

ПСИХОЛОГІЯ ФІНАНСІВ В ІНКЛЮЗИВНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Тріпак М. М., Столяренко О. Б., Тимків А. О.

ВСТУП

Унаслідок сучасних трансформацій в українському суспільстві активно формується новий напрям психологічної науки, яка поглиблено вивчає процес фінансової діяльності суб'єктів соціуму. У наш час фінансово-економічні процеси висвітлюються вітчизняними вченими як особлива сфера громадського життя і суспільних взаємин, де психологія відіграє свою надзвичайно важливу роль у регулюванні міжособистісних відносин. Слід зазначити, що все частіше у наукових працях акцентується увага на психологічній складовій фінансово-економічної діяльності індивідів і соціальних груп. Тобто, сучасна психологія фінансів постає у тісному взаємозв'язку з процесом соціально-економічної та господарської діяльності нашої країни. Усвідомлення сутності, тенденцій та проблем у психології фінансів дає можливість більш адекватно та цілеспрямовано використовувати людський потенціал для формування в Україні нового підходу в умовах глобалізації, євроінтеграції та переходу до інноваційної економіки.

Оскільки сфера фінансово-економічного життя суспільства надзвичайно складна, зрозуміло, що вона однозначно потребує використання таких методів науково-психологічного дослідження, які допоможуть установити закономірності фінансових процесів. Я вважає класик вітчизняної психології С. Максименко: «... лише застосування правильних наукових методів дасть можливість усвідомити справжню суть будь-якого досліджуваного явища»¹.

Феномен психології фінансово-економічних відносин у вітчизняній і зарубіжній психологічній науці ґрунтовно дослідили П. Вайзе²,

¹ Максименко С. Д. Методологічні проблеми загальної психології. *Практична психологія та соціальна робота*. 1999. № 3. С. 2–4.

² Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстри соціальних наук THESIS. 1993. № 3. С. 115–130.

М. Бутко, А. Неживенко, Т. Пепа³, Н. Колесник, А. Пацула, А. Сотников, І. Сухінін⁴, В. Москаленко, О. Міщенко Ю. Шайгородський⁵, Е. Суїменко⁶ та інші. Вченими було осмислено соціально-економічні процеси в аспекті фінансової поведінки, проаналізовано основні причини її змін у віковому та соціальному прояві, виділено домінуючі типології, встановлено співвідношення фінансової поведінки з конкретною формою її прояву у різних соціальних умовах, охарактеризовано проблеми формування міжособистісних взаємин у сфері фінансів⁷.

Водночас, незважаючи на багатогранність вивчення аспектів фінансових процесів, ученими окреслено наступні складності у дослідженні цього питання: не досить чітко окреслені методологічні засади, технологія та послідовність використання методів науково-психологічного дослідження, які допоможуть установити закономірності фінансової поведінки в умовах інклюзивних державних інституцій.

Отже, зазначена проблема виявлення особливостей емпіричного дослідження у сфері психології фінансів в умовах інклюзивних державних інституцій тісно пов'язана з розробкою комплексної програми, де будуть використані базові методи науково-психологічного дослідження. Враховуючи соціальну і практичну значущість наукового методологічного підходу до дослідження у психології фінансів, метою дослідження у даному розділі – є аналіз наукових поглядів на проблему та визначення системи методологічних принципів і способів організації практики психологічного дослідження, підбору методів та відповідних психологічних методик, придатних для емпіричного дослідження у сфері психології фінансів в умовах інклюзивних державних інституцій.

³ Бутко М., Неживенко А., Пепа Т. Економічна психологія. Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 232 с.

⁴ Модель управління соціальними факторами економічної поведінки населення регіону / упорядники А. В. Пацула, Н. Н. Колесник, А. А. Сотников, І. В. Сухінін. URL: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks337868.

⁵ Москаленко В. В. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект. Монографія. Київ : Ніка-Центр, 2012. 348 с.

⁶ Суїменко Е. І. Номо економісус сучасної України. Поведінковий аспект. Київ : Інститут соціології НАНУ, 2004. 294 с.

⁷ Там само.

1. Генезис і парадигма психології фінансів

Сучасна психологія фінансів зосереджує свої зусилля не лише на вивченні феномену фінансової діяльності суб'єкта господарювання, а й на дослідженні проблем розвитку міжособистісних взаємин у сфері фінансів і на розв'язанні практичних завдань оптимізації фінансової поведінки та діяльності особистості в умовах інклюзивних інституцій.

Наукове дослідження у психології фінансів, як і у будь-якій іншій природній чи соціальній системі, насамперед передбачає вироблення певної технології, яка ґрунтується на послідовності і системності. У психології фінансів слід враховувати таку особливість, як суміжний характер досліджень психологічного і фінансово-економічного аспектів, які в реальній фінансово-економічній діяльності індивіда перебувають у нерозривному взаємозв'язку та функціонують цілісно. Отже, специфіка предмету психології фінансів вимагає розроблення й застосування спеціальних методів дослідження.

Як стверджує В. Рибалка, якість психологічного дослідження безпосередньо залежить від його методологічного забезпечення⁸. Це означає, що кожен дослідник у психології фінансів повинен чітко знати методологічні засади, уміти обирати, а, за необхідності й створювати, відповідно до мети і завдань дослідження конкретні методики, мати достатнє уявлення про систему методів, придатних для пізнання психологічних явищ у фінансовій сфері. Переконливим є також твердження ряду вітчизняних вчених про те, що у створенні свого методичного інструментарію наука повинна базуватися на певних методологічних принципах⁹. На їх думку,

⁸ Рибалка В. В. Методологічні питання наукової психології (досвід особистісно центрованої систематизації категоріально-поняттєвого апарату) : навч.-метод. посіб. АПН України; Ін-т педагогіки і психології професійної освіти. Київ : Ніка-Центр, 2003. 204 с.

⁹ Корольчук М. С., Трофімов Ю. Л. Методологічні та теоретичні проблеми психології. Київ : Ніка-Центр, 2008. 184 с.

Максименко С. Д. Методологічні проблеми загальної психології. *Практична психологія та соціальна робота*. 1999. № 3. С. 2–4.

Рибалка В. В. Методологічні питання наукової психології (досвід особистісно центрованої систематизації категоріально-поняттєвого апарату) : навч.-метод. посіб. АПН України; Ін-т педагогіки і психології професійної освіти. Київ : Ніка-Центр, 2003. 204 с.

Татенко В. О. Методологічні проблеми сучасної психології. *Педагогіка і психологія. Вісник Академії педагогічних наук України*. Київ, 2012. 1 (74). С. 14–21.

знання методологічних принципів та дотримання їх вимог допоможе уникнути помилок у науковому дослідженні.

Методологічні основи сучасного наукового підходу у вітчизняній психології були закладені у працях Г. Костюка, С. Максименка, В. Рибалки, М. Савчина, М. Ярошевського. Узагальнюючи методологічні здобутки цих учених, українська дослідниця Л. Туриніна визначила та об'єднала у цілісну систему основні наукові методологічні принципи, які, на нашу думку, доречно буде використати під час дослідження у психології фінансів. Найголовнішими методологічними принципами є: принцип детермінізму, єдності психіки і діяльності, принцип відображення, системно-структурний принцип, принцип розвитку психіки¹⁰. Дані методологічні принципи відкривають можливість наукового пізнання у психології фінансів і є основною умовою для використання наукових методів (спеціальних прийомів, засобів та операцій), що використовуються під час дослідження фінансово-економічної діяльності суб'єкта.

