувач секцією в універмазі може вимагати, щоб продавець увесь час знаходився у торговому приміщенні й надавав покупцям інформацію й послуги. Пізніше завідувач може висловити незадоволення тим, що продавець багато часу витрачає на покупців і приділяє мало уваги поповненню відділу товарами. Приклад свідчить про те, що людині давали суперечливі завдання і від неї вимагали взаємо протилежні результати.

Певний внутрішньо особистісний конфлікт може виникнути тоді, коли співробітнику треба «грати» водночас кілька ролей, які йому не вдається гармонізувати. Наприклад, співробітник одержав підвищення. З багатьма він був знайомий чимало років, з усіма був на «ти», разом з іншими був

незадоволений керівництвом. Тепер він сам став керівником. Чи може він тепер залишатись на «ти»? Сам він «тикати» уже не може. Рольовий конфлікт «приятель тут — шеф там» ніколи не буває безпроблемним. Яким має бути вихід?

Внутрішньо особистісний конфлікт може виникати внаслідок того, що виробничі вимоги не збігаються з особистими потребами чи цінностями. Наприклад, агент з продажу вважає хабар вкрай неетичним способом впливу, але керівництво прозоро натякає, що продаж повинен збільшуватися, щоб там не було. Внутрішньо особистісний конфлікт може також бути відповіддю на виробниче перевантаження або недовантаження. Досліди показують, що такий внутрішньо особистісний конфлікт пов'язаний з низьким рівнем задоволення роботою, недостатньою впевненістю в собі.

Міжособистісні конфлікти є найпоширенішими. В організаціях часто - це боротьба керівників різного рівня за обмежені ресурси, капітал чи робочу силу, час використання устаткування або схвалення проекту. Кожен з них вважає, що, оскільки ресурси обмежені, він повинен переконати керівництво виділити ці ресурси саме йому, а не іншому. Ще один приклад міжособистісного конфлікту: два виконавця працюють над однією й тією самою рекламою, але мають різні точки зору щодо засобу її подачі. Кожен намагається переконати директора прийняти його точку зору. Аналогічним, лише більш тонким і довготерміновим, може бути конфлікт між двома кандидатами на підвищення при наявності однієї вакансії. Міжособистісний конфлікт може також виявлятися і як зіткнення особистостей. Люди з різними рисами характеру, поглядами та цінностями не в змозі постійно жити у злагоді.

Досить складним є розуміння є конфлікт між особистістю та групою. Виробничі групи встановлюють норми поведінки і виробітку. Кожен повинен їх дотримуватися, щоб бути прийнятим до неформальної групи і задовольняти свої соціальні потреби. Але якщо очікування групи знаходяться в протиріччі з очікуваннями окремої особи, може виникнути конфлікт. Наприклад, хтось захоче запросити більше, перевиконуючи норми, а група розцінює «надмірну»

старанність негативно. Між окремою особою і групою також може виникнути конфлікт, якщо ця особа займе позицію, яка відрізняється від позиції групи. Аналогічний конфлікт може виникнути на ґрунті посадових обов'язків керівника: між необхідністю забезпечити відповідну продуктивність праці та дотримання правил і процедур організації. Керівник бував змушений застосовувати дисциплінарні заходи, котрі підлеглими оцінюються як непопулярні. Тоді група може змінити ставлення до керівника або знизити продуктивність праці.

Міжгруповий конфлікт є дуже складним, оскільки організація складається з багатьох груп, формальних і неформальних. Навіть у найкращих організаціях між такими групами виникають конфлікти. Прикладом може бути нескінченний конфлікт між профспілками та адміністрацією, суперечності між лінійним й штабним персоналом, який завжди більш молодий і освічений. Лінійні керівники можуть часто відхиляти рекомендації штабних фахівців і висловлювати незадоволення щодо своєї залежності від них у всьому, що пов'язано з інформацією.

Ділові і міжособистісні конфлікти мають у своїй основі різні причини, а саме: господарсько-організаційні; соціально-професійні; соціально-демографічні; соціально - психологічні.

2. Соціальна конфліктологія

Можливість зібрати в систему дослідження конфлікту в межах психології, соціології, правознавства, економіки, фінансів та інших наук, ґрунтується на тому, що в основі будь-якого конфлікту є суперечність, що відіграє системотворчу роль і для різних видів конфлікту, і для різних рівнів їх вивчення. Останнє важливо для розуміння поведінки учасників фінансових трансакцій та для поведінки платників податків.

Вивчення проблем соціальної конфліктології неможливе без урахування основ загальної теорії конфлікту, яка є основою конфліктології, яка допомагає зрозуміти причини конфліктних ситуацій й у фінансовій

сфері. Конфліктологія (від латинського *conflictus* – зіткнення, зіткнення протилежних інтересів, поглядів; серйозна розбіжність, гостра суперечка і грецького *logos* – вчення) – комплексна наукова дисципліна, що вивчає природу, суть, причини виникнення конфліктів, закономірності їх функціонування і розвитку, шляхи подолання. Конфлікти виникають: 1) усередині суб'єктів між різними психічними станами (потребами, інтересами, нормами, цінностями); 2) між різними людьми з однаковими або різними психічними станами; 3) між соціальними суб'єктами: соціальними спільнотами (виробничими, економічними та ін.), соціальними інститутами (сім'я, школа, транспорт і ін.), соціальними організаціями (держава, політичні партії, профспілки та ін.), націями, країнами, цивілізаціями та ін.

Соціальна конфліктологія вивчає конфлікти соціальних суб'єктів: соціальних спільностей (класів, страт, груп та ін.), соціальних інститутів (сім'я, армія, система освіти, держава, церква, політичні партії та ін.), історичних спільнот, суспільств і цивілізацій. Об'єктом соціальної конфліктології є соціальні суперечності та соціальні конфлікти в найрізноманітніших виявах у всіх сферах життєдіяльності суспільства, предметом – вивчення природи, причин, механізмів дії соціальних конфліктів у суспільстві, а також розробка технологій їх попередження, виявлення, відстежування і врегулювання або вирішення. З огляду на це соціальна конфліктологія досліджує: конфлікти як вияви суспільних суперечностей; певні елементи, сторони конфліктів (ідеї, цінності; індивіди з різними інтересами; соціальні інститути; соціальні спільності; національні спільності та ін.); конфлікти як процеси, що мають певну структуру й умови перебігу (становлення, розгортання, вирішення, попередження); конфліктні ситуації, соціальну напруженість, соціальні депривації; причини, умови, приводи конфліктів; основні типи публічних конфліктів у суспільстві (політичні, юридичні економічні та ін.); основні типи суб'єктних конфліктів у суспільстві (інституційні, формаційні, цивілізаційні та ін.); прогнозування, попередження, вирішення конфліктів і ін.

Зміст соціальної конфліктології складається з таких рівнів знання: загальнотеоретичного (фундаментального) – пояснення конфлікту як соціального феномену, аналіз його природи, динаміки, місце і функції у системі соціальних дій і взаємодій; конфліктологічних теорій середнього рівня – вивчення конкретних видів конфліктів, які виникають у всіх сферах суспільного життя [соціальній, політичній, культурній, трудовій), різних спільнотах [сім'я, колектив, фірма і ін.); практичного (прикладного) – технології врегулювання і вирішення соціальних конфліктів.

Так як соціальна конфліктологія займається дослідженням конфліктів, причин їх виникнення, динаміки перебігу і шляхів урегулювання, то саме ці проблеми і відображаються в її закономірностях. Своєю чергою, закономірності виникнення, динаміки і врегулювання конфліктів у різних сферах суспільства становлять систему законів соціальної конфліктології. Методологічною основою соціальної конфліктології є теорія діяльності. Згідно з нею, діяльність суб'єкта спонукає його до задоволення потреб, інтересів і спрямована на певні необхідні на цей час предмети (речі, кошти, знання, статус та ін.). Однак під час цієї діяльності суб'єкт змушений вступати у взаємодію з іншими людьми. У результаті він, сам того не бажаючи, опиняється в конфліктних відносинах з іншими суб'єктами, які претендують на ті ж предмети і мають інші потреби й інтереси. Тому соціальні конфлікти зазвичай відрізняються суб'єктами, інтересами, видами діяльності та предметами. В умовах війни росії проти України досить складно мінімізувати відмінності економічних інтересів суб'єктів фінансових відносин, оскільки значна частина економіки знаходиться в «тіні». Все це негативно впливає на рівень сплати податків різними податковими агентами.

До інституціональних умов, що впливають на поведінку платників податків, належать наступні: фінансова політика держави; загальний рівень правової культури та моралі в державі; відсутність досконалих інституціональних обмежень фінансової політики уряду; особисті риси громадянина – платника податку; віросповідання громадянина. Щодо

останнього, то вважається протестантська етика сприяє зменшенню приховування доходів від оподаткування, оскільки в ній прагнення до збагачення обмежено моральними нормами. Тому найвищий рівень ефективності виробництва мають країни, де домінує протестантська етика: Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, США, Скандинавські країни, а найменшу ті країни, де домінує православна релігія. Крім того, важко очікувати належного рівня сплати податків в Україні, коли більша частка ВВП концентрується у все меншій частки населення (7-10 % багатих володіє більше 50 % ВВП нашої країни). В умовах війни ця диференціація в доходах ще більше загострюється, що провокує все більше ухилення від податків значної частини їх платників.

3. Фіскальна конфліктологія.

Для розуміння суперечностей, які виникають при сплаті податків, важливо взяти до уваги напрацювання не тільки соціальної конфліктології, а й фіскальної соціології. У ній виділяють два основних структурних компоненти - це сторони конфлікту і його об'єкт. Сторони конфлікту є конкретними учасниками фіскальних взаємодій і їх цілями, які є близькими в рамках однієї сторони і знаходяться в суперечності з цілями опонентів - тих, хто складає іншу сторону. Учасників конфліктів може бути дуже багато, а сторін - не менше двох. Кожна сторона займає в конфлікті певну позицію, тобто більш-менш точний і відповідний реальності мотив учасників та причин участі у конфлікті. Внутрішня позиція - це сукупність мотивів, реальних інтересів, цінностей, що спонукають учасників приймати участь у конфлікті. Внутрішня позиція може не усвідомлюватися учасниками, частіше вони представляють собі і спостерігачам зовнішню позицію, що являє собою мотивацію.

Об'єкт фіскального конфлікту - це норма, цінність, перевага чи їх відсутність, що має властивості, які перетворюють його в епіцентр розбіжностей. Він неповільний і може належати тільки одній стороні вест, цілком. Він також має різну ступінь доступності для учасників, тобто кожен намагається засобами, що є у його розпорядженні, зробити об'єкт більш

доступним до себе і меш доступним для іншого учасника. Взаємодія, яка має у своїй основі таку структуру, має багато шансів перетворитися в конфлікт, якщо об'єктивна суперечність пройде стадії ідентифікації і формування суб'єктивного образу конфліктної ситуації. В даному випадку під ідентифікацією розуміється пріоритетне положення одних учасників фіскальних взаємодій, що перешкоджає досягненню цілі. Цілком ймовірно, що учасник, який включений в конфлікт, може до якогось часу не усвідомлювати його, проте, з часом він усвідомить, що його кроки у досягненні певної мети стають неможливими, і у випадку, якщо причину своїх невдач у досягненні потрібної об'єкту учасник припише іншим, виникне ідентифікація, яка далі веде до конфлікту.

Наступний крок у перетворенні об'єктивної суперечності в фіскальний конфлікт - це формування в опонентів образу конфліктної ситуації. Суб'єктивний образ конфліктної ситуації включає уявлення про себе в конфлікті, про опонентів, про ситуацію, в рамках якої розгортається конфліктна взаємодія. оскільки в суб'єктивних образах конфлікту відбувається трансформація об'єктивної ситуації конфлікту, то можливі її викривлення. Загалом, існує декілька напрямків викривлення об'єктивної конфліктної ситуації в її суб'єктивному образі: схематизація, спрощення реального конфлікту; викривлення і зменшення сприйманої перспективи розвитку взаємодії; поляризація оцінок і суджень; комунікативні викривлення; атрибутивні викривлення. З точки зору фіскальної соціології дуже складним є конфлікт між платником податків і зборів та державними фіскальними органами, який в Україні сьогодні загострений до краю. Ускладнює цю проблему сьогодні нестача коштів в Української держави на фінансування Сил оборони, які фінансуються переважно за рахунок податків та зборів, що сплачують українські платники податків. При цьому важливо мінімізувати конфлікт інтересів між платником податків і фіскальним органом.

