

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кулина Г.М. Роль фінансів домогосподарств у розвитку страхування в Україні. *Економіка і суспільство*. 2016. Випуск 3. С. 406-411.
2. Доходи та витрати населення у 2021 році. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2021 році: Статистичний збірник / відп. за вип. А.В. Солоп. К.: Державна служба статистики України. 2022. 433 с.
4. Як страхування допоможе росту ВВП. URL: https://lb.ua/economics/2018/07/01/401663_yak_strahuvannya_dopomozhe_rostu_vvp.html.

СТРАТЕГІОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ Й
ДЕРЖАВОТВОРЧОГО ПАТРІОТИЗМУ

Сухорукова А.Л., к.н.з держ.упр., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Миколаївський національний аграрний університет

Традиційна економіка, включно з теорією фінансів, перебуває на роздоріжжі свого стратегіологічного розвитку. І базовим тут стає фундаменталізм проблеми соціально-економічного вибору, куди йти: чи вибрати шлях ринкового раціоналізму, або використати шлях ірраціоналізму, але ринкової орієнтації. Ніби й кардинальних відмінностей між ними немає, але перший шлях стосується прийняття людиною раціональних рішень для максимізації очікуваної корисності, що призводять до логічно-обґрунтованих прогнозів її економічної поведінки, забезпечуючи при цьому й прогнозованість такого економічного критерію як прибуток; за другим – добавляються ще мотиваційно-психологічні чинники конкретної людини, тобто її емоції, невпевненість, пересторога, азарт, що призводить до певної непередбачуваності в кінцевому результаті – прибутку, посилюючи його чи ослаблюючи (залежно від рішення та впливу умов).

Фактично, в такій інтерпретації сучасні фінанси й стають

фундаментальним базисом для формування концептуальних засад поведінкових фінансів. Доцільно зазначити, що у фундаменталізмі мотиваційної ефективності поведінкових фінансів лежить соціальна поведінка, тобто поведінка конкретних індивідуумів чи груп, яка впливає на прийняття ними відповідних фінансових рішень [1, 3].

Практично низький рівень податкової культури, проявляється через ірраціональні форми поведінки індивіда, які відхиляються або суперечать законодавчо встановленим нормам та правилам, що сформовані та прийняті в суспільстві й супроводжуються відповідним корегуванням через публічне управління та адміністрування. Властиво, такі форми поведінки поділяються на: девіантні, делінквентні й кримінальні. Аналіз також показує, що можливо виділити конкретні мотиваційні фактори (морально-етичні, соціально-економічні, організаційні, політичні), що сприяють виникненню девіантної поведінки платників податків, обмежуючи тим як можливості сучасного державотворення, так і ефективність прояву державотворчого патріотизму нації. Зокрема, до таких соціально-економічних факторів, котрі впливають на активізацію й загострення прояву негативних поведінкових рис платника податків відносять: зростаючий дефіцит бюджету, інфляційні процеси, кризи платежів, розбалансованість банківської системи, зниження купівельної спроможності населення.

Загалом, державотворчий патріотизм нації – це все, що народ загалом та кожен громадянин зокрема роблять в інтересах творення незалежної, суверенної, цивілізованої держави. Водночас, його безпосередня реалізація вже у формі ефективного прояву фінансової (кількісно податкової) доміанти настає в конкретному році, тобто термін віддачі триває визначений (бюджетний) рік.

Загалом, стратегіологія розвитку поведінкових фінансів – це специфічний напрям знань у системі фінансової науки, який функціонально-архітектурно окреслюється та конкретизується поведінковими фінансами, із властивими їм закономірностями й значенням спонукальних мотивів і психологічних

(іраціональних) факторів під час вибору індивідами моделі фінансової поведінки і прийнятті ними інвестиційних рішень та наслідків цього вибору на фінансові ринки, з агрегуванням у розвитку за врахування потреб, можливостей і поведінки як населення загалом (чи його окремих груп), так і господарюючих суб'єктів.

Властиво, поведінкові фінанси – це сфера науки, яка вивчає як психологія людини (людей), а через неї вже учасники фінансових відносин, обумовлює й впливає на процес прийняття їхніх фінансових рішень, виходячи з поєднання раціональності й іраціональності, починаючи від рівня домашніх господарств та закінчуючи глобальними фінансовими ринками. Виходячи з аналізу поведінкової теорії щодо мотиваційності прийняття фінансових рішень на конкретних рівнях, можливо зазначити на ряд обставин, які обумовлюють їх іраціональність з відходом від стійкої раціональності: індивідууми, приймаючи дані рішення, можуть різні погляди й думки, які не є стабільними і можуть змінюватись, як в процесі їхнього прийняття, так і під дією зовнішнього середовища; управлінці можуть мати власні цілі, які не обов'язково співпадають з цілями організації, а це значить, що вони не можуть бути ідеальними виконавцями її інтересів фірми, оскільки у них можуть проявлятися власні пріоритети; психологічний прояв цього впливає й на інших, що призводить до зміни сутності такого рішення. Квазіраціональність у прийнятті фінансового рішення не значить, що вона повністю відмінна від раціонально прийнятого на засадах прибутковості, тут виступає на перший план більше суб'єктивна оцінка ситуації з позиції конкретної особи (індивідуума), яка базується більше на її поведінкових уподобаннях ніж на зважених розрахункових процедурах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Карпінський Б. А. Державотворчий патріотизм нації: податкова 40 доміанта інвестиційного зростання. Монографія. Львів : Колір ПРО, 2018. 480 с. (Серія «Держава і стратегіологія»).

2. Карпінський Б.А. Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння. Монографія. Львів : Логос, 2005. 496 с. (Серія „Фінансові стратегії”).

3. Твид Л. Психологія фінансов. М. : ИК „Аналитика”, 2002. 376 с.

4. Фестингер Л. Теорія когнитивного диссонанса. М. : Ювента, 1999. 320 с. (Серія „Мастерская психологии и психотерапии”).

5. Kahneman D., Tversky A. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science. 1974. № 185 (4157). P. 1124–1131.

6. Shefrin H. Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and The Psychology of Investing. Oxford University Press. New York, 2016. 478 p.

ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Таран Т.В., студентка

Добровольська О.В., д.е.н., професор

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

У більшості країн існує грошово-кредитний орган, центральний банк, який контролює кількість грошей в обігу (пропозиція грошей) і вартість грошей (референтна процентна ставка). Обидва є фундаментальними змінними, на які центральний банк спирається, щоб вплинути на темпи зростання економіки та рівень цін. Кожен центральний банк надає різну відносну важливість економічному зростанню та цільовим цінам.

Більшість центральних банків мають загальні цілі, наприклад забезпечення економічної стабільності. Серед найпоширеніших конкретних цілей – досягнення помірної та стабільної інфляції, низького рівня безробіття, швидкого економічного зростання, тісної координації з фіскальною політикою та стабільного обмінного курсу.

Інші цілі можуть базуватися на дотриманні цілі інфляції. З цієї точки зору,