Аналіз вітчизняних і закордонних публікацій у галузі економічної психології, психології фінансів та суміжних з нею областей свідчить про неоднозначність поглядів учених на можливість та доцільність використання окремих наукових методів дослідження. Загалом, вчені виділяють три групи методів наукового дослідження, які можуть бути використані як в економічній психології так і у психології фінансів (табл. 1).

У сучасних наукових дослідженнях у галузі економіки і психології фінансів усе частіше акцентується увага на психологічній складовій фінансово-економічної діяльності індивідів і соціальних груп¹¹. Психологія фінансів у наш час постає у тісному взаємозв'язку з процесом соціально-економічної та господарської

¹⁰ Туриніна Л.О. Методологія та методи психологічного дослідження : навчально-методичний посібник. Київ : ДП Видавничий дім «Персонал», 2018. 206 с.

¹¹ Кононов І. Ф. Соціологія в умовах кризи і війни: проблема методологічної спроможності. *Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка*. 2016. № 5 (302). С. 5–55.

Модель управління соціальними факторами економічної поведінки населення регіону / упорядники А. В. Пацула, Н. Н. Колесник, А. А. Сотников, И. В. Сухинин. URL: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks337868.

Основи науково-дослідної роботи: навч. посіб. для студ., асп. та докторантів філос. ф-ту / упоряд. А. Є. Конверський, В. І. Лубський, Т. Г. Горбаченко, В. А. Бугров, І. В. Кондратьєва; за ред. д-ра філос. наук, проф. А. Є. Конверського. Київ : Вид.-полігр. центр «Київський університет», 2004.

діяльності країни і тому потребує використання таких методів науково-психологічного дослідження, які допоможуть установити закономірності у сфері фінансово-економічної діяльності людини.

Оскільки у психології фінансів слід враховувати таку особливість, як суміжний характер досліджень психологічного і фінансово-економічного аспектів, для аналізу та порівняння доцільно розглянути погляди вчених на класифікацію суто психологічних методів наукового дослідження (табл. 2).

Таблиця 1

**Класифікація базових методів дослідження
у психології фінансів**

№ з/п	Загальна характеристика групи методів	Перелік методів, які входять до даної групи
1	Методи, що традиційно використовуються у психологічних дослідженнях.	Спостереження, експеримент, анкетування, опитування, інтерв'ю, тестування, математико-статистичні методи обробки й об'єктивізації даних.
2	Економічні методи та методи, які використовуються у суміжних наукових напрямках.	Метод математичного моделювання, логіко-теоретичний аналіз, синтез, метод абстракції, історичний підхід.
3	Методи, які стали активно використовуватися з виникненням економічної психології та психології фінансів, розроблені з урахуванням специфіки даних наукових дисциплін.	Економіко-психологічний експеримент, що проводиться за схемою традиційного економічного експерименту, але з психологічним оснащенням.

Таблиця 2

Класифікація методів психологічного дослідження

№ з/п	Загальна характеристика групи методів	Перелік методів, які входять до даної групи
1	Організаційні методи	Порівняльний метод, лонгітюдний метод, комплексний метод
2	Емпіричні методи	Спостереження, експеримент, опитувальний метод, тестування, проєктивні методи, аналіз продуктів діяльності
3	Методи обробки даних	Кількісний аналіз, якісний аналіз
4	Інтерпретаційні методи	Генетичний метод, структурний метод

Як видно з таблиці 2, усі методи наукового психологічного дослідження в залежності від етапу дослідження та його завдання, вчені поділяють на чотири великі групи: організаційні, емпіричні, обробки даних та інтерпретаційні. Вибір і використання кожного з цих конкретних методів у психології фінансів визначається метою та завданням наукового дослідження.

Зазначимо, що у сучасних публікаціях усе частіше використовуються методи дослідження, що базуються на математичному апараті оптимального програмування, теорії масового обслуговування, теорії ігор, евристичному програмуванні¹². На думку В. Москаленко, досить ефективним інструментарієм сучасної психології фінансів та економічної психології, особливо таких розділів як бізнес і підприємництво, є теорія ігор. Теоретико-ігрові завдання використовуються дослідниками для прогнозування реакції конкурентів на зміну цінової політики, пропозиції додаткового обслуговування, модифікації старої й освоєння нової продукції, моделювання економічної поведінки інвесторів на ринку цінних паперів¹³.

Також слід враховувати, що сучасні дослідники для отримання інформації в маркетингових дослідженнях часто і досить успішно використовують наступні психологічні методи: опитування (анкетування, інтерв'ю, хол-тести), спостереження, експеримент, експертні оцінки¹⁴.

Очевидно, що використання методів психологічного дослідження у психології фінансів має свої особливості і потребує певного

¹² Модель управління соціальними факторами економічної поведінки населення регіону / упорядники А. В. Пацула, Н. Н. Колесник, А. А. Сотников, И. В. Сухинин. URL: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks337868.

Суїменко Е. І. Homo economicus сучасної України. Поведінковий аспект. Київ : Інститут соціології НАНУ, 2004. 294 с.

Фурман А. В. Методологія парадигмальних досліджень у соціальній психології: монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2013. 196 с.

¹³ Москаленко В. В. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект. Монографія. Київ : Ніка-Центр, 2012. 348 с.

¹⁴ Кононов І. Ф. Соціологія в умовах кризи і війни: проблема методологічної спроможності. Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. 2016. № 5 (302). С. 5–55.

Крушельницька О. В. Методологія і організація наукових досліджень. Київ : Кондор, 2009. 244 с.

Фурман А. В. Методологія парадигмальних досліджень у соціальній психології: монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2013. 196 с.

адаптування до мети і завдання кожного конкретного наукового дослідження у сфері фінансових процесів. До прикладу візьмемо метод спостереження як один із найдавніших і основних методів у психології. Особливо доречний цей метод у ситуаціях, коли досліджуваних неможливо опитати, а проведення будь-якої експериментальної процедури ускладнено. У психології фінансів такий метод є ефективним для дослідження поведінки покупців у місцях продажу (перед стендами з товарами), для вивчення безпосередньої взаємодії покупця (клієнта) з продавцем (особою, яка надає послуги). Метод спостереження має переваги порівняно з традиційним опитуванням: більш висока об'єктивність у дослідженні спонтанної поведінки; нівелювання можливостей людини (як клієнта, покупця) прикрашати чи спотворювати свої вподобання; можливість спостерігати і досліджувати неусвідомлену (імпульсивну, афективну) поведінку індивіда. Недоліками спостереження як методу дослідження у психології фінансів є труднощі у забезпеченні репрезентативності (під час спостереження поведінки покупців у магазині неможливо зробити вибірку відповідно до демографічної структури суспільства)¹⁵.

Як стверджує ряд авторів, метод експерименту відрізняється від спостереження активним втручанням дослідника в діяльність досліджуваного з метою створення умов, за яких виявляється задана психічна якість досліджуваного¹⁶. Дослідник має змогу декілька разів повторювати дослідження, конкретизуючи здобуті результати. У психології використовують різні види експерименту: *природний* (у звичних для досліджуваного умовах виявляються його психологічні особливості), *лабораторний* (у спеціально обладнаних

¹⁵ Суїменко Е. І. Homo economicus сучасної України. Поведінковий аспект. Київ : Інститут соціології НАНУ, 2004. 294 с.