В фіскальній конфліктології треба враховувати два способи уникнення сплати податків: 1) на законній підставі; 2) з порушенням закону. Уникнення

податків на законній підставі відбувається: легальним виходом зі складу податків; переміщенням фізичних осіб, господарської діяльності та капіталів у регіони з нижчим рівнем оподаткування, в тому числі в офшори; вибором раціональної облікової політики; використанням податкових пільг тощо. Уникнення податків з порушенням закону проявляється в наступному: приховування доходів від оподаткування; переміщення діяльності в тіньову економіку; нелегальне переведення капіталів за кордон.

До факторів ухилення від податків відноситься насамперед вигода для платників податків від зменшення податкових зобов'язань. Сприяє ухиленню від податків і вартість приховування доходів від оподаткування. На ухилення від податків впливають вірогідність виявлення фактів приховування доходів та розмір штрафних санкцій за це. Дуже складним чинником для розуміння ухилення від податків є та чи інша податкова етика, яка домінує в різних суспільствах. Зокрема, у багатьох розвинутих країнах не прийнято приховувати свої доходи від оподаткування, хоча податки тут є досить великими. Класичними прикладами тут є країни Скандинавії, в яких досить поширеним є протестантизм.

4. Конфлікт інтересів між платником податків і фіскальним органом та можливі шляхи його вирішення

Вирішення конфлікту інтересів між державою (в особі фіскальних органів) і платниками податків зумовлюється, насамперед, умовами досягнення базових цілей, які ставлять перед собою кожен з учасників. Оподаткування є сферою зіткнення і гострого протистояння індивідуальних і суспільних інтересів суб'єктів, як втілення діалектичних закономірностей єдності і боротьби суперечностей. Проте імперативний метод регулювання й узгодження податкових відносин між учасниками процесів оподаткування характеризується підпорядкуванням індивідуальних інтересів суспільним. Завдяки імперативним приписам реалізується система заходів та процедур, що здійснюються з метою досягнення першочергової мети – забезпечення суспільного інтересу, через який є можливим задоволення індивідуальних потреб громадянина в отриманні

належних соціальних стандартів, освітніх, медичних послуг, безпеки, охорони правопорядку тощо. Тому основною передумовою протидії конфлікту інтересів є досягнення оптимального співвідношення інтересів із закріпленням ефективних конструкцій взаємодії суб'єктів оподаткування та здійсненням системи заходів щодо належного захисту їх інтересів на усіх без винятку етапах, залежно від форми прояву (рис. 5.1).

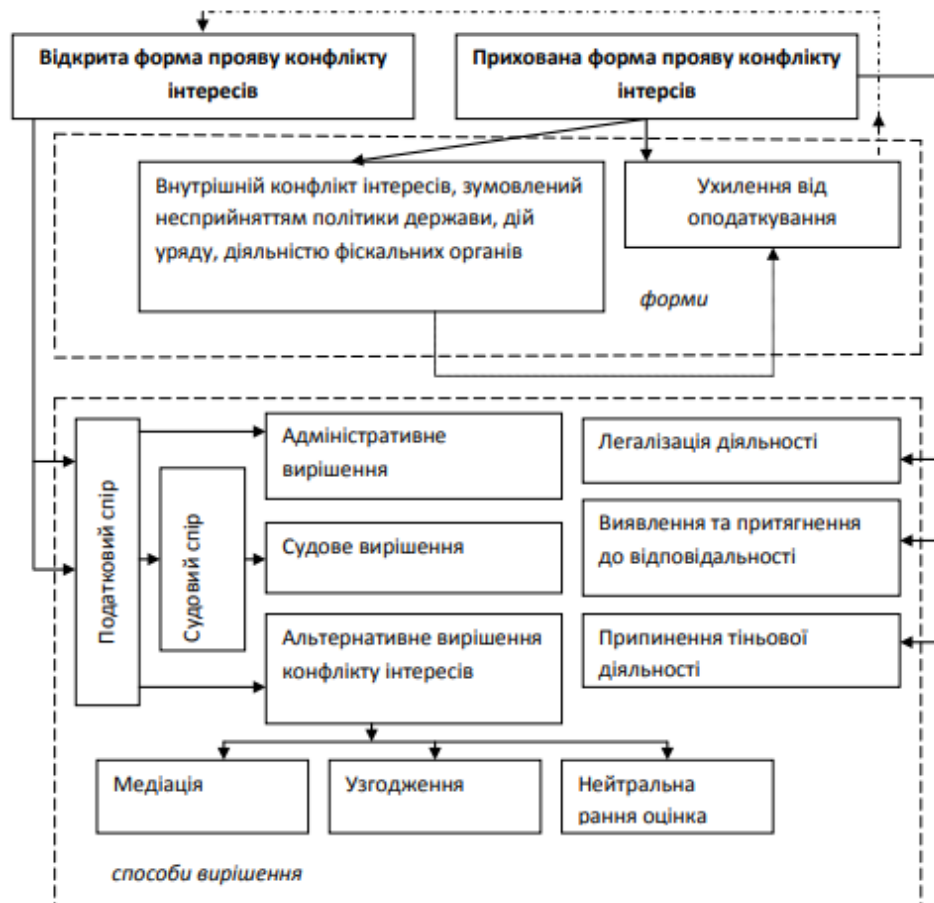


Рис. 5.1. Прояви форм конфлікту інтересів та способи його вирішення

У законодавстві прописані організаційні та правові гарантії реалізації прав та законних інтересів фіскально зобов'язаних осіб. Організаційними гарантантами такого захисту є спеціальні інститути захисту права (судовий та адміністративний), а правовими – наявність відповідної правової бази для захисту прав та інтересів платників податків. Щодо прихованої форми конфлікту інтересів, то вона може реалізуватися у вигляді внутрішнього конфлікту, який зумовлений “соціально-психологічною” позицією платника податків, фіксується на рівні емоцій, проявів поведінки, та залежно від низки факторів знаходить своє кінцеве вираження.

Низький рівень ефективності фіскальних взаємодій суб'єктів груп інтересів, податковий і правовий нігілізм, недосконалість правової бази, дефективність сформованих у суспільстві соціальних відносин та інші причини провокують вчинення певних дій, які суперечать загальноприйнятим, законодавчо встановленим нормам реалізації податкової поведінки, і знаходять своє втілення в порушеннях податкового законодавства, або податкових девіаціях. Однак ухилення від оподаткування хоч і присутнє у провідних демократичних, економічно розвинених державах, проте його рівень є значно нижчим порівняно з країнами, що перебувають на етапі трансформаційних перетворень, зокрема, й в Україні.

Досить часто прихована форма конфлікту зумовлена небажанням повної або часткової сплати податку, що призводить до правопорушень як прояву особливостей позиції, властивостей особистості, пов'язаних з деформацією суспільних потреб, інтересів, ціннісних орієнтацій розвитку. У взаємозв'язку з особливостями економічного, політичного середовища, в якому функціонує особистість чи фірма, ці особливості визначають мотиви і мотивацію правопорушень, вибір і реалізацію їх цілей і способів. Проте, оскільки податок є платою за суспільні блага, надані державою, будь-яка аргументація платника податку на користь уникнення від оподаткування не звільняє громадян від сплати частини власних доходів за блага, що надаються всім громадянам для суспільного споживання, в тому числі і тим, що уникають їх плати.

Вирішення конфлікту інтересів виявляється у відкритій формі і здійснюється шляхом розв'язання податкового, судового спору, а також поширеного у зарубіжній практиці альтернативного способу. Розглянемо їх детальніше.

1. Судовий спір вирішується шляхом ініціювання відповідних процедур при передачі на розгляд уповноваженого юрисдикційного органу протиріччя між учасниками податкових правовідносин, пов'язаного з нарахуванням та сплатою податків, з приводу взаємних прав та обов'язків, а також умов їх реалізації, що потребує його вирішення на основі правової оцінки умовних прав

сторін та перевірки законності дій учасників податкових правовідносин. Однією із найпоширеніших категорій справ є оскарження платниками податків податкових вимог та рішень майнового характеру .

2. Податковий спір здійснюється шляхом передачі на розгляд уповноваженого юридичного органу суперечності між учасниками податкових правовідносин, пов'язаних з нарахуванням та сплатою податків, з приводу виконання та дотримання встановлених прав та обов'язків, з метою правової оцінки дій як платника податків, так і уповноваженого суб'єкта. Однією з найрозповсюдженіших причин податкового спору є визнання недійсними чи нечинними податкових повідомлень-рішень.

Як податковий, так і судовий спір є різновидами формалізованого розв'язання конфлікту інтересів з дотриманням прав зацікавлених осіб щодо збалансування державних і приватних інтересів. Його ініціювання має низку переваг, оскільки відбувається: захист і відновлення порушеного права, попередження його порушення в майбутньому, та недопущення певних дій, або примус щодо реалізації відповідних обов'язків; вирішення юридичного конфлікту, що виникає між фіскальним органом та платником податків, з приводу реалізації прав і виконання обов'язків; забезпечення стабільності умов реалізації правової норми й оптимізація правового регулювання; розгляд спору уповноваженим органом державної влади забезпечує стабільність правової системи суспільства.

3. У зарубіжній практиці, на відміну від України, досить поширеним є альтернативне вирішення податкових спорів, тобто форми позасудового вирішення спорів за допомогою третьої, неупередженої сторони – медіатора, з метою пошуку взаємовигідного вирішення конфлікту для його сторін. Відмінність цього методу від судового й адміністративного розгляду полягає у залученні неупереджених осіб чи структур до вирішення податкових спорів, що містить посередництво (медіацію), погоджувальні процедури та ранню нейтральну оцінку.

Використання альтернативного вирішення конфлікту інтересів має низку переваг як для конкретних платників податків, так і фіскальних органів, а також бізнес-структур. Зокрема, до індивідуальних переваг відносять: зменшення витрат, пов'язаних із вирішенням конфлікту інтересів, вирішення якого здійснюється набагато швидше, ніж у судовому процесі, а також високу ймовірність досягнення консенсусу сторін у стимулюючих і консультативних процедурах, що мінімізує необхідність участі третьої сторони. Переваги для громадян і бізнесу зводяться до сприяння розвитку приватного сектору економіки шляхом скорочення прямих і непрямих витрат на забезпечення виконання угод і вирішення конфлікту інтересів, зниження трансакційних витрат для бізнес-структур. Інституціональні переваги полягають у підвищенні ефективності оподаткування за рахунок кращого доступу до правосуддя через широкий вибір методів вирішення конфлікту інтересів, підвищення рівня репутації судової системи.

Розглянувши тему, можна зробити наступні висновки.

Конфлікт — це зіткнення протилежних інтересів і поглядів, напруження і крайнє загострення суперечностей, що призводить до активних дій, ускладнень, боротьби, що супроводжуються складними ситуаціями, в якій кожна зі сторін намагається зайняти позицію несумісну з інтересами іншої сторони.

Соціальна конфліктологія вивчає конфлікти соціальних суб'єктів: соціальних спільностей (класів, страт, груп та ін.), соціальних інститутів (сім'я, армія, система освіти, держава, церква, політичні партії та ін.), історичних спільнот, суспільств і цивілізацій.