¹⁶ Корольчук М. С., Трофімов Ю. Л. Методологічні та теоретичні проблеми психології. Київ : Ніка-Центр, 2008. 184 с.

Максименко С. Д. Методологічні проблеми загальної психології. Практична психологія та соціальна робота. 1999. № 3. С. 2–4.

Основи науково-дослідної роботи: навч. посіб. для студ., асп. та докторантів філос. ф-ту / упоряд. А. Є. Конверський, В. І. Лубський, Т. Г. Горбаченко, В. А. Бугров, І. В. Кондратьєва; за ред. д-ра філос. наук, проф. А. Є. Конверського. Київ : Вид.-полігр. центр «Київський університет», 2004.

Татенко В. О. Методологічні проблеми сучасної психології. Педагогіка і психологія. Вісник Академії педагогічних наук України. Київ, 2012. 1 (74). С. 14–21.

приміщеннях із використанням приладів вивчаються психічні функції досліджуваного), *констатувальний* (виявляє актуальні психічні прояви досліджуваного) та *формульальний* (спрямований на формування бажаних якостей психіки)¹⁷. Дані види експериментального дослідження у психології фінансів набувають особливого значення, оскільки стосуються не лише міжособистісних взаємин людей, а дають можливість розкрити психологічні особливості індивіда в умовах економічної діяльності.

До методів опитування Л. Туриніна відносить бесіду, інтерв'ю та анкетування¹⁸. У психології фінансів бесіду проводять за попередньо підготовленою схемою і визначеними питаннями. Залежно від характеру дослідження бесіда може бути стандартизована, коли попередньо фіксують питання, що підлягають висвітленню, або вільна, пошукова, коли вона є першим етапом дослідження і використовується для уточнення його технології. Процедура інтерв'ю вибудовується за принципом «питання – відповідь». Як правило, питання заздалегідь чітко програмують. Цей метод дає змогу вивчати одночасно велику кількість людей, зібрати масив даних, які стосуються їх найрізноманітніших проблем та інтересів у сфері фінансових процесів. Анкетування дає значні можливості для отримання великої кількості інформації за короткий час.

Маркетингова анкета складається з відкритих, альтернативних чи закритих запитань. На відкриті запитання дають вільну відповідь, на альтернативні – фіксовану («так», «ні», «знаю», «не знаю»). Закриті питання передбачають вільну відповідь, яка потребує додаткової інтерпретації. У процесі анкетування недопустимо змінювати формулювання питань, оскільки це ускладнює їх аналіз. Суттєвою перевагою анкетування є його анонімність, яка забезпечує правдивість відповідей. Можливість використання методу анкетування у психології фінансів подано у таблиці 3.

¹⁷ Рибалка В. В. Методологічні питання наукової психо-логії (досвід особистісно центрованої систематизації категоріально-поняттєвого апарату): навч.-метод. по-сіб. АПН України; Ін-т педагогіки і психології професійної освіти. Київ : Ніка-Центр, 2003. 204 с.

¹⁸ Туриніна Л.О. Методологія та методи психологічного дослідження: навчально-методичний посібник. Київ : ДП Видавничий дім «Персонал», 2018. 206 с.

Таблиця 3

Індикатори фінансової поведінки у сфері доходів

Індикатори фінансової поведінки	1	2	3
Як часто Ви прагнете знайти більш високооплачувану роботу?	Ніколи	Рідко	Постійно
Як часто Ви робите спробу знайти додатковий заробіток?	Ніколи	Рідко	Постійно
Як часто Ви стараетесь підвищувати свій рівень кваліфікації?	Ніколи	Рідко	Постійно
Як часто Ви намагаєтесь отримати нові знання, уміння і навички з метою підвищення рівня своїх прибутків?	Ніколи	Рідко	Постійно
Чи доводилося Вам відстоювати свої права перед роботодавцем?	Ніколи	Рідко	Постійно
Чи заробляєте Ви на депозитах (грошові внески в банку під відсотки)?	Ніколи	Рідко	Постійно
Як часто Ви звертаєтесь до державних органів влади з метою отримання різних видів грошових допомог (субсидії, допомоги по безробіттю, допомоги вимушеним переселенцям тощо) ?	Ніколи	Рідко	Постійно
Як часто Ви звертаєтесь до недержавних структур (благодійних фондів, волонтерських організацій) з метою отримання різних видів грошових допомог?	Ніколи	Рідко	Постійно
Чи прагнете Ви відкрити свою справу?	Ніколи	Рідко	Постійно
Чи прагнете Ви розширити свій бізнес?	Ніколи	Рідко	Постійно

Аналіз сучасних публікацій у сфері психології фінансів та економічної психології виявив зростаючу популярність використання методу майданчикових досліджень¹⁹. Майданчикові дослідження – це дослідження постійної репрезентації з метою отримання первинної інформації про стан ринків, сфер фінансової діяльності окремих підприємств, домогосподарств, індивідуальних споживачів. Цей метод полягає у тому, щоб на основі сформованої аудиторії регулярно отримувати від неї інформацію у вигляді заповнених анкет. Майданчикові дослідження можуть бути:

¹⁹ Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстри соціальних наук THESIS. 1993. № 3. С. 115–130.

Модель управління соціальними факторами економічної поведінки населення регіону / упорядники А. В. Пацула, Н. Н. Колесник, А. А. Сотников, И. В. Сухинин. URL: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks337868

Москаленко В. В. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект : монографія. Київ : Ніка-Центр, 2012. 348 с.

короткостроковими (протягом 1–2 тижнів респондент щодня заповнює і передає анкету представнику організації); довгостроковими (протягом півроку, року або ж декількох років, коли інформація подається раз на тиждень, місяць, квартал); інформація фіксується не в письмовій формі, а за допомогою відео- і аудіопристроїв, де видно, які саме програми, канали, чи веб-сторінки учасник дослідження слухає, сприймає по радіо, телебаченню, Інтернету.

До найпопулярніших видів сучасних майданчикових досліджень у психології фінансів відносяться: майданчик продавців (магазини, кіоски, системний рітейл, обсяги продаж та частка їх ринку, дистрибуція, роздрібні ціни); майданчик споживання (обсяг споживання, частка ринку, середня роздрібна ціна, купівельна поведінка, профіль споживання, звички споживання); інформаційний майданчик (обсяг телепереглядів, рейтинг каналів та їх частка, стан ринку телекомунікацій та його вплив на економіку і психологію).

2. Прагматика психології фінансів

Фінанси є основоположним важелем, за допомогою якого здійснюються регулятивні азимуті економічних чинників, та основоположною основною проблемою трансформації економічних процесів. Розробка сучасних та ефективних методів фінансової політики, їх реалізація на практиці змушує кардинально змінювати сталі погляди на фінанси та визначити їх як фундаментальні у контексті стратегічних завдань економічної розбудови України.

Тисячолітній розвиток людства свідчить, що найважливішими інструментами регулювання господарських та загальнодержавних перерозподільчих процесів є вартісні чинники, основа яких – фінанси і психологічні фінансові відносини відповідних суб'єктів економічної системи країни. Саме за їх допомогою суспільство може активно забезпечувати належний соціально-економічний розвиток кожного індивідуума нашої країни.

За допомогою ефективних фінансово-економічних послуг населення і економічної діяльності суб'єкта господарювання чи держави зокрема, здійснюється багатосторонній вплив на організацію ринкових відносин та процеси розширеного відтворення. З одного боку «психологія» – як дітище філософських знань, а з іншого – «фінанси», як серцевина соціальних та політико-ідеологічних питань, які зосередили в собі фундаментальність економіки, прагматизм політики та раціональність і ефективність їх діяльності в процесі створення, розподілу і перерозподілу новоствореної вартості суб'єкта господарювання, індивідууму, держави.

Отже, фінанси це – *ресурсоутворююча категорія*, тому що фінансові відносини завжди пов'язані з формуванням та використанням фінансових ресурсів, тобто грошових коштів, які утворюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. Фонди фінансових ресурсів створюються на підприємствах, у галузевих органах управління, а також на загальнодержавному рівні і використовуються за цільовим призначенням.

У процесах вартісного розподілу валового внутрішнього продукту можуть брати участь різні вартісні інструменти, зокрема фінанси, кредит, ціни і тарифи, заробітна плата, кожен з яких має свої особливості та власну історію²⁰.

Генезис та еволюція вартісного розподілу за допомогою фінансів супроводжувались зміною форм вартісного розподілу, пріоритетів у формуванні та використанні фінансових ресурсів, інвестування капіталу, наповненості та спрямованості грошових і фінансових потоків.

Це у свою чергу, суттєво впливало на історію розвитку людської цивілізації, зростання могутності чи занепад держав, створення, розподіл і споживання благ, розвиток виробництв, творчі та інтелектуальні здобутки тощо. Фінанси як інструмент вартісного розподілу використовуються на всіх стадіях суспільного відтворення: виробництві, розподілі, обміні та споживанні.

Об'єктами розподілу за допомогою фінансів є: валовий внутрішній продукт; національне багатство; зовнішні надходження у вигляді фінансової допомоги, зовнішніх державних позик, іноземних інвестицій, а також інших міждержавних трансфертів від зарубіжних країн, міжнародних фінансових інституцій та іноземних юридичних і фізичних осіб в сучасних умовах військового стану.

Суб'єктами розподілу фінансів є: держава; юридичні особи; фізичні особи; міжнародні організації; інші держави.

Як видно, суб'єктами розподілу є безпосередньо розпорядники фінансово-економічних відносин інституції (держави – Прем'єр Міністр України; юридичні особи – керівники підприємств та установ; територіальної громади – міський голова; інклюзивного закладу вищої освіти – ректор). Тобто, суб'єктами фінансових відносин є людина, або суб'єкт соціуму, який являється розпорядником державних (не державних) фінансів.

²⁰ Психологія фінансів / автор-укладач М. М. Тріпак. Навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: ТНЕУ, 2018. 296 с.

Як наслідок, у суб'єкта соціуму – людини, природньо, притаманні *емоції*. Емоції – це психофізіологічний процес, цілісна реакція організму, що відбиває ставлення суб'єкта до об'єкта (іншого суб'єкта) у ситуації невизначеності. Емоції «офарбовують» й у такий спосіб закріплюють індивідуальний досвід в економічній сфері, впливають на економічну поведінку.

Завдяки емоційній пам'яті корисні форми поведінки закріплюються, а невдалі – відкидаються. Позитивні емоції, гарний настрій стимулюють більш споживчу активність, тому використовуються різні фактори (зорові, слухові, нюхові й ін.), що піднімають настрій у магазинах, супермаркетах, у місцях розваг. Позитивні емоції підсилюють оптимістичні очікування, які збільшують незаплановані витрати й знижують прагнення споживача заощадити. Дія негативних емоцій протилежна. Ті ж закономірності спрацьовують у біржових гравців: на тлі позитивних емоцій вони надають більше надій стосовно продукції, її експлуатації або ситуації на біржі, що стимулює більший ризик. Завдяки емоції активізуються енергетичні резервні можливості в ситуації невизначеності²¹. Однак для різних ситуацій, видів діяльності необхідний різний рівень активації.

При занадто високому рівні активації руйнуються бажання, когнітивні компоненти діяльності, відбувається підміна мети і результатів (енергія йде на подання результату, на страх його втратити).

Фактор складності завдання, відповідальність за результат діяльності, вносить у модель активності фінансової поведінки свої корективи. З'ясувалося, що при простих завданнях необхідно підтримувати високий рівень збудження, щоб уникнути млявості. Складні завдання вимагають невисокого рівня збудження, а середні за складністю – середнього рівня активації, стресу.

У стані підвищеного збудження люди скоріше займаються більш легкими видами діяльності (наведення порядку в паперах), а у стані низького збудження – більш складними (складання бюджету, інноваційно-інвестиційних проєктів). Якщо в ситуації підвищеної відповідальності у трудовій і навчальній діяльності виникають перенапруження та перемотивація, то такий стан погіршує результат роботи, що призводить до нагнітання напруги й тривоги в таких ситуаціях, і буде управлінською помилкою.

²¹ Психологія фінансів : навчально-методичний посібник. / автор-укладач М. М. Тріпак. Кам'янець-Подільський: ТНЕУ, 2018. 296 с.

Отже, враховуючи вищезазначене надзвичайно важливе значення психології фінансів у житті суспільства зумовлене тим, що суб'єкти соціуму (люди, індивіди, особистості, які є розпорядники державних і недержавних коштів), враховуючи емоційні дії самобуття (гарний чи поганий настрій): забезпечують розподіл валового внутрішнього продукту та фінансові потреби юридичних та фізичних осіб і держави; здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів між галузями економіки, регіонами, соціальними верствами населення, юридичними і фізичними особами; забезпечують кругообіг фінансових ресурсів і безперервність відтворювального процесу; а також здійснюють контроль за процесами формування і використання фінансових ресурсів як на рівні держави, так і на рівні інклюзивної державної інституції та суб'єкта господарювання.

3. Фінансова інклюзія у структурі освітніх компонентів закладів вищої освіти

Здобувачі вищої освіти нині – це фахівці, що володіють навиками, вміннями та компетентностями, які дозволяють достатньо швидко адаптуватися до умов праці, складних виробничих ситуацій та особливостей менеджменту на етапі становлення нових виробничих форм та відновлення раніше діючих суб'єктів господарювання. Швидкі та ефективні рішення стають ознакою якісно підготовленого фахівця.

Відтак, проблема формування управлінських рішень та їх реалізації для здобувача є ключовими навиками, що в подальшому дозволятимуть стати висококваліфікованими менеджерами різних управлінських рівнів.

Кожне управлінське рішення у діяльності сучасного суб'єкта господарювання дотичне до фінансових відносин і прямо чи опосередковано впливає на показники фінансово-господарської діяльності.

Як зазначено вище, одним із ключових елементів фінансових відносин є психологія фінансів, а важливою зв'язковою ланкою і водночас практичним втіленням базових положень психології фінансів є фінансова інклюзія.

Ми переконані, що фінансова інклюзія у поствоєнній економіці перейде на вищий рівень значущості, оскільки стане передумовою нарощення фінансового потенціалу країни, ефективного використання фінансових ресурсів та оптимізації фінансових відносин у економіці країни.

Фінансову ж інклюзію як похідне поняття від інклюзії, розуміють доволі розрізнено у різних джерелах та авторських дослідженнях. Звернемо увагу на Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року, яку втілює Національний банк України: «Стратегія встановлює пріоритети та цілі розвитку фінансового сектору до 2025 року. Метою Стратегії є забезпечення подальшого реформування та розвитку фінансового сектору України відповідно до провідних міжнародних практик й імплементації заходів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС й іншими міжнародними зобов'язаннями України»²².