Загалом, закономірності і механізми виникнення та розвитку конфліктів між учасниками фіскальних взаємодій, а також принципи і технології попередження, запобігання та управління ними є предметом досліджень фіскальної конфліктології

Можна зазначити, що альтернативні методи вирішення конфлікту інтересів широко використовуються практично в усіх країнах світу, на що треба

звернути увагу й при вирішенні конфліктів між учасниками фінансових трансакцій. Доцільність їх використання підтверджується значним переліком індивідуальних, інституціональних та бізнес переваг, що актуалізує необхідність використання означених процедур у вітчизняній практиці. Таким чином, є підстави сподіватись, що запровадження альтернативних методик вирішення конфлікту інтересів між державою та платниками податків сприятиме підвищенню рівня податкової консолідації в суспільстві.

Контрольні запитання.

1. Хто виступає сторонами конфлікту?
2. Які ви знаєте форми прояву конфлікту інтересів?
3. Що вивчає соціальна конфліктологія?
4. Які методи вирішення конфліктів ви знаєте?
5. Що вивчає фіскальна конфліктологія?
6. В чому полягає доцільність використання альтернативних методів вирішення конфлікту?

ТЕМА 6. СОЦІОЛОГІЯ ДЕВІАНТНОЇ ПОВЕДІНКИ

1. Економічна поведінка, її види та характер впливу на соціально-економічні процеси.
2. Суть та види девіантної поведінки. Девіантна поведінка в системі суспільного конфлікту.
3. Податкова норма, податковий контроль та податкове право. Суб'єкти податкового злочину.
4. Ухилення та уникнення податків: проблема трактування співвідношення цих понять.

Контрольні запитання.

1. Економічна поведінка, її види та характер впливу на соціально-економічні процеси.

В усі часи суспільство прагнуло подолати небажані форми людської поведінки, які важливо виявити з точки зору можливої фінансової поведінки окремих інвесторів.. Як небажана вважається поведінка: злодіїв і геніїв, лінивих і занадто працелюбних. Різні відхилення в соціальній поведінці і діяльності від середньої норми – як в позитивному, так і в негативному напрямку - загрожували стабільності суспільства, яка завжди цінувалася більш за все. Відхилення поведінки діяльності від норм в соціології прийнято називати девіантним, тобто це такі дії та вчинки людей, соціальних груп, що суперечать соціальним нормам чи визнаним шаблонам і стандартам поведінки. Сутність девіантної поведінки полягає у недотримуванні вимог соціальної норми в різних ситуаціях, що призводить до порушення взаємодії особистості і суспільства.

Економічна поведінка людини завжди залишається однією з головних категорій економічної соціології. Специфіка економічної поведінки показує різноманіття можливостей кожного члена суспільства, відображує ступінь та особливості його участі в економічних процесах, визначає статус, включеність в економіку та інші сфери суспільного життя. Економічна поведінка в певному аспекті детермінує соціально-політичну та економічну стабільність, оскільки людина, змінюючи свої моделі поведінки, посилює або ж, навпаки, послаблює соціально-економічну напруженість у суспільстві. Розуміння сутності, тенденцій та траєкторій економічної поведінки людини дає можливість більш адекватно та цілеспрямовано використовувати людський потенціал для формування в Україні нового інституціонального простору в умовах глобалізації, євроінтеграції та переходу до інноваційної економіки. На сьогодні однозначного підходу до дефініції поняття «економічна поведінка» не існує, що ускладнює розуміння особливостей поведінки окремих інвесторів на фінансовому ринку України. Ще більше ускладнює вирішення цієї проблеми війна росії проти нашої країни.

Трактування поняття соціально-економічної поведінки учені пов'язують із такими ознаками, як раціональність, що ґрунтується на принципі максимізації (досягненні максимуму успіху, користі, вигоди при мінімумі витрат внутрішніх і зовнішніх ресурсів); прагматична мотивація людської діяльності (у формах «бути, щоб мати» і «мати, щоб бути»); відношення соціально-економічного обміну (соціогенеруючий і соціоактуалізуючий механізми життєдіяльності особистості та суспільства). Відношення соціально-економічного обміну розглядаються як суть самих соціально-економічних відносин, у які в процесі економічної поведінки об'єктивно вступають люди з метою взаємної реалізації своїх інтересів. Соціально-економічна поведінка в її аспекті обміну означає регламентовані певними цінностями і нормами, інституціонально впорядковані дії особистості або групи з приводу прагматичних (утилітарних) за значенням відносин взаємної винагороди, взаємних орієнтацій і очікувань, взаємодопомоги або змагання.

Економічна поведінка у вузькому сенсі визначається як сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів із метою отримання прибутку й узгодження господарської практики з ціннісно-нормативними орієнтирами суспільства шляхом переважно еквівалентної взаємної винагороди в процесі обміну. У більш широкому значенні – економічна поведінка визначається двома способами:

1) як сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів з метою життєзабезпечення на основі стосунків рівноцінного обміну;

2) як система дій, вчинків, реакцій людини, що підкорюються її світоглядним переконанням і виникають на триєдиній основі раціональності, прагматичної мотивації та установок на рівноцінну взаємну соціально-економічну винагороду.

Що стосується підходів до класифікації економічної поведінки, знову ж-таки, дослідники її розрізняють за певними класифікаційними ознаками, як-от, наприклад, у залежності від фази циклу відтворення – виробнича, розподілу,

обміну та споживання; за типом раціональності – раціональна, ірраціональна, ціле раціональна, ціннісно-раціональна; за складом суб'єкта – індивідуальна, групова, масова; залежно від рівня освіти та життєвих цілей суб'єктів економічної поведінки – прагматична, професійна, байдужа; за ступенем девіантності, обумовленої психологічними факторами – креативна, асоціальна, деліквентна, тощо; за можливістю управління – керована та некерована; за горизонтом планування – планована (стратегічна, тактична, оперативна) та стихійна; за конкретною сферою докладання зусиль – трудова, фінансова, кредитна, інвестиційна, монетарна; за характером прояву – детермінована та ініціативна; за відношенням до суспільних норм – нормативна, девіантна та деліквентна; за змістом – нова й архаїчна; за ступенем контролю – контрольована й автоматична.

У науковій літературі зустрічаються й інші підходи та виокремлюються різні види економічної поведінки. Наприклад, у соціально-економічній поведінці розрізняють демографічну поведінку, в результаті якої зберігається й відтворюється життя на Землі. Мобільно-міграційна поведінка проявляється у переміщенні учасників виробничого процесу між населеними пунктами, регіонами та країнами в цілому. Освітньо-галузева поведінка проявляється у виборі інструментів та форм навчання, засобів підвищення кваліфікації тощо. Саме ця поведінка формує професійно-кваліфікаційну структуру суспільства. Професійно-трудова поведінка реалізується безпосередньо на робочих місцях, характеризується творчим підходом до вирішення поставлених завдань, ініціативністю, креативністю, старанністю тощо. Підвидами професійно-трудової поведінки можна назвати особистісно-господарську поведінку (у власних сімейних господарствах) та споживчу поведінку (як у межах сім'ї, так і в рамках виробництва). Дослідження соціально-економічної поведінки у сімейній сфері набуває особливого значення в контексті збільшення ролі приватної власності. Так, ряд сімей ведуть своє фермерське господарство чи займаються іншим видом виробництва вдома. Звичайно, прабразом сімейного господарства є особисте підсобне господарство, в якому поведінковий фактор

як суб'єктивний аспект діяльності працівників відігравав вирішальну роль. Цей факт обумовлюється тим, що праця в особистому підсобному господарстві не була обов'язком громадянина (як праця на суспільному виробництві), а тому адміністративними органами влади не регламентувалась, регулюючись опосередковано за допомогою економічних стимулів. Професійно-трудова поведінка у сфері особистого домашнього господарства може бути визначена як сукупність дій та вчинків, спрямованих на ініціативне творче виробництво продуктів харчування та отримання прибутку за рахунок ведення власного господарства, а також на створення необхідних умов його ведення.

2. Суть та види девіантної поведінки. Девіантна поведінка в системі суспільного конфлікту

Девіантна поведінка (від лат. *deviatio*- відхилення) – це система дій і вчинків людей, що суперечать соціальним нормам або визнаним у суспільстві стандартам поведінки. Її суть полягає в тому, що людина не дотримується вимог соціальної норми, вибирає відмінний від її вимог варіант поведінки в тій чи іншій ситуації, що веде до порушення міри взаємодії особистості та суспільства. В основі відхилень в поведінці переважно лежить конфлікт інтересів, цінностей, деформація засобів їх задоволення, помилки виховання, життєві невдачі, порушення емоційної сфери.

Поведінку особистості загалом можна розглядати як взаємодію з довкіллям, опосередковану її зовнішньою і внутрішньою активністю у формі цілеспрямованої послідовності вчинків. При цьому кожний вчинок особистості являє собою свідому дію, акт морального самовизначення, в якому людина стверджує себе як особистість у ставленні до іншої людини, самої себе, соціальної групи або суспільства, життя загалом.

За поведінкою особистості можна визначати успішність її соціалізації, тобто процесу входження до різних спільнот людей. Слід зауважити, що важливою складовою процесу соціалізації людини є виникнення і розвиток уявлень про правила поведінки, що співпадають чи не співпадають з традиціями і звичаями людської спільноти, про моральне чи аморальне, таке,

що схвалюється або засуджується, що дозволено або заборонено тощо. Саме ці уявлення реалізуються в актах поведінки людини.

Оцінка будь-якої поведінки передбачає порівняння її з певною нормою (від лат. *norma* — точний припис, зразок). При цьому за норму можна брати статистичну норму (особливості поведінки, що властиві більшості людей в популяції), соціальну норму (моральні, правові, професійно-організаційні або інші вимоги до поведінки, що висуває суспільство в певний період розвитку), норми психічного здоров'я, психологічну норму особистісного розвитку тощо. Остання визначається по-різному залежно від напрямку психологічної науки. Так, зокрема, в рамках ортодоксального психоаналізу нормальна особистість повинна мати сильне Его ("Я"), яке б підтримувало в рівновазі прагнення Ід ("Воно") і Супер-Его ("Над-Я"). Представники гуманістичної психології (А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл) вважають, що особистість має бути зорієнтована на самоактуалізацію, тобто реалізацію свого духовного, творчого потенціалу, свободу і відповідальність.

За результатами порівняння з нормою визначають нормальну (таку, що відповідає нормі) і аномальну девіантну поведінку особистості. Девіантна поведінка являє собою систему вчинків особистості, що відхиляються від загальноприйнятої норми (норми психічного здоров'я, права, культури, моралі тощо). Слід зазначити, що відхилення від цієї норми (девіації) у поведінці можуть трактуватися як позитивні, так і негативні. У разі позитивних девіацій йдеться про нестандартну особистість, для якої характерними є оригінальні, творчі ідеї, що мають суспільну значущість і, загалом, свідчать про успішний процес соціалізації та відіграють позитивну роль у прогресивному розвитку суспільства.

Негативні девіації поведінки пов'язані з тим, що особистість не засвоює позитивного соціального досвіду, не може адаптуватися до моральних цінностей і норм поведінки, які відповідають вимогам суспільства, хоча й може досить добре знати ці норми. У цьому випадку процес соціалізації особистості є порушеним, що проявляється у незбалансованих психічних процесах,

неадаптованості, порушенні процесу самоактуалізації або у вигляді уникання морального і естетичного контролю за власною поведінкою, яка стає соціально без-адаптованою. У зв'язку з цим можна говорити про девіантність особистості — сукупність засвоєних особистістю асоціальних, аморальних поглядів на життя, які не відповідають соціальним очікуванням та за певний час стають її соціальною позицією, що перешкоджає самоактуалізації особистості, її особистісному зростанню, спричинює девіантний спосіб життя.