Важливим стратегічним напрямком у прийнятому документі є фінансова інклюзія, що включає в себе перш за все, підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами, а також посилення прав споживачів фінансових послуг і підвищення рівня фінансової грамотності населення.

Перший напрям – підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами реалізується через стимулювання розвитку платіжної інфраструктури для здійснення безготівкових операцій, у тому числі, як зазначається, «у сільській місцевості та у віддалених територіях».

Водночас, важливим тут є і створення умов для розвитку відділених каналів продажу фінансових послуг, у тому числі відкриття рахунків дистанційним способом.

Другий напрям, що включає в себе посилення захисту прав споживачів фінансових послуг, передбачає розробку та впровадження ринкової поведінки учасників фінансового сектору, забезпечення прозорості інформації щодо фінансових послуг та продуктів, а також захист вкладників та інвесторів.

Водночас, третій напрям фінансової інклюзії включає в себе проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій та розробку рамок компетентностей з фінансової грамотності.

Саме тому, серед компонентів освітніх програм закладів вищої освіти для здобувачів економічних та фінансових спеціальностей вкрай важливо зрозуміти поряд із особливостями поведінки суб'єктів фінансових відносин (психологія фінансів), яким буде результат цієї поведінки, тобто як відбуватиметься включення кожного члена суспільства у фінансову систему країни.

²² Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy>

Ми переконані, що фінансову інклюзію як дефініцію однозначно трактувати не можна. Тобто стверджувати, що це лише доступність до фінансових послуг населення або що це лише певний правовий захист споживачів фінансових послуг або що це фінансова грамотність, на наш погляд, буде помилково. Ми переконані, що фінансова інклюзія – це процес, що передбачає кілька етапів для досягнення цілі. Серед основних етапів сучасної фінансової інклюзії безперечно можна виділити цифровізацію фінансових відносин, розвиток фінансових продуктів, правовий захист фінансових відносин та популяризацію фінансових продуктів та усвідомлення їх значення.

Саме в такому кожен структурний елемент фінансової інклюзії повинен розглядатися як предмет лекційних, практичних, семінарських чи лабораторних занять для здобувачів вищої освіти. А найважливішою передумовою, тобто компонентою освітньої програми, яка вивчається раніше, повинна бути психологія фінансів, як окремий предмет для здобувачів вищої освіти.

Одним із ефективних методів побудови освітнього процесу є включення фінансової інклюзії як предмету в проведеному комплексного тренінгу. Комплексний тренінг, як елемент навчального процесу, має на меті засвоєння теоретичних засад та апробація практичних навиків функціонування фінансів, формування системи фінансової інклюзії, а також, особливостей створення та реалізації фінансових продуктів (рис. 1).

Отже, комплексний тренінг є практичною складовою освітньої програми здобувача ЗВО економічних та фінансових спеціальностей з циклу фахової підготовки. В свою чергу, психологія фінансів, як навчальний курс виступає попередником комплексного тренінгу і дає розуміння поведінки споживача фінансової послуги, розробника і реалізатора фінансового продукту та дозволяє провести практичне застосування методів аналізу та оцінки фінансових відносин. Блоки комплексного тренінгу є його змістовими модулями як освітнього компоненту програми та навчального плану.

Блок 1 комплексного тренінгу дозволяє здобувачам в контексті поглибленого дослідження основних елементів фінансової інклюзії визначити місце та роль фінансової інклюзії у розвитку суспільства, склад і структуру системи фінансової інклюзії у суспільстві та економіці охарактеризувати елементи фінансової інклюзії та особливості їх розвитку в Україні.

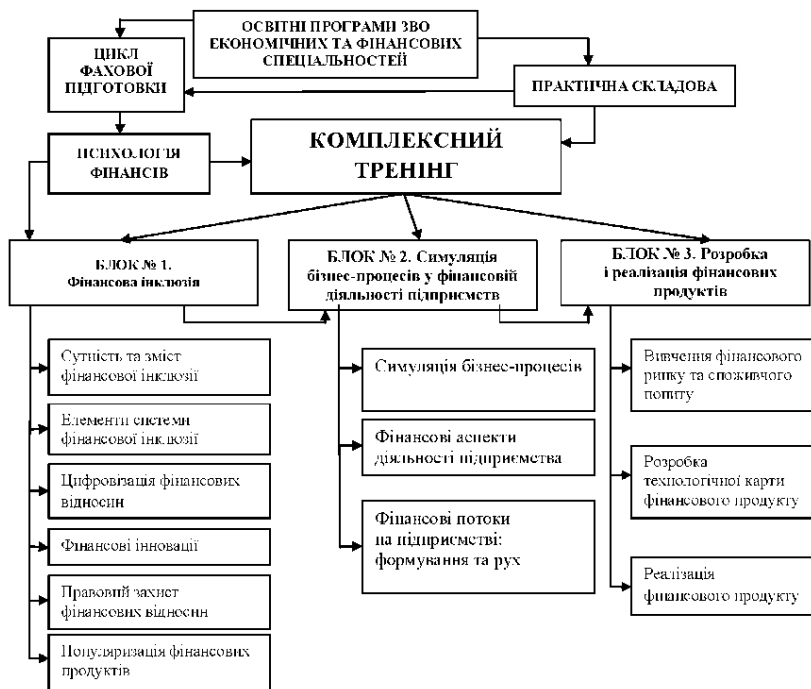


Рис. 1. Фінансова інклюзія у структурі комплексного тренінгу як компонента освітнього процесу*

** Побудовано автором*

Самостійна позиція здобувача вкрай важлива з точки зору окремих елементів фінансової інклюзії, а саме: чинників, які впливають на цифровізацію економічних відносин, розвиток сучасних фінансових технологій та модернізація фінансових продуктів, забезпечення якості фінансових продуктів, захист прав споживачів фінансових продуктів та проблеми підвищення рівня фінансової грамотності.

Результатом поетапної роботи у блоці 1 комплексного тренінгу доцільним є презентація власних думок здобувача, однак таку презентацію слід проводити як окремої програми. Наприклад, робота у малих групах буде доволі ефективною, якщо за мету поставити формування програми підвищення фінансової грамотності або напрацювання комплексу рекомендацій щодо захисту прав споживачів фінансових продуктів. Глибина проблематики, перелік завдань та тривала дискусія між учасниками

малих груп здобувачів дозволить дати оцінку сприйняття та засвоєння основних положень першого блоку.

На другому етапі практичного застосування положень фінансової інклюзії важливим є розуміння бізнес-процесів, які відбуваються у реальній діяльності суб'єкта господарювання. Відтак, формується комплекс завдань для наступного етапу тренінгу – блок 2 (змістовий модуль 2).

Знання, вміння і навички, сформовані на першому етапі в результаті роботи над проблематикою фінансової інклюзії, дозволить здобувачам самостійно змоделювати роботу підприємства, симулюючи відносини між окремими підрозділами, між постачальниками та підприємством та між підприємством та його клієнтами.

У вирішенні основних завдань другого блоку тренінгу можливим є застосування спеціалізованих програм-симуляторів. Як приклад, можемо навести програму-симулятор ViAl+ продукт компанії інтелектуальних технологій (рис. 2).

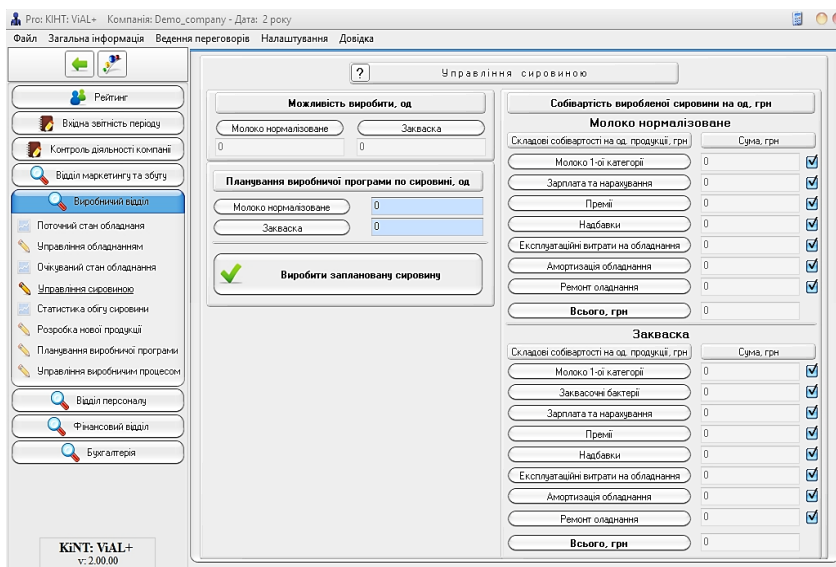


Рис. 2. Діалогове вікно бізнес-симулятора ViAl+²³

²³ Перші кроки після завантаження інсталятора ViAl+URL: <https://www.kint.com.ua/ua/biznes-trenazher-vial/instruktsii-z-vykorystannia-vial>

Бізнес-симуляція дозволяє інтерпретувати усі процеси на підприємстві, що передбачає:

1. Відобразити процес формування підприємства та його організаційної структури
2. Аналізувати діяльність підприємства на основі симуляції бізнес-процесів
3. Відобразити функціонування виробничого відділу
4. Відобразити функціонування відділу маркетингу та збуту підприємства
5. Відобразити функціонування відділу персоналу
6. Відобразити функціонування фінансового відділу
7. Відобразити особливості формування та руху фінансових потоків у діяльності підприємства
8. Виокремити вхідні фінансові потоки
9. Виокремити вихідні фінансові потоки
10. Здійснити контроль та моніторинг за рухом фінансових потоків.

Основною метою третього етапу тренінгу (блок 3, змістовий модуль 3) «Розробка і реалізація фінансового продукту» є отримання навиків у сфері організації маркетингової діяльності фінансової компанії з врахуванням всіх зовнішніх і внутрішніх факторів з метою забезпечення розробки і реалізації фінансових продуктів, що дозволяє максимально задовольнити потреби клієнтів, а відтак, отримати прибуток самій компанії (табл. 4).

В результаті проведення цього етапу тренінгу здобувачі повинні оволодіти навиками аналізу інформації на ринку фінансових послуг, вмінням визначати потреби наявних і потенційних клієнтів у фінансових продуктах, вмінням здійснювати розробку фінансового продукту та формування сценарію майбутніх переговорів з клієнтом з метою переконання у необхідності скористатися запропонованою послугою. Крім того, велике значення у підготовці майбутнього фахівця є здатність визначати найбільш доцільні канали збуту фінансових продуктів, вміння здійснювати найбільш ефективні заходи щодо стимулювання збуту фінансових послуг.

Перший етап третього блоку тренінгу включає чотири напрямки роботи здобувачів. Так, теоретичні та організаційні основи розробки і реалізації фінансового продукту – це напрям роботи, що передбачає з'ясування сутності самого процесу розробки і реалізації фінансового продукту.

Структура Блоку № 3
комплексного тренінгу для здобувачів вищої освіти

Етап	Назва етапу	Напрямки роботи здобувача	Результати	Методика проведення
1	Пошук і обґрунтування ідей	Теоретичні та організаційні основи розробки і реалізації фінансового продукту Аналіз діяльності фінансової компанії Аналіз ринку фінансових послуг та оцінка конкурентних позицій фінансової компанії Вивчення потреб клієнтів та обґрунтування доцільності розробки продукту	Пошук, аналіз, обробка інформації щодо діяльності фінансової компанії, фінансового ринку, конкурентів, клієнтів	Інтерактивна лекція, практичне заняття, ділова гра.
2	Розробка фінансового продукту	Сутність та структура технологічної карти фінансового продукту Розробка технологічної карти фінансового продукту Формування сценарію переговорів з клієнтами	Формування технологічної карти, окреслення сценарію переговорів	Інтерактивна лекція, практичне заняття, ділова гра
3	Реалізація фінансового продукту	Збут фінансового продукту Комунікаційний вплив	Характеристика можливих каналів збуту, використання електронних ресурсів для формування рекламного забезпечення	Практичне заняття, ділова гра

В свою чергу, аналіз діяльності фінансової компанії, яку здобувач обирає із нині діючих, та аналіз фінансового ринку, оцінка конкурентних позицій фінансової компанії вимагає від здобувача дослідження фінансового становища фінансової компанії, визначення кола потенційних конкурентів компанії з точки зору основного асортименту фінансових послуг та з'ясування становища фінансової компанії на ринку фінансових послуг регіону, в якому веде свою діяльність філія чи відділення компанії. Тут найбільш доцільно для здобувача обрати фінансову компанію, що стане його базою майбутньої практики.

В результаті аналізу і оцінки діяльності фінансової компанії у регіоні і вивчення потреб клієнтів та обґрунтування доцільності розробки продукту здобувачем формується аналітична записка, в якій чітко визначається основна ідея фінансового продукту.

Аналітична записка – це різновид службового документу²⁴. В аналітичній записці викладаються основні показники діяльності фінансової компанії, економічної ситуації регіону, стану регіонального ринку фінансових послуг, також окреслюється коло потенційних клієнтів та конкурентів фінансової компанії. За результатами дослідження формулюється основний висновок, в якому лаконічно викладається основна ідея заснування продукту.

Аналітична записка здобувача повинна містити такі частини, як вступ, основна частина, висновок, додатки. Так, у вступі аналітичної записки вказується на важливість проблеми, з приводу якої формується аналітична записка. Перераховується джерела інформації, які використовуються, та перелік завдань, з'ясування яких допоможе визначити основну ідею створення фінансового продукту.

В основній частині потрібно максимально докладно розглянути всі аспекти і по кожному з яких зробити власний аналіз та оцінку. Для підвищення об'єктивності аналітичної записки необхідно привести дані (відомості, інформацію), отримані з офіційних відкритих джерел (звіти компаній, інформація з офіційних сайтів, інформація опублікована Національним банком, асоціаціями, міністерствами та відомствами, тощо).

Висновок як частина аналітичної записки формулює основні підсумкові тези по кожному підрозділу основної частини. Усі висновки повинні бути логічні, лаконічні і чітко формулювати конкретну ідею фінансового продукту.

²⁴ Аналітична записка. Рекомендації щодо змісту і структури. URL: https://ipas.org.ua/old/doc/du/1_Analit_Paper.pdf

Додатки, що можуть бути зібрані в спеціальному розділі, мають на меті підвищити достовірність тверджень і проілюструють наведені відомості. У додатках можна розмістити таблиці, графіки, діаграми та інший наочний матеріал у вигляді аркушів з таблицями та графіками.