Залежно від виду норми, з якою співставляються особливості поведінки, та її негативних наслідків виокремлюють такі види девіантної поведінки: антисоціальну (делінквентну і кримінальну) поведінку, асоціальну (аморальну) поведінку, ауто деструктивну поведінку тощо. Антисоціальна поведінка суперечить соціальним і правовим нормам, загрожує соціальному порядку і благополуччю оточуючих. При цьому делінквентна поведінка полягає у здійсненні особистістю дрібних правопорушень, за які її не притягують до відповідальності. Може виявлятися у формі бешкетування, хуліганства, коли, наприклад, особистість бажає розважитися, але обирає для цього неприйнятні форми, насамперед, внаслідок недоліків у своєму вихованні. До делінквентної поведінки можна віднести в певних випадках і прояви вандалізму як форми руйнівної поведінки, спрямованої на безглузде знищення культурних і матеріальних цінностей. Спираючись на класифікацію мотивів вандалізму Д. Кантера, виокремлюють такі типи вандалізму: вандалізм як спосіб придбання, коли мотивом руйнування є матеріальна вигода; вандалізм як помста, відповідь на образу; лють через переживання нездатності досягти певної мети і спроба справитися зі стресором; нудьга і, відповідно, бажання розважитися, пошук нових вражень, гострих відчуттів; вандалізм як спосіб самоствердження, привертання уваги до себе; вандалізм як дослідження (у дитячому віці), бажання зрозуміти принципи і механізми функціонування певних речей; графіті (від італійського *graffito* — надряпані, проведені лінії) як різновид комунікації, яке через анонімність звільняє особистість від соціального контролю тощо. Останній з наведених типів часто слугує засобом вираження придушених

внутрішньо особистісних конфліктів і проблем (коли, наприклад, особистість прагне ствердити у такий спосіб власну особистісну чи групову ідентичність, проявити свій протест проти "тиску" соціальних і культурних норм або ж через висловлювання на адресу відомих людей самоствердитися за їх рахунок).

Внаслідок здійснення делінквентних дій особистість може дедалі звикати до думки про їх дозволеність. При цьому, за дослідженням Л. Філонова, спрацьовують спеціальні захисні механізми, за допомогою яких людина може виправдовувати порушення норм. Це, по-перше, хибні уявлення про те, що існують люди, яким усе дозволено ("Правила існують лише для посередностей, а я не такий"). По-друге, ігноруються, знецінюються самі соціальні норми (через смислові бар'єри, коли норми сприймаються як повчання, що вже набридли).

Виокремлюють такі типи асоціальної поведінки особистості: конфліктно-ситуативний — з переважанням позитивної спрямованості; ситуативний — з незначною негативною спрямованістю; нестійкий — з переважно негативною спрямованістю; стійкий — з негативною спрямованістю.

До асоціальної поведінки можна віднести бродяжництво як наслідок соціальної дезадаптації, що спричинює прагнення уникнути соціального контролю, "втечу" від вимог суспільства через суб'єктивне переживання неможливості їхнього дотримання (з одного боку) і примирення з цим фактом (з іншого боку). Про бродяжництво йдеться, коли в особистості відсутнє постійне місце проживання, а вона існує на нетрудові доходи (йдеться про так званий "соціальний паразитизм"). При цьому серед бродяг досить велику групу складають так звані "вуличні діти", лави яких поповнюються через своєрідний протест дитини проти негативного ставлення до неї з боку дорослих, несприятливі умови сімейного виховання, страх покарання за певні проступки тощо.

Аморальна поведінка — сукупність вчинків, що характеризуються негативним ставленням індивіда до етики і моралі, насамперед, до

загальнолюдських цінностей, зокрема, до дисциплінованості, почуття обов'язку, поваги до оточуючих, ввічливості, чесності, порушення яких передбачає громадський осуд. Іноді аморальна поведінка, наприклад, статева розбещеність, супроводжується зниженням моральних критеріїв у суспільстві загалом.

Ауто деструктивна поведінка являє собою поведінку, що відхиляється від психологічної норми, часто медичних норм, загрожуючи цілісності і розвитку особистості. Уданому випадку йдеться про суїцидальну поведінку, поведінку з вираженою загрозою для життя, коли особистість віддає перевагу екстремальним видам діяльності, віктимну поведінку (поведінку жертви), адитивну поведінку, зокрема, фанатичну поведінку (сліпе слідування певним ідеям, наприклад, релігійному культу деструктивної спрямованості) тощо.

Терміном адитивна поведінка (від англ. addiction — схильність, згубна звичка) насамперед позначають поведінку особистості, обтяжену хімічною залежністю через вживання певних речовин (алкоголь, паління, наркотики тощо). При цьому виокремлюють різні чинники виникнення психічної залежності від психоактивних речовин, проте головна роль належить особливостям переживання особистістю своєї життєвої ситуації. "Слабка ланка" такої особи — недостатні самоконтроль й самодисципліна, несформованість функції прогнозу поведінки, низька стійкість до можливих впливів, схильність неадекватно реагувати на фруструючу ситуацію, невміння знаходити продуктивний вихід із конфлікту, відмова від активності при найменших труднощах, часто поряд із завищеним рівнем домагань тощо. У результаті особистість прагне пережити стан задоволення, радості, але не бачить природних шляхів до цього, бо від повсякденної діяльності очікує лише на негативні емоції. Тому в неї виникає прагнення до зміни психічного стану штучним, хімічним шляхом.

Суїцидальна поведінка (від лат. sui — само, caedere — вбивати), тобто самогубство або його спроба, спрямована на виведення особистості із кризової ситуації, усвідомлення перебування в якій є для неї нестерпним і з якої вона не бачить іншого виходу (хоча об'єктивно такий вихід можна знайти). Людина

переживає безнадійність, безпомічність через фрустрацію надзвичайно важливих для неї потреб вищого порядку і через звуження свідомості мислення працює за логікою: або негайне вирішення проблеми, або смерть. Слід зауважити, що через амбівалентне ставлення до смерті (бажання смерті, яке поєднується з бажанням допомоги з боку інших людей) самовбивця часто подає відповідні сигнали про допомогу, залишаючи повідомлення — листи, наводячи лад у справах тощо. При цьому розрізняють істинний суїцид, викликаний бажанням померти через втрату сенсу життя, демонстративний суїцид як засіб привернути до себе увагу, закликати на допомогу в несприятливих життєвих ситуаціях і прихований суїцид — дії, що супроводжуються високою ймовірністю летального наслідку через їх невинуватості ризикованість, екстремальність тощо.

3.Податкова норма, податковий контроль та податкове право. Суб'єкти податкового злочину

Податково-правові норми — це загальнообов'язкові формально визначені правила поведінки, встановлені уповноваженим органом влади для регулювання податкових правовідносин, і забезпечені державним примусом.

Особливості податково-правових норм:

- 1) їх змістом є регулювання правил поведінки учасників особливого виду суспільних відносин - податкових правовідносин, зокрема, норми податкового права визначають: принципи податкового права; порядок встановлення податків; структуру податкової системи; порядок стягнення податків; заходи, що забезпечують сплату або стягнення податків тощо.
- 2) мають імперативний характер, що зумовлено методом правового регулювання;
- 3) відрізняються особливостями у способах захисту, що реалізуються через механізм податкової відповідальності, яка характеризується презумпцією винуватості платника;

4) характеризуються специфікою у застосуванні заходів відповідальності в разі порушення норм податкового права, оскільки за вчинення правопорушень у сфері оподаткування може наставати різна юридична відповідальність.

Податковий контроль - система заходів, що вживаються контролюючими органами та координуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Податковий контроль здійснюється у такі способи: ведення обліку платників податків; інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів; перевірки та звірки відповідно до вимог ПК України, а також перевірки щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин; моніторинг контрольованих операцій та опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків. Таким чином, податкові перевірки є лише одним із способів здійснення податкового контролю, але саме з цим найчастіше доводиться мати справу платникам податків-суб'єктам господарювання (підприємцям).

Податкове право являє собою складний інститут фінансового права, який регулює основи доходної частини бюджету. Складний характер інституту податкового права означає певну ієрархічну структуру, яка включає самостійні базові інститути оподаткування (інститут оподаткування фізичних осіб; інститут місцевих податків і зборів; інститут податкової відповідальності та ін.).

Отже, податкове право:

1) виступає як інститут предметний, тобто присвячений чітко визначеному предмету — різновиду відносин, що виникають з приводу встановлення, сплати і стягнення податків і зборів, їх зміни і скасування;

2) регулює суспільні відносини щодо встановлення, справляння і стягнення податкових платежів, їх зміни і скасування; розподіл і використання бюджетних коштів перебуває за межами податкових відносин, як і питання встановлення і стягнення неподаткових платежів та інших державних зборів;

3) встановлює обов'язок юридичних і фізичних осіб сплачувати податки і збори, а також регламентує процедуру обчислення і сплати податків і зборів, порядок здійснення податкового контролю і застосування заходів відповідальності за порушення податкового законодавства;

4) є складним інститутом, що включає сукупність своєрідних фінансово-правових норм. Ця специфіка передбачає аналіз відносин, які охоплюють рух коштів від платників до відповідних фондів (бюджетів) у формі податкових платежів.

Якщо предмет фінансового права охоплює відносини, пов'язані з рухом державних коштів, то податкове право виділяє відносини щодо руху тільки коштів знизу вгору — від платників до бюджетів у формі податків і зборів. Воно є специфічним методом правового регулювання, що має яскраво виражений імперативний характер.

Спеціальними суб'єктами умисного ухилення від сплати податків та зборів можуть бути: службові особи підприємства, установи, організації незалежно від форми власності, їх філій, відділень, інших відокремлених підрозділів, що не мають статусу юридичної особи, на яких покладені обов'язки з ведення бухгалтерського обліку, подання податкових декларацій, бухгалтерських звітів, балансів, розрахунків та інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою обов'язкових платежів до бюджетів і державних цільових фондів (керівники; особи, котрі виконують їхні обов'язки; інші службові особи, яким у встановленому законом порядку надане право підпису фінансових документів); особи, що займаються підприємницькою діяльністю

без створення юридичної особи; будь-які особи, котрі зобов'язані утримувати та/або сплачувати податки, збори, інші обов'язкові платежі, що входять у систему оподаткування і введені в установленому законом порядку, в тому числі податкові агенти-фізичні особи та службові особи податкових агентів-юридичних осіб при несплаті ними податку з доходів фізичних осіб, уповноважені особи фінансово-кредитних установ тощо.

4. Ухилення та уникнення податків: проблема трактування співвідношення цих понять.

Дедалі більшого значення в українському економічному просторі набуває проблема ухилення та уникнення від сплати податків. Проблемою є те, що до кінця не з'ясовано співвідношення цих понять в фінансовій літературі. Водночас, подібна поведінка стала нормою поведінки багатьох суб'єктів господарської діяльності. Адже, в підсумку, вони отримують кошти для ведення бізнесу і неформального вирішення нагальних виробничих і соціальних проблем у специфічних для України умовах недостатньої розвитку демократичних інститутів і розквіту корупції (на останню неодноразово звертали увагу очільники провідних демократичних країн світу). Разом з тим це приводить до розвитку ряду негативних тенденцій в економіці і соціальній сфері: порушення правил чесної конкуренції, росту корупції, недостатнього фінансування суспільного сектору господарства, відтоку капіталів за кордон тощо. Президент, парламент, уряд і регіональні органи влади постійно підкреслюють необхідність боротьби з цим явищем, розробляють заходи, спрямовані на зменшення його масштабів, які, однак, не завжди приводять до належних результатів.

Уникнення податків та ухилення від їх сплати притаманні будь-якому суспільству. Причиною цього є очевидний вплив податків на доходи і витрати платників при недостатньому усвідомленні ними вигід від споживання суспільних благ, що фінансуються за рахунок податкових платежів. Це означає, що витoki зазначеного суспільного явища необхідно шукати в суспільній природі податків, які за своєю сутністю є еквівалентними платежами громадян

в обмін на суспільні блага, що надає їм держава, виконуючи свої функції (наслідком усвідомлення сутності податків стало визначення принципу еквівалентності як одного з основних наукових принципів оподаткування), а за формою прояву - відносинами привласнення державою частини індивідуальних та корпоративних доходів, відчужених і вилучених у платників на основі примусу, що в правових державах здійснюється на підставі закону.

В Оксфордському толковому словнику уникнення податків розглядається як таке що є наслідком мінімізації податкових зобов'язань законним шляхом з використанням податкових лазівок. На відміну від нього, ухилення трактується як приховування податкової бази і/або надання в податкові органи завідомо хибної інформації. На наш погляд, подібне трактування співвідношення ухилення та уникнення податків є найбільш коректним. Найбільші можливості для уникнення податків в Україні виникають у зв'язку з використанням таких пільг, як перенесення балансових збитків на наступні податкові періоди, звільнення процентів по вкладах від оподаткування, стягнення ПДВ за нульовою ставкою, застосування ліберальних правил списання безнадійних боргів, вкладання коштів у благодійну діяльність тощо.

Податкові лазівки, як другий спосіб уникнення від сплати податків, прийнято розділяти на зміщення доходу, відкладення доходу і податковий арбітраж. Зміщенням доходу називається переведення платником податку доходу під більш низьку граничну ставку податку в умовах податкової структури із зростаючими граничними ставками. Широкого розповсюдження цей вид податкової лазівки не має, оскільки існують інші радикальніші методи уникнення сплати податків, як, наприклад, відкладення доходу, або перенесення терміну сплати податку на більш пізніший час. Мається на увазі можливість платника податку переносити терміни визнання доходу і сплати податку, використовуючи можливості, надані законодавством, або визнання доходів і видатків по принципу першої із подій, що відбулася раніше, що дає можливість такому платнику, маючи гроші на розрахунковому рахунку взагалі

ніколи сплачувати ПДВ і податок на прибуток: достатньо тільки в кінці звітного періоду зробити передплату тому підприємству, яке або має дебетове сальдо по ПДВ і збитки, або воно просто зникне.

Податковий арбітраж - ще одна з різновидностей податкових лазівок, яка передбачає випадки оподаткування різних об'єктів і платників податків за різноманітними нормами. Іншими словами, податковий арбітраж - це теж саме, що й "податкове сховище", тобто країни з пільговими режимами оподаткування, або "податковий оазис", тобто території (або зони) з пільговим режимом оподаткування в межах однієї країни.

Якщо з уникненням від сплати податків можна боротись шляхом зменшення податкових пільг і лазівок, то проблема ухилення від оподаткування є найбільш гострою. Існує декілька методів ухилення, як: нелегальна діяльність з виробництва товарів та надання послуг, або іншими словами "тіньова економіка", яка передбачає повну несплату всіх податків і зборів і може провадитись у таких формах: заняття підприємницькою діяльністю без відповідної державної реєстрації, імітація зупинення діяльності підприємства, здійснення діяльності, що підлягає ліцензуванню без відповідної ліцензії, нелегальне виробництво товарів і надання послуг у межах легальної діяльності та ін.; приховування об'єктів оподаткування в межах легальної діяльності передбачає: неподання податкових декларацій, або подання їх з перекручуванням; приховування виручки; заниження сум фактично виплаченої заробітної плати; завищення валових витрат тощо; фальсифікація обліку, як метод ухилення, передбачає ведення податкового обліку з порушенням чинного законодавства, наприклад, відображення підприємцем своїх особистих витрат як загальних витрат підприємства; не відображення у податковому обліку деяких операцій, наприклад, товари продаються фактично, але продовжують обліковуватись на складах продавця і навпаки; маскуванню дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями може здійснюватися шляхом створення фіктивних фірм; оформлення операцій з продажу як дарунок; оформлення оплати праці як участі у прибутках або відносин позики тощо;

неумисні правопорушення і помилки, які виникають внаслідок складності чинного законодавства, частой зміни податкових норм, необізнаності платників з причини недостатнього інформування та роз'яснення податковими органами тощо.

Закінчуючи розгляд теми, можна зробити наступні висновки.

Економічна поведінка в певному аспекті детермінує соціально-політичну й економічну стабільність країни. Виявлено, що експлікацію поняття соціально-економічної поведінки учені пов'язують із такими ознаками, як раціональність, що ґрунтується на принципі максимізації (досягненні максимуму успіху, користі, вигоди при мінімумі витрат внутрішніх і зовнішніх ресурсів). Під поняттям «економічна поведінка» розуміється поведінка людини, пов'язана з відбором цілераціональних, прагматичних або соціально спрямованих економічних альтернатив із метою розв'язання господарських проблем на всіх етапах господарського циклу – виробництва, розподілу, обміну, споживання та задоволенням при цьому своїх матеріальних і духовних потреб.

Визначаючи сутність девіантної поведінки, необхідно зазначити, що вона поділяється на два типи. До першого типу відносять, як правило, таку поведінку, що набирає суспільно несприятливих, навіть дуже небезпечних форм (наприклад, злочинність), внаслідок чого суспільство змушене застосовувати відповідні санкції. Соціальні наслідки цього типу девіантної поведінки полягають у підриві громадського порядку, посиленні ентропійних процесів, нівелюванні й розпаді особистості, зниженні якості роботи й рівня суспільних стандартів, наростанні соціальної апатії тощо. Рушійною силою цього типу девіантної поведінки є деформовані потреби і цінності, що спонукають особистість або соціальну групу діяти всупереч вимогам суспільства. Причинами такої поведінки можуть бути також дефекти правової й моральної свідомості людей, які часто-густо пов'язані навіть із особливостями їхньої емоційно-вольової сфери, настроєм, сподіваннями. Другий тип девіантної поведінки пов'язаний із процесом розвитку суспільства, старінням

його соціальних норм, критеріїв та стандартів, які необхідно змінювати, оскільки вони гальмують процеси суспільного розвитку.

Податкове право включає досить широку сукупність фінансово-правових норм, об'єднаних у певну систему. Остання розбита на групи, які мають специфічні особливості, логічну структуру. Отже, система податкового права являє собою об'єктивну сукупність фінансово-правових норм, які зумовлюють внутрішню структуру податкового права, зміст і особливість розміщення його інститутів. Специфіка відносин, урегульованих податковим правом, дозволяє виділити його в самостійний фінансово-правовий інститут.

Норма податкового права — це загальнообов'язкове, формально визначене, встановлене чи санкціоноване державою та забезпечене державним захистом правило загального характеру, яке регулює владні відносини по встановленню, введенню та справлянню податкових платежів, а також відносини, що виникають в процесі здійснення податкового контролю, оскарження актів податкових органів, дій (бездіяльності) їх посадових осіб та притягнення до відповідальності за здійснення податкового правопорушення.

Таким чином, щоб зменшити масштаби ухилення від податків та уникнення їх сплати, необхідно ретельно налаштувати податкове законодавство на потреби забезпечення його прозорості і відвернення податкової дискримінації, підвищити ймовірність виявлення фактів ухилення, і насамперед шляхом аналізу діяльності посередників, чиї операції сьогодні знижують у багато разів граничні витрати ухилення для платників податку. На практиці потрібно не збільшувати кількість перевірок і розміри штрафів, а вдосконалювати демократичні інститути, активізувати боротьбу з корупцією, усунути ганебні явища, коли політики та чиновники разом з олігархами, зловживаючи владою в особистих корисливих інтересах, прикривають існування різноманітних посередницьких структур, порушують правила чесної ринкової конкуренції, домагаючись податкових пільг і різного роду переваг "своїм" підприємствам територіям, галузям. Навіть незначне зростання імовірності покарання посередників приведе до позитивного ефекту у справі

звуження масштабів ухилення. Ще одним із шляхів мінімізації цієї проблеми являється виховання у платників патріотичних почуттів щодо обов'язку утримувати державу завдяки сплати ними податків в обмін на суспільні блага.

Контрольні запитання.

1. Які типи асоціальної поведінки особистості ви знаєте?
2. В чому полягає сутність девіантної поведінки?
3. Дайте визначення податкового права?
4. Що ви розумієте під поняттям «норма податкового права»?
5. Які ви знаєте способи ухилення від сплати податків?
6. Які ви знаєте способи боротьби з ухиленням від сплати податків?

ТЕМА 7. ПОДАТКОВІ АНОМІЇ ТА ДЕВІАНТНА ПОВЕДІНКА.

1. Податкові норми поведінки, аномії, девіації та патології в фіскальній соціології.
2. Теорія податкової аномії.
3. Девіація як норма суспільного розвитку.
4. Види девіантної поведінки та її врахування в фіскальній політиці України.

Контрольні запитання.

1. Податкові норми поведінки, аномії, девіації та патології в фіскальній соціології

Однією з складних і водночас важливих проблем, які потребують вирішення на сучасному етапі розвитку економіки України є вдосконалення взаємовідносин між платниками податків і державою. Це викликано тим, що не рідко на етапі відносин, що складаються у процесі розподілу і перерозподілу доходу у платників податків виникає можливість ухилення від їх сплати. При цьому, ухилення від сплати податків може мати як цілком легальний так і нелегальний характер.

Вивчення поведінки платників податків є вкрай важливим завданням на сучасному етапі розвитку економіки. Як вважає ряд вчених, податкова поведінка – це складова економічної поведінки, що пов'язана зі сплатою

податків, взаємодія агента з навколишнім середовищем із даного приводу. До податкової поведінки слід віднести дії економічного агента, які зумовлені його роллю платника податків, яка включає реєстрація платника податків, ведення податкового обліку та подача податкової звітності, розрахунки з бюджетом, взаємовідносини з податковими органами тощо. На думку Т. Меркулової, можна виділити чотири типи податкової поведінки: 1) опортуніст-максимізатор. Його податкова поведінка спрямована на мінімізацію усіх витрат, пов'язаних зі сплатою податків, при цьому допустимими засобами досягнення цієї цілі вважаються усі можливі, включаючи порушення формальних та неформальних норм оподаткування; 2) опортуніст із обмеженою формою раціональності, який прагне мінімальних податкових витрат, але обирає деяку компромісну суму податків; 3) законослухняний максимізатор, який активно розробляє і впроваджує податкову оптимізацію; 4) законослухняний платник податків із обмеженою раціональністю, який орієнтується на формальні правила та неформальні норми податкових правовідносин.

На інституційному рівні визначено обов'язки платників податків, зокрема платник податків зобов'язаний стати на облік у контролюючих органах, вести облік доходів і витрат, складати і подавати податкову звітність, сплачувати податки та збори, виконувати законні вимоги контролюючих органів щодо усунення виявлених податкових правопорушень тощо. Але в Україні поки цього не вдається добитися, існує значне ухилення від сплати податків багатьма їх платниками. Водночас, треба взяти до уваги, що нелегальне ухилення злочинним способом, яке переслідується законом, іменується "tax evasion" - ухилення від податку у незаконній формі. Ухилення такого роду є продуктом антидержавної поведінки платників податків у силу їхніх намірів чи створених їм умов. Останнє кваліфікується як "податкова девіація", або правопорушення, пов'язане з вчиненням певних заходів, що суперечать загально прийнятим, законодавчо встановленим нормам податкової поведінки.

Вперше пояснення девіації, що враховувало соціальні і культурні фактори, на основі яких платників податків вважали девіантними, було запропоновано в “теорії аномії”, розробленої Емілем Дюркгеймом на початку XX століття. Термін “аномія” в перекладі з латинської означає “без норм” і позначає стан суспільства, чи особисте відношення до суспільства, у якому мають місце слабкий консенсус, недолік віри в суспільні цінності і мету, а також втрати ефективності нормативних і моральних рамок, що регулюють особисте і суспільне життя. За допомогою цієї категорії вчений намагався описати хворобливий стан суспільства, що у визначеній мірі створює передумови для збільшення числа девіацій. Він виділив окремі принципи, що визначають цей стан, та встановив, що причиною правопорушень є деградація суспільних “моральних” цінностей, які впливають на психологічний стан індивідуальної і суспільної свідомості. Проблема девіантної поведінки платників податків та небажання сплати податку стала предметом вивчення науковців, сформувавшись у окрему наукову галузь, що отримала назву “політекономія податкової антипатії”. Отже очевидно, що причиною будь-якого правопорушення в системі податкового законодавства є девіантна поведінка. Саме тому, дослідження питань ухилення від сплати податків повинні ґрунтуватись на встановленні умов, причин та факторів, що сприяють виникненню податкових девіацій. Умовами виникнення конкретної податкової девіації є: 1) середовище, що формує дисгармонію чи деформацію потреб, ціннісних орієнтацій, що перетворюються у девіантні мотивації; 2) сама девіантна мотивація; 3) ситуації, в якій знаходиться особистість в процесі формування, життєдіяльності, і безпосередньо в процесі здійснення мотивацій; 4) психофізіологічні і психологічні особливості.