Другий етап блоку 3 комплексного тренінгу вимагає від здобувача роботи над структурою технологічної карти фінансового продукту, а також певних навиків щодо формування сценарію переговорів з майбутніми клієнтами.

Технологічна карта фінансового продукту включає шість розділів, які є складовими частинами загальної таблиці технологічної карти. Перший стовбець таблиці визначає порядковий номер характеристики фінансового продукту. Другий стовбець – назва характерної ознаки (групи ознак). Третій стовбець – це опис ознаки (групи ознак).

Відтак виокремлюють шість головних розділів:

Розділ 1. Ринок продукту – передбачає опис сфери реалізації продукту та клієнта, на якого орієнтується фінансова установа при реалізації продукту.

Розділ 2. Характеристика продукту – у розділі відбувається опис загальних характеристик продукту (форма, об'єкт, забезпечення, страхування, тощо), терміну реалізації, мінімальних та максимальних сум.

Розділ 3. Нормативно-правове забезпечення продукту – визначається перелік нормативно-правових актів та перераховуються внутрішні нормативні документи.

Розділ 4. Документи продукту – здійснюється опис документів, що використовуються при обслуговуванні продукту, зокрема договорів, додатків, заяв, тощо.

Розділ 5. Ціна продукту – визначається ціна продукту згідно з пакетами цінових умов: тарифами, ставками та комісіями.

Розділ 6. Ризики продукту – здійснюється опис можливих фінансових та не фінансових ризиків, що супроводжують формування і реалізацію фінансового продукту.

Основним завданням створення сценарію переговорів є правильна побудова довірчого діалогу з потенційним клієнтом. Саме тут важливо застосувати здобувачу навиків та інструменти психології фінансів, групуючи потенційних споживачів за критеріями сприйняття інформації, довіри до фінансового сектору.

Це дає можливість передбачити подальшу поведінку потенційного споживача фінансового продукту.

В залежності від того, наскільки різноманітною інформацією буде володіти менеджер компанії про потенційного клієнта, цілі переговорів будуть різнитися. Відтак, попередня мета – отримати інформацію.

Якщо єдине, що відомо про ту чи іншу фірму як споживача фінансового продукту – це її назва і контактний телефон, то слід як мінімум дізнатися прізвище, ім'я та по батькові необхідної нам відповідальної особи. Як максимум, бажано також знати рід діяльності, приблизну кількість співробітників (юридичні особи), наявність філій (юридичні особи), передбачувану наявність і потребу в фінансовому продукті, що продається. Саме це дозволить будувати діалог з клієнтом більш переконливо.

В залежності від товару, який продається, менеджера компанії продавця можуть цікавити деякі додаткові контактні особи та їх телефони, зокрема: генеральний директор, фінансовий директор, бухгалтер, технік, офіс-менеджер, секретар і т. д.

Слід чітко уявляти, що очікується від співпраці. Тому перш, ніж спілкуватися з клієнтом, рекомендується створити сценарій переговорів, в якому містяться необхідні для правильної побудови розмови питання, а також відбувається проектування відповідей клієнта за позитивним та негативним сценарієм.

Першим етапом при формуванні сценарію переговорів є опис потенційного клієнта, що формується з врахуванням індивідуальних характеристик та загальних умов реалізації фінансового продукту.

Наступним етапом є формування загального сценарію переговорів, що проектується як сукупність блоків: привітання, представлення, питання-відповідь та прощання.

Відповідно до кожного питання проектується відповідь клієнта за позитивним (зацікавлення) та негативним (не зацікавлення) сценарієм.

Третій етап блоку 3 комплексного тренінгу включає напрямки роботи, що пов'язані із обґрунтуванням збутової та комунікаційної політики фінансової компанії щодо реалізації створеного продукту. Окрім цього, це початковий етап технологічного процесу функціонування фінансового продукту.

У перелік проблемних питань цього етапу повинні входити:

- характеристика філіальної сітки компанії;

- особливості збутової політики компанії щодо запропонованого продукту;
- фактори вибору каналів збуту нового продукту;
- канали збуту нового продукту;
- характеристика методів реалізації продукту;
- вибір та характеристика комунікаційної стратегії фінансової компанії;
- вибір інструментів комунікаційного впливу;
- формування рекламного проспекту нового продукту;
- програма заходів стимулювання збуту нового продукту

Таким чином, освітні компоненти, що базуються на знаннях психології фінансів, вміннях і навиках застосування основних положень фінансової інклюзії, складають основу сучасної фінансової, економічної та управлінської вищої освіти.

ВИСНОВКИ

Наукове дослідження у психології фінансів передбачає вироблення певної технології, яка ґрунтується на послідовності і системності. У психології фінансів слід враховувати таку особливість, як суміжний характер досліджень психологічного і фінансово-економічного аспектів, які в реальній фінансово-економічній діяльності індивіда перебувають у нерозривному взаємозв'язку та функціонують цілісно.

Психологія фінансів – це психологія суб'єкта (фізичної або юридичної особи, держави, фінансової або бюджетної установи, підприємств, корпорації тощо) в процесі економічних, фондоутворюючих, суспільних, господарських та фіскальних відносинах. Відносини, які опираються на продуктивні сили й виробничі відносини суспільства, що охоплює сферу праці й керування, підприємництва, товарно-грошового обміну, розподілу й споживання, перерозподілу ресурсів являють собою суб'єктивовану форму цих відносин і прав власності. Закономірності психологічного відбиття фінансово-господарських відносин становлять предмет психології фінансів. Психологія фінансів – це науковий напрям, що вивчає поведінку людей та суб'єктів господарювання, і держави зокрема, в умовах фінансо-економічних стосунків, тобто в умовах виробництва, розподілу, перерозподілу, обміну, споживання, володіння й управління. Психологія фінансів виникла у результаті усвідомлення того факту, що розуміння поведінки людини у сфері фінансових стосунків і вибору успішної економічної політики

неможливі без розуміння психологічних особливостей людини як суб'єкта цих стосунків.

Поява нової галузі знань на стику теорії фінансів і психології була зумовлена об'єктивними вимогами вирішення практичних завдань у фінансово-економічній галузі, психології маркетингу, сприйняття грошей, споживчої поведінки, психології інвестиційної і накопичувальної поведінки, психологічних аспектів економічної політики, психології реклами та ін. Фінансовий підхід розглядає економічну поведінку як економічно доцільну, раціональну, спрямовану на максимізацію вигоди і мінімізацію витрат. Головним завданням економіки і є вивчення законів ведення ефективнішого господарювання і державотворення.

Сучасні дослідники для отримання інформації в маркетингових дослідженнях успішно використовують психологічні методи і методики. Використання методів психологічного дослідження у психології фінансів має свої особливості і потребує певного адаптування до мети і завдання кожного конкретного наукового дослідження у сфері фінансових процесів.

Аналіз класичних та сучасних наукових поглядів на проблему науково-методологічного підходу до дослідження у психології фінансів, дозволяє визначити систему методологічних принципів і способів організації практики психологічного дослідження у даній сфері, підібрати відповідні методи та психологічні методики, придатні для емпіричного дослідження у сфері психології фінансів.