2. Теорія податкової аномії

Теорія соціальної дезорганізації пояснює злочинність на соціальному рівні та ставить психологію злочинця в залежність від процесу функціонування суспільства загалом. Цю теорію заснував французький соціолог Е. Дюркгейм, ідеї якого розвинув і доповнив американський вчений Р. Мертон.

Методологічною основою цієї теорії є соціологія. Еміль Дюркгейм (1858-1917) стверджував, що на індивіда впливають "соціальні фактори", до яких належать зовнішні щодо нього образи мислення, дій. Учений виходив з того, що колективні схильності не є сумою схильностей окремих індивідів, а становлять щось інше, ніж суму поглядів окремих людей. На його думку, суспільна мораль завжди суворіша й безкомпромісна, ніж індивідуальна. Мораль суспільства диктує конкретним людям правила поведінки.

Суспільству, що функціонує нормально, завжди притаманний високий рівень згуртованості. Він виявляється в тому, що більшість людей солідарні в ідеалах, уявленнях щодо позитивного й негативного. Періодично в разі порушення суспільної рівноваги, що може статись як через економічне лихо, так і через стрімке підвищення рівня достатку в державі, згуртованість людей послаблюється та суспільство дезорганізується. Зокрема, соціальна дезорганізація виявляється в явищі аномії. Цей запозичений з теологічного лексикону термін буквально перекладається як "безнормативність". Під аномією Е. Дюркгейм розумів соціальний факт як такий стан суспільства, за якого значно послаблюється стримувальна дія моралі та суспільство на деякий час втрачає вплив на людину.

Роберт Мертон у 1938 р. опублікував статтю під назвою „Соціальна структура та аномія", в якій доповнив вчення Е. Дюркгейма тезою про те, що причиною аномії може бути суперечність між цінностями, до яких прагне суспільство, та можливостями окремих членів суспільства досягти їх за правилами, що встановлені в суспільстві. Це призводить до того, що особа, яка не має можливості отримати ці блага за усталеними правилами, намагається їх отримати без правил. Так, пропаганді загальноприйнятим в американському суспільстві цілям досягнення особистого успіху й добробуту протистоїть обмеженість доступу до соціально схвалених каналів здобуття освіти, професії, багатства, майна, статусу. Для нижчих прошарків залишається тільки один шлях до успіху - порушення правових норм. Особливо це стосується частини

молоді, коли вона після «ідеального» виховання, потрапляє в «доросле» життя й зазнає розчарування.

В Україні причинами фінансової аномії є незадоволеність значної частини населення зростаючою нерівністю в доходах, що викликає неадекватну поведінку певної частини громадян на фінансовому ринку, націленої на швидке збагачення за рахунок участі у сумнівних фінансових структурах. Звідси – поширення так званих фінансових пірамід, інших подібних структур, які рекламують швидке збагачення, чого на практиці не відбувається.

3. Девіація як норма суспільного розвитку

Девіантна соціологія є спеціальною соціологічною теорією, яка досліджує методами соціології сутність соціального явища девіації – відхилення в поведінці людей. Об'єктом цієї соціології середнього рівня виступають суб'єкти девіантної поведінки — окремі люди, групи людей та соціальні організації. Предметом девіантної соціології є сутнісні характеристики такого соціального явища, як девіантна поведінка, розгляд її як специфічних соціальних відносин. Під девіантною поведінкою в соціології розуміють дії та вчинки людей, соціальних груп, що суперечать соціальним нормам чи визнаним шаблонам і стандартам поведінки. Таким чином, сутність девіантної поведінки полягає в недотримуванні вимог соціальної норми, у виборі іншого, ніж вона прописує, варіанту поведінки в тій чи іншій ситуації, що призводить до порушення ступеня взаємодії особистості й суспільства, групи й суспільства. В основі відхилень часто-густо лежить конфлікт цінностей, інтересів, розходження потреб, деформація способів їх задоволення, помилки у вихованні, життєві негаразди, прорахунки тощо. В умовах війни росії проти України ці проблеми ще більше загострилися, що, крім всього іншого, негативно впливає на фінансову поведінку багатьох громадян.

У стабільному суспільстві значна частина людей притримуються більшості соціальних норм у більшості випадків, в тому числі при сплаті податків. Саме тому у стабільному суспільстві або, точніше, на стабільній фазі

суспільного розвитку, соціальне життя має досить регулярні та передбачувані форми. Але така картина соціального життя навіть у стабільному суспільстві не є повною. Якщо придивитися до нього уважніше, то можна побачити, що люди не тільки притримуються соціальних норм, але й порушують їх. Люди крадуть, грабують, вбивають інших людей, приховують доходи від оподаткування тощо. Люди вживають наркотики, бунтують, беруть участь у заколотах. Вони приймають чужі релігії, виголошують абсурдні гасла або проповідують чудернацькі ідеї.

Слід зауважити, що соціальні відхилення (девіації) в поведінці людей настільки ж різноманітні, наскільки різноманітні й існуючі еталони поведінки — норми, шаблони, стандарти тощо. Вчинок (дія) може не відповідати соціальній нормі з об'єктивних або суб'єктивних причин. Він може бути новаторським або консервативним, типовим чи нетиповим, випадковим або закономірним, позитивним чи негативним. Однак межі й переходи між усіма такими оцінками досить відносні й мінливі. Найбільш стійкі й небезпечні для суспільства і особистості, найбільш важкі у подоланні соціальні відхилення в поведінці належать до явищ соціальної патології. Тому подолання цих явищ соціальної, як і інших форм девіантної поведінки, є необхідною умовою оздоровлення суспільства, важливою складовою соціальної політики держави.

Девіація, як вже зазначалося, є результатом протидії нормам будь-якого суспільства. Теоретичний огляд основних концепцій девіації засвідчує їх комплексно-системний характер. Адже біологічний, психологічний та соціологічний підходи органічно взаємопов'язані, тобто інтегровані в єдину, комплексну системну цілісність. Причому соціологічний аспект виступає системою організуючим чинником, у якому синтезуються біолого-психологічні характеристики. Адже людина — біосоціальна істота. Соціальна суть людини визначає її як особистість за врахування біологічних і психологічних ознак. Саме в цьому полягає глибинний зміст соціології людської поведінки, включаючи її відхилення від норм на рівні правопорушень чи злочинності. Всі

ці висновки беруться до уваги при аналізі поведінки платника податків, щоб мінімізувати його протиправні дії.

4. Види девіантної поведінки та її врахування в фінансовій політиці України

Девіантна поведінка тлумачиться як поведінка, яка не відповідає існуючим у суспільстві нормам, правилам, ролям. На думку А. Коена, девіантною є поведінка, яка відрізняється від інституціолізованих очікувань, тобто тих очікувань, що приймаються та признаються законними усередині соціальної системи. Сучасна девіантологія як сфера наукового пізнання, що ставить на меті інтеграцію знання стосовно різних типів й форм соціальних відхилень, є порівняно молодого науковою галуззю. Її предмет має комплексний, міждисциплінарний характер, охоплює широкий спектр проблем: юридичних, психологічних, соціологічних, економічних та ін. Дотепер не чітко визначено її науковий статус, але безперечним є те, що вона сполучає і юридичні, і соціологічні, і економічні, і психологічні, і педагогічні, і медико-біологічні аспекти, які з різних боків вивчають феномен поведінки, від усталених в суспільстві норм.

В залежності від способів взаємодії з реальністю та порушенням тих чи інших норм суспільства прояви девіантної поведінки поділяються на 5 видів:

1. Делінквентний вид девіантної поведінки - сукупність протиправних вчинків та злочинів, які не відповідають формально зафіксованим соціальним та юридичним нормам.
2. Адиктивний вид девіантної поведінки - поведінка, що зумовлюється залежністю від різних хибних пристрастей.
3. Патохарактерологічний вид девіантної поведінки - поведінка, що зумовлюється патологічними змінами характеру, що сформувалися в процесі виховання.
4. Психопатологічний вид девіантної поведінки - ґрунтується на психопатологічних симптомах та синдромах - це прояви тих чи інших психічних порушень та захворювань.

5. Вид девіантної поведінки, що ґрунтується на суперцінностях - це виявлення обдарованості, таланту, геніальності в якійсь сфері діяльності, які виходять за рамки звичайного, нормального сприйняття.

Таким чином, розглянувши тему, можна зробити наступні висновки.

Соціологія девіації допомагає чітко визначити і реалізувати шляхи подолання девіантної поведінки стосовно середовища-потреб, їх усвідомлення й діяльного задоволення задля утвердження законності та правопорядку.

Девіація перебуває в постійному процесі розвитку, а тому всі зусилля сучасного суспільства спрямовані на те, щоб знайти найефективніші шляхи подолання цього явища.

Подолати передумови виникнення податкових девіацій можна за допомогою: забезпечення стабільного податкового законодавства, зниження податкових ставок; забезпечення такого співвідношення між величиною граничної ставки податку і граничної ставки штрафних санкцій за порушення податкового законодавства, за якого остання є більшою за першу; спрощення процедури адміністрування податків, підвищення ефективності роботи податкової служби по виявленню фактів ухилення від оподаткування; забезпечення невідворотності покарання в разі виявлення таких фактів; формування податкової етики. В залежності від способів взаємодії з реальністю та порушенням тих чи інших норм суспільства прояви девіантної поведінки поділяються на 5 видів: делінквентний вид девіантної поведінки; адиктивний вид девіантної поведінки; патохарактерологічний; психопатологічний; вид девіантної поведінки, що ґрунтується на суперцінностях.

Контрольні запитання.

1. Які типи податкової поведінки виділяють вчені?
2. В чому полягає зміст теорії податкової аномії?
3. Чим займається девіантна соціологія?
4. Дайте визначення девіантної поведінки в сфері оподаткування?
5. Яким чином можна подолати передумови виникнення податкових девіацій?
6. Які ви знаєте види проявів девіантної поведінки?

ТЕМА 8. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ.

1. Домогосподарство як інституційна складова економічної системи.
2. Проблема визначення понять «фінанси домогосподарств» і «функції фінансів домогосподарств».
3. Зміст концепцій, на основі яких здійснюється аналіз поведінки домогосподарств.
4. Фінанси домогосподарств у фінансовій системі України.

Контрольні запитання.

1. Домогосподарство як інституційна складова економічної системи

Науковці стверджують, що кожна епоха формує відповідний тип економічної людини з притаманними їй моделями економічної поведінки. Це означає, що людина в процесі життєдіяльності обирає для себе певний спосіб економічної самореалізації, що відповідає визначеним ціннісним орієнтаціям та конкретним прагненням особистості. Важливою складовою економічної поведінки людини є її фінансова поведінка, основні параметри якої починають виокремлюватися ще у дитячому та підлітковому віці, тобто до початку формування індивіда як активного суб'єкта економічної діяльності. Кишенькові гроші, фінансові стереотипи молодіжної субкультури, вплив дорослих та інші чинники поступово залучають молоду людину до царини фінансових відносин. Тобто, в рамках домашніх господарств формується майбутня фінансова поведінка громадян.

Домашнє господарство - це первинна економічна категорія, і від її активності залежить багато соціально-економічних процесів у державі. Є багато підходів та визначення домогосподарств. Найбільш поширене наступне: домогосподарство - як невелика група осіб (або одна особа), які спільно проживають, ділять спільний побут і спільно приймають економічні рішення стосовно формування своїх доходів та здійснення основних витрат. Взаємозв'язок фінансів домогосподарств з національними фінансами виявляється насамперед у сплаті податків фізичними особами до бюджету та

соціальних фондів, а також у формі грошових виплат (пенсії, соціальні допомоги, субсидії), що здійснюється з бюджету та відповідних фондів. Взаємозв'язок фінансів суб'єктів господарювання і домогосподарств реалізується через виплату підприємствами, установами та організаціями своїм працівникам заробітної плати, доходів від підприємницької діяльності, доходів від власності. Кредитні установи забезпечують домогосподарства кредитними ресурсами та сплачують відсотки за користування тимчасово вільними коштами населення.

Фінанси домогосподарств за змістом відображають кінцеву мету розподільчих і перерозподільних процесів, до яких залучені домашні господарства, а саме, формування і використання фондів грошових коштів.

Фінанси домогосподарств за формою - основні елементи, які характеризують рух грошових фондів домогосподарств. Це доходи і витрати як матеріальне вираження фінансових відносин, в які вступають домашні господарства у процесі економічної діяльності.

Функціонуванню сучасного домогосподарства притаманна низка специфічних ознак: по-перше, особливістю домашнього господарства є наявність як формальних, так і неформальних (взаємодопомога та надання матеріальної підтримки всім членам) відносин. Неформальні відносини в сучасних умовах залишаються домінуючими; по-друге, діяльність домашнього господарства характеризується певною консервативністю, що забезпечує передбачуваність їхньої поведінки за будь-якої економічної системи; по-третє, важливою ознакою діяльності домогосподарств в умовах ринку є орієнтація на максимальну диверсифікацію джерел доходів. За нерегулярного отримання джерел доходів людина прагне охопити всі можливі сфери і варіанти (і продаж робочої сили на ринку праці, і споживання соціальних трансфертів, і самозабезпечення за допомогою особистого підсобного господарства).

2. Проблема визначення понять «фінанси домогосподарств» і «функції фінансів домогосподарств»

Необхідно відзначити, що в українській науково-економічній та просвітницькій літературі зустрічаються поняття як «фінанси домогосподарств», так і «фінанси населення», «фінанси громадян», «фінанси населення сектора домогосподарств», «сімейні фінанси» тощо, що не може не викликати певної плутанини щодо їх вживання. Можна допустити, що ця проблема зумовлена недостатністю теоретичного забезпечення та відсутністю досвіду використання згаданих понять. С. Юрій та Т. Кізима тлумачать фінанси домогосподарств як «сукупність економічних відносин, матеріалізованих у грошових потоках, у які вступають домашні господарства з приводу формування, розподілу й використання фондів коштів із метою задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів». О. Василик визначає фінанси домогосподарств як «засіб створення та використання фондів фінансових ресурсів для задоволення особистих потреб громадян». С. Белозьоров виділяє два аспекти розгляду визначення «фінанси домогосподарства»: теоретичний та практичний. У рамках теоретичного підходу науковець тлумачить фінанси домашнього господарства як «сукупність економічних відносин з приводу формування, розподілу та використання фондів грошових коштів, у які вступають домашні господарства та його окремі учасники в процесі своєї соціально-економічної діяльності». Г. Філіною пропонується таке пояснення фінансів домашніх господарств – «грошові фонди, що формуються у громадян з доходів, одержаних у результаті трудової, господарської та інших видів діяльності».

Якщо абстрагуватись від дискусійних моментів щодо пріоритетності тих чи інших ознак категорії «фінанси», можна зауважити, що всі наведені визначення характеризують одну й ту саму сферу відносин, де суб'єктом виступають домогосподарства. У свою чергу, сукупність членів всіх домогосподарств певної території становить не що інше як її населення. Відтак,

окреслені вище категорії у вітчизняній науці вживаються як тотожні й рівні одна одній.

Отже, поняття фінансів домогосподарств по-різному трактується науковцями, зокрема, як доходи населення або наявні відносини, які виникають між членами домогосподарства щодо джерел формування грошових коштів, їхнього використання, заощадження та інвестування. Сучасними науковцями зроблено висновок про те, що найчастіше під терміном «фінанси домашніх господарств» розуміється сукупність грошових доходів і витрат, здійснюваних у межах домашніх господарств як специфічного сектору національної економіки, або сукупність грошових відносин з приводу формування і використання сімейних бюджетів.

Соціально-економічна сутність фінансів домогосподарств проявляється через їх функції: ресурсотворюючу; розподільчу; відтворювальну; регулятивну; інвестиційну; консолідуючу; контрольну. Ресурсотворююча функція фінансів домогосподарств проявляється в тому, що дохід домашнього господарства, як правило, формується за рахунок кількох джерел. Їх структуру, а також склад позикових джерел фінансування життєдіяльності домогосподарство визначає в рамках фінансових рішень, що ним ухвалюються.

Розподільна функція фінансів домогосподарств проявляється в тому, що та частина національного доходу, що припала на долю домашнього господарства в тій чи іншій пропорції розподіляється між усіма його учасниками і забезпечує кожного члена домогосподарства необхідними фінансовими ресурсами у формі грошових коштів спеціального цільового призначення. Об'єктом розподілу є дохід, який перебуває у розпорядженні домогосподарства, тобто частина сукупного доходу, яка залишилась в його розпорядженні після сплати обов'язкових платежів. Тому розподільна функція фінансів домогосподарств охоплює первинний розподіл національного доходу і формування первинних доходів домогосподарств.

Відтворювальна функція є продовженням попередньої, виконуючи розподільну функцію, фінанси домогосподарств забезпечують безперервність

процесу відтворення робочої сили, забезпечуючи кожну людину грошовими коштами, необхідними для підтримання нормального існування. Тобто реалізація цієї функції дозволяє забезпечити життєві потреби через створення реальних умов існування членів домашнього господарства.

Регулююча функція фінансів домогосподарств проявляється через формування збалансованого розвитку домашнього господарства як економічної одиниці. Економіка домашнього господарства спирається на доволі складний комплекс відносин між його учасниками. Ці відносини зумовлені відмінностями у віці, рисами характеру, способом життя та звичками, різним рівнем потреб та величини доходу. Водночас нормальний розвиток домашнього господарства можливий лише в тому випадку, якщо його учасники знаходять взаєморозуміння при ухваленні фінансових рішень. Узгодження економічних інтересів усіх учасників домашнього господарства забезпечується їх регулюванням. Під регулюванням, у цьому випадку, слід розуміти можливу зміну частини доходу, що перебуває в розпорядженні і припадає на одного члена домогосподарства. Досягається це шляхом перерозподілу фінансових ресурсів. Слід відзначити, що на рівні домашнього господарства регулювання його відбувається в основному, шляхом саморегулювання. Свобода учасників домашнього господарства в цьому процесі не може бути обмежена державою.

Інвестиційна функція фінансів домогосподарств є однією із найважливіших, вона полягає в тому, що домашні господарства є одним із постачальників вільних грошових коштів на фінансовий ринок. Зростання доходів домогосподарств є матеріальною основою для виконання даної функції. Нерідко інвестиційну функцію домогосподарств пов'язують лише з часткою доходів, які капіталізуються, тобто тими, що використовуються для вкладення в різноманітні фінансові інститути і в реальне виробництво. Однак такий підхід характеризується однобокістю. Так, зростання частки споживання також є фактором, що сприяє росту інвестицій в економіку. Скорочення споживчих витрат, не залежно від того якими чинниками воно викликане, природно приводить і до стримування виробництва.

Консолідуюча функція проявляється в тому, що фінанси домогосподарств є об'єднуючою ланкою фінансової системи, метою функціонування якої є фінансове забезпечення потреб окремих членів домашнього господарства.

Контрольна функція фінансів домогосподарств полягає в тому, що контроль за рухом фінансових ресурсів здійснюється у всіх сферах фінансових відносин домогосподарств. Інструментом контролю за фінансами домогосподарств є бюджет домогосподарства, який дозволяє, оцінити результати господарської та інвестиційної діяльності.

\

3.Зміст концепцій, на основі яких здійснюється аналіз фінансової поведінки домогосподарств.

Важливою складовою економічної поведінки людини є її фінансова поведінка, основні параметри якої починають виокремлюватися ще у дитячому та підлітковому віці, тобто до початку формування індивіда як активного суб'єкта економічної діяльності. Кишенькові гроші, фінансові стереотипи молодіжної субкультури, вплив дорослих та інші чинники поступово залучають молоду людину до царини фінансових відносин.

В сучасних умовах фінансова поведінка населення поступово стає важливим об'єктом наукових досліджень з боку вітчизняних учених, хоча на Заході науковці найрізноманітнішого спрямування почали активно вивчати її ще наприкінці минулого століття. Економісти, досліджуючи фінансову поведінку населення, основну увагу зосереджували переважно на аналізі доходів і витрат та їхньому впливові на фінансовий стан сім'ї на різних етапах її життєвого циклу; демографи акцентували увагу на різноманітних демографічних подіях (шлюб, розлучення, народження дітей тощо) та їхньому впливові на фінансову поведінку населення; соціологи розглядали фінансову поведінку у контексті усталених соціальних норм і поведінки соціальних груп; психологи аналізували специфічну роль знань і установок як детермінант фінансової поведінки людини.

Фінансову поведінку населення учені визначають в основному як форму діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, пов'язану з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема з їх інвестуванням, або ж як систему (соціальних) дій, вчинків індивідів і соціальних груп на фінансовому ринку з використання наявних грошових ресурсів із метою отримання максимального прибутку. Безумовно, перелічені фактори дуже важко піддаються кількісній оцінці. Однак вважаємо, що саме кількісна оцінка є найбільш об'єктивним критерієм при моделюванні фінансової поведінки економічних суб'єктів загалом та домогосподарств зокрема. На думку українських експертів, основними індикаторами фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах можуть слугувати: динаміка структури грошових доходів населення (з обов'язковим виокремленням доходів від власності); динаміка середньодушового місячного грошового доходу порівняно з прожитковим мінімумом; коефіцієнт диференціації доходів (коефіцієнт фондів); коефіцієнт концентрації доходів (коефіцієнт Джині); коефіцієнт співвідношення доходів і витрат домогосподарств; динаміка структури витрат домогосподарств (з обов'язковим виокремленням інвестиційних витрат, спрямованих на придбання фінансових і нефінансових активів).

Важливо зазначити, що фінансова поведінка більшості українських домогосподарств все ще продовжує залишатися в межах заощаджуваних традицій. Як наслідок, домогосподарства, значна частина яких об'єктивно готова до активної фінансової поведінки, на жаль, ще не стали потужними генераторами зростання вітчизняного фінансового ринку. Відтак, існує висока ймовірність розчинення національного фінансового ринку в межах міжнародних фінансових центрів, які сьогодні формуються на базі окремих розвинених країн і куди досить активно останнім часом перетікають капітали українських резидентів.

Наявність означених вище ризиків потребує детального аналізу причинно-наслідкових зв'язків, що обумовлюють стриману фінансову

поведінку вітчизняних домогосподарств на фоні їх матеріальної готовності та адекватних споживчих очікувань.

4. Фінанси домогосподарств у фінансовій системі України

Домашнє господарство є окремою економічною одиницею, на діяльність якої впливають безліч соціальних, економічних, політичних, психологічних чинників. Тому вивчення домашніх господарств знаходиться на стику багатьох наук, таких як соціологія, психологія, економіка, демографія, статистика. Не є виключенням і фінансова наука. Домашнє господарство є тим елементом, який утворює фундамент, над яким надбудовуються інші функціональні елементи, утворюючи складну соціально-економічну систему. Функціонування й розвиток даної системи безпосередньо залежить від існування домашнього господарства.

Дослідження домашніх господарств, їх інтересів повинні бути пріоритетними в Україні, оскільки зростання їх добробуту укріплює всю соціально-економічну систему, а породжувані суперечності між домогосподарством та іншими суб'єктами фінансово-економічної системи веде до виникнення різних проблем. На сучасному етапі взаємодія домашніх господарств відбувається, перш за все, через формування та використання їхніх фінансів, що припускає регулювання доходів, витрат та заощаджень домогосподарств, а останні у свою чергу виступають фінансовим базисом для розвитку практично всіх елементів фінансової системи держави, зокрема фінансового ринку.