Перспективою подальшого дослідження є розроблення та апробація комплексної програми дослідження у сфері психології фінансів, де будуть використані базові методи науково-психологічного дослідження в умовах інклюзивних державних інституцій для розширення можливостей в усіх сферах соціальної інклюзії, які охоплюють питання успішного навчання та набуття компетентностей, необхідних для змістовної зайнятості випускників, їх особистого і громадянського життя.

Зростаюча роль психології фінансів та її практичного застосування у формі фінансової інклюзії у розвитку суспільства вимагає від закладів вищої освіти постійного пошуку способів і методів удосконалення навчального процесу, наближення змісту вищої освіти до вимог і потреб складного соціально-економічного середовища, креативного, інноваційного мислення. Практична складова фінансових відносин в умовах процесів відновлення та післявоєнного трансформації, високої мінливості середовища

вимагає не лише вміння адаптуватися до нового, але і вміння випереджати події, займати проактивну позицію, а також, максимально залучити кожного члена суспільства до функціонування фінансової системи та акумулювання фінансового потенціалу України.

АНОТАЦІЯ

Розділ монографії присвячено проблемі науково-методологічного підходу до дослідження у психології фінансів. У сучасних умовах життя України фінансово-економічні процеси висвітлюються вітчизняними вченими як особливої сфери громадського життя і суспільних взаємин, де психологія відіграє свою важливу роль. У наукових працях усе частіше акцентується увага на психологічній складовій фінансово-економічної діяльності індивідів і соціальних груп. Усвідомлення сутності, тенденцій та проблем наукового дослідження у психології фінансів дасть можливість більш адекватно та цілеспрямовано використовувати людський потенціал для формування в Україні нового підходу в умовах глобалізації, євроінтеграції та переходу до інноваційної економіки. Метою дослідження є визначення системи методологічних принципів і способів організації практики психологічного дослідження у сфері психології фінансів в умовах інклюзивних державних інституцій на основі аналізу наукових поглядів у вітчизняній і зарубіжній науці.

Доведено, що специфіка предмету психології фінансів вимагає розроблення й застосування спеціальних методів дослідження та передбачає вироблення певного науково-методологічного підходу, який ґрунтується на послідовності та системності. Охарактеризовано суміжний характер досліджень психологічного і фінансово-економічного аспектів, які в реальній фінансово-економічній діяльності індивіда перебувають у нерозривному взаємозв'язку та функціонують цілісно. Встановлено, що, незважаючи на багатогранність вивчення аспектів фінансово-економічної сфери, ученими не досить чітко окреслені методологічні засади, технологія та послідовність використання методів науково-психологічного дослідження, які допоможуть з'ясувати особливості фінансових процесів в умовах інклюзивних державних інституцій. Виявлено, що сучасні дослідники для отримання інформації в маркетингових дослідженнях успішно використовують психологічні методи і методики. З'ясовано, що використання методів психологічного дослідження у психології фінансів має свої особливості і потребує

певного адаптування до мети і завдання кожного конкретного наукового дослідження у сфері фінансових процесів. На основі аналізу класичних та сучасних поглядів учених на проблему науково-методологічного підходу до дослідження у психології фінансів окреслено структуру та запропоновано систему методологічних принципів і способів організації практики психологічного дослідження, що дозволить підібрати відповідні методи та психологічні методики, придатні для емпіричного дослідження у сфері психології фінансів та розробити комплексну програму, де будуть використані базові методи науково-психологічного дослідження в умовах інклюзивних державних інституцій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстри соціальних наук THESIS. 1993. № 3. С. 115–130.
2. Бутко М., Неживенко А., Пепа Т. Економічна психологія. Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 232 с.
3. Кононов І. Ф. Соціологія в умовах кризи і війни: проблема методологічної спроможності. *Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка*. 2016. № 5 (302). С. 5–55.
4. Корольчук М. С., Трофімов Ю. Л. Методологічні та теоретичні проблеми психології. Київ : Ніка-Центр, 2008. 184 с.
5. Крушельницька О. В. Методологія і організація наукових досліджень. Київ : Кондор, 2009. 244 с.
6. Максименко С. Д. Методологічні проблеми загальної психології. *Практична психологія та соціальна робота*. 1999. № 3. С. 2–4.
7. Модель управління соціальними факторами економічної поведінки населення регіону / упорядники А. В. Пацула, Н. Н. Колесник, А. А. Сотников, И. В. Сухинин. URL: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks337868.
8. Москаленко В. В. Економічна культура особистості: соціально-психологічний аспект. Монографія. Київ : Ніка-Центр, 2012. 348 с.
9. Основи науково-дослідної роботи: навч. посіб. для студ., асп. та докторантів філос. ф-ту / упоряд. А. Є. Конверський, В. І. Лубський, Т. Г. Горбаченко, В. А. Бугров, І. В. Кондратьєва; за ред. д-ра філос. наук, проф. А. Є. Конверського. Київ : Вид.-полігр. центр «Київський університет», 2004.

10.Рибалка В. В. Методологічні питання наукової психо-логії (досвід особистісно центрованої систематизації категоріально-поняттєвого апарату): навч.-метод. по-сіб. АПН України; Ін-т педагогіки і психології професійної освіти. Київ : Ніка-Центр, 2003. 204 с.

11.Суіменко Е. І. Номо есопотісус сучасної України. Поведінковий аспект. Київ : Інститут соціології НАНУ, 2004. 294 с.

12.Татенко В. О. Методологічні проблеми сучасної психології. *Педагогіка і психологія. Вісник Академії педагогічних наук України*. Київ, 2012. 1 (74). С. 14–21.

13.Туриніна Л.О. Методологія та методи психологічного дослідження: навчально-методичний посібник. Київ : ДП Видавничий дім «Персонал», 2018. 206 с.

14.Фурман А. В. Методологія парадигмальних досліджень у соціальній психології: монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2013. 196 с.

15.Щедровицький Г. Методологічна організація системно-структурних досліджень і розробок. *Психологія і суспільство*. 2004. № 2. С. 30–49.

16.Nwabueze U., Mileski J. Achieving competitive advantage through effective communication in a global environment. *Journal of International Studies*. 2018. Vol. 11. № 1. P. 50–66.

17.Психологія фінансів / автор-укладач М. М. Тріпак. Навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: ТНЕУ, 2018. 296 с.

Information about the authors:

Tripak Mar'ian Mykolaiovych,
orcid.org/0000-0001-6924-5469

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Honored Worker of Education of Ukraine,
Professor at the Department of Public Administration,
Management and Inclusive Economy,

Rector of the Educational and Rehabilitation Institution of Higher
Education Kamianets-Podilskyi State Institute
Hodovantsia str., 13, Kamianets-Podilskyi,
Khmelnyskyi region, 32300, Ukraine

Stoliarenko Olha Borysivna,

orcid.org/0000-0002-0479-574X

Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Social Work, Psychology
and Socio-Cultural Activities named after T. Sosnovska
Educational and Rehabilitation Institution of Higher Education
Kamianets-Podilskyi State Institute
Hodovantsia str., 13, Kamianets-Podilskyi,
Khmelnyskyi region, 32300, Ukraine

Tymkiv Andrii Oleksandrovych,

orcid.org/0000-0002-8001-0588

Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at the Department of Finance,
Accounting and Taxation named after S. Yuria
Educational and Rehabilitation Institution of Higher Education
Kamianets-Podilskyi State Institute
Hodovantsia str., 13, Kamianets-Podilskyi,
Khmelnyskyi region, 32300,