В цілому слід виділити, що вагомою проблемою домогосподарств в Україні є низька якість (рівень) життя населення, транзитивний характер економічних відносин в Україні, що підвищує роль доходів, отриманих членами домогосподарств від підприємницької діяльності, фінансових операцій і нерухомості та супроводжується активними процесами появи прошарку фізичних осіб – власників капіталу, які повинні відігравати важливу роль у формуванні інвестиційного капіталу в нашій державі. Проте, нестабільність загальної політичної та макроекономічної ситуації призводить до відтоку

вітчизняного приватного інвестиційного капіталу в країни зі стабільними економічними умовами. Насамперед це стосується відтоку цього капіталу до Польщі, уряд якої в останні роки створив досить привабливі фінансові умови для залучення приватного капіталу з України.

В Україні процес формування фінансових ресурсів домогосподарств знаходиться у сильній залежності від зовнішніх факторів, внаслідок значної залежності економіки від результатів роботи експортно-орієнтованих галузей, надходження інвестиційних ресурсів від іноземних інвесторів та кон'юнктури світового ринку енергетичних ресурсів.

Високий рівень доларизації національної економіки, в свою чергу, обумовлює високу питому вагу валюти у заощадженнях, доходах та витратах населення. Схильність населення до широкого використання в обігу іноземної валюти обумовлюється недовірою до економічної політики держави та тривалим періодом в історії нашої країни, протягом якого відбувалися значні інфляційні процеси. Крім того, доларизація пасивних заощаджень населення обумовлюється також нестабільністю грошових надходжень до фінансових фондів домогосподарств та інфляційними очікуваннями населення.

Значну роль у формуванні доходів домашніх господарств України все ще мають тіньові доходи, отримані як у формі тіньової заробітної плати найманих працівників (зарплати в «конвертах»), так і у вигляді тіньового підприємницького прибутку. Причиною такої ситуації є недостатній рівень контролю з боку органів державної влади як за доходами домашніх господарств, так і за витратами їхніх членів. Тіньові доходи від оплати праці використовуються населенням передусім для фінансування поточних витрат домашніх господарств, а більший за розмірами тіньовий підприємницький прибуток легалізується за кордоном та складає інвестиційну основу для розвитку зарубіжних економік.

Загалом, можна зробити наступні висновки. Домашнє господарство - це первинна економічна категорія, і від її активності залежить багато соціально-

економічних процесів у державі. Є багато підходів та визначення домогосподарств.

Фінанси домогосподарств за змістом відображають кінцеву мету розподільчих і перерозподільних процесів, до яких залучені домашні господарства, а саме, формування і використання фондів грошових коштів.

Отже, поняття фінансів домогосподарств по-різному трактується науковцями, зокрема, як доходи населення або наявні відносини, які виникають між членами домогосподарства щодо джерел формування грошових коштів, їхнього використання, заощадження та інвестування. Соціально-економічна сутність фінансів домогосподарств проявляється через їх функції: ресурс утворюючу; розподільчу; відтворювальну; регулятивну; інвестиційну; консолідуючу; контрольну.

В Україні процес формування фінансових ресурсів домогосподарств знаходиться у сильній залежності від зовнішніх факторів, внаслідок значної залежності економіки від результатів роботи експортно-орієнтованих галузей, надходження інвестиційних ресурсів від іноземних інвесторів та кон'юнктури світового ринку енергетичних ресурсів.

Контрольні запитання.

1. Які ви знаєте підходи до визначення домогосподарств?
2. Які основні індикатори фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах ви можете назвати
3. Чому фінансова поведінка більшості українських домогосподарств все ще продовжує залишатися в межах заощаджуваних традицій?
4. Чому відбувається відтік вітчизняного приватного інвестиційного капіталу в країни зі стабільними економічними умовами?
5. Чим можна пояснити схильність населення України до широкого використання в обігу іноземної валюти?
6. Від чого в Україні залежить процес формування фінансових ресурсів домогосподарств ?

Основна література

1. Благун І. І. Аномалії на фінансових ринках як фактор ірраціональної поведінки інвесторів. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Випуск 2 (50). С. 239-244.
 2. Зварич Р., Масна О. Зелені облігації як інструмент фінансування сталого розвитку в Україні. *Світ фінансів*. 2025. № 2. С. 150-162.
 3. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. *Вісник Національного банку України*. Червень. 2017. С. 30-49.
 4. Карлін М. І. Фінансові порушення в реалізації державних закупівель і засоби їх мінімізації. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Луцьк: Вежа-Друк, 2021. № 2 (26). С. 87-93. <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2021-02-87-93>.
 5. Карлін М. І., Стащук О. В. Борисюк О. В. Роль фінансів домогосподарств у функціонуванні фінансового ринку України: безпековий аспект. *Причорноморські економічні студії*, 2024. № 70. С. 95 – 99. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.90-14> http://bses.in.ua/journals/2024/90_2024/16.pdf
 6. Карлін М., Борисюк О., Звірко А. Проблеми і перспективи розвитку банківських установ на фінансовому ринку України в контексті забезпечення фінансової безпеки. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Том 1. 2024. № 1. С. 87-96. <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-87-96>
<https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/25094>
 7. Карлін М. І., Коробчук Т. А., Теслюк С. А. Загрози фінансовій безпеці банківських установ України в умовах цифровізації. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Том 2. 2024. № 2. С. 53-60.
 8. Карлін М., Стащук О., Проць Н. Особливості забезпечення фінансової безпеки домогосподарств в «старих» країнах ЄС в період кризових явищ в економіці та змін в оподаткуванні. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2024. № 4. С.103-110.
 9. Кізима Т., Лободіна З., Кізима А. Інвестування заощаджень домогосподарств у контексті впливу на функціонування публічних фінансів в умовах війни. *Світ фінансів*. 2023. № 4. С. 52-67.
 10. Кириленко О., Сидорчук А. Забезпечення фінансової стійкості домогосподарств в умовах воєнного стану. *Світ фінансів*. 2023. № 3. С. 68-83.
 11. Коваль С., Мельничук Ю. Фінансова грамотність домогосподарств України: сучасний стан та перспективи. *Світ фінансів*. 2024. № 3. С. 40-52.
- Корнєєв В. В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоярній економіці. *Економічна теорія*. 2009. № 3. С. 40-49.

12. Кушнір М. А., Ліпич Л. Г., Сторонянська І. З. Поведінкове ціноутворення на фондовому ринку: монографія. Луцьк: Вежа-Друк. 2017. 200 с.
13. Ліпич М. А. Поведінкові фінанси: концептуалізація поняття. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2014. № 3, т. 19. С. 54-58.
14. Сидор І., Сидор Т. Фінансова безпека країни через призму фінансової грамотності громадян. *Світ фінансів*. 2024. № 4. С. 60-74.
15. Талеб Н. Н. Обдурені випадковістю. Незрима роль шансу в житті і бізнесу. Київ: Наш формат, 2020. 360 с.
16. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Київ: Наш формат, 2018. 280 с.
17. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір: пер. з англ. О. Захарченко. Київ: Наш формат, 2017. 312 с.
18. Ушакова Н. Г., Кулініч О. А., Помінова І. І. Інституалізація поведінкового регулювання: зарубіжний досвід. *Бізнес-інформ*. 2020. № 9. С. 37-43.
19. Швабій К., Чирва О. Ідентифікація поведінкової реакції на зміни оподаткування трудових доходів населення в Україні. *Світ фінансів*. 2023. № 4. С. 22-40.

Додаткова література

20. Бутко М. П. Економічна психологія. навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 232 с.
21. Возняк Г., Патицька Х., Сороковий Д. Зміна поведінки суб'єктів економіки в умовах війни в Україні. *Світ фінансів*. 2023. № 3. С. 8-20.
22. Зарічук О. Є. Особливості становлення інститутів спільного інвестування в контексті розвитку інституційних інвесторів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 21. С. 81-86.
23. Карлін М. І., Миронюк С. Л. Необхідність та особливості «зелених» інвестицій в Україні в умовах війни та відбудови. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Том 2. 2023. С. 58-64. <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2023-02-58-64>
24. Карлін М., Павлов К. В., Скороход І. С., Стащук О. В., Держай О. Ю. Теоретико-методичні підходи до реалізації стратегічного планування банківського сектору України. Загальнодержавний науково-виробничий та інформаційний журнал «Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит», 5 (208), 80-91. <https://doi.org/10.20998/2313-8890.2025.05.06>.
25. Карпишин Н. Інвестиційна поведінка домогосподарств: світові моделі і національні особливості. *Світ фінансів*. 2015. Вип. 4. С. 138-150.

26. Кізима Т.О. Кредитна поведінка домогосподарств: структурно-аналітичний аспект. *Світ фінансів*. 2019. № 1. С. 7-18.
27. Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку. Київ: Знання, 2010. 431 с.
28. Кізима Т. О., Письменний В. В., Коваль С. Л., Карпишин Н. І. та ін. Методика викладання фінансової грамотності: Навч. посіб.; за ред. д. е. н., професора Кізими Т. О. Тернопіль:Осадца Ю. В. 2017. 200 с.
29. Ліпич М. А. Вплив поведінкових чинників на ціноутворення на фондовому ринку. *Моніторинг біржового ринку*. 2014. № 10. С. 13-17.
30. Парандій О. В., Філонов О. В. Гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань на фондовому ринку України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 7. С. 30-37.
31. Серватинська Н. А. Доходи і витрати домогосподарств: вітчизняні реалії та зарубіжний досвід. *Світ фінансів*. 2018. №. 3. С. 141-154.
32. Сидорович О. Ю. Фіскальна соціологія: навчально-методичний посібник. – Тернопіль: ТНЕУ. 2005. 160 с.
33. Соколовська А.М. Основи теорії податків: Навч. посібник. Київ: Кондор, 2010. 326 с.
34. Ясинська Н. А. Фінансові індикатори впливу грошових переказів трудових мігрантів на соціально-економічний розвиток домогосподарств. *Світ фінансів*. 2018. № 2. С. 123-138.

Інтернет-ресурси.

35. Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdvdg/Arh_vrdu_u.htm
36. Дефіцит солі в українських магазинах. URL: <https://www.5.ua/ekonomika/defitsyt-soli-v-ukrainskykh-mahazynakh-34124.html>
37. Карлін М. І., Івашко О. А. Вплив «брудних» грошей на діяльність суб'єктів поведінкових фінансів на ринку фінансових послуг України. *Економіка та суспільство*. 2022, випуск № 41/2022. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1571>
38. Карлін М., Привиденець І., Демчук І. В. Проблеми та перспективи забезпечення фінансової та банківської безпеки України в умовах війни та відбудови. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3924/>
39. Котова М.В. Особливості прийняття інвестиційних рішень фізичними особами на ринку цінних паперів. *Ринкова економіка: сучасна теорія і*

практика управління. 2014. Т.1. Вип. 2. С. 70-75 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2014_1_2_10.

40. Національний банк. Грошово-кредитна та фінансова статистика. URL:

https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.

Національний банк. Фінансова грамотність. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=3115908.

41. Нобелівську премію присудили за дослідження економічної поведінки.

URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/9/629906/>

42. Опублікували неочікуваний факт про песимізм українців. URL: https://24tv.ua/opublikovali_neochikuvaniy_fakt_pro_pesimizm_ukrayintsiv_n687897.

43. Пасічний М. Де державі взяти додаткові кошти на військові потреби. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/05/28/714360/>

Пенцак Є. Про книгу Джорджа Акерлофа і Роберта Шиллера «SPIRITUS ANIMALIS або Як людська психологія керує економікою і чому це важливо для світового капіталізму». URL: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/4011.html>

44. «Продуктовий шок», або чому українці скуповували гречку і цукор/ URL: <https://p-p.com.ua/news/65601>

Психологія прийняття фінансових рішень (Анкета). URL: https://docs.google.com/forms/d/1Rignri8yW8XrYUDYMG1_XykAmhwJz_KxAXfKd3Gnko/edit#responses

