

Гхазалі Сіамні, Рафіда Отман, Мурхабан Мурхабан, Ріко Нур Ілхам, Мухаммад Різал, М. Шабрі Абд. Маджід

## **Аналіз впливу повідомлення про ризики на початковий дохід від первинного розміщення акцій під час пандемії**

Ринок капіталу стає все більш популярним місцем для підприємств, які шукають додатковий капітал для розширення чи підвищення ефективності діяльності. При отриманні прибутку від первинного розміщення акцій компанія повинна включити повідомлення про ризики у свій проспект. Таким чином, метою дослідження є аналіз впливу повідомлення про ризики на початковий дохід індонезійських компаній від первинного розміщення акцій під час пандемії. На основі даних від 136 з 164 компаній, які стали публічними у період з 2020 до 2022 рр., взятих з Індонезійської фондової біржі та вебсайтів компаній, в рамках дослідження було використано метод простих найменших квадратів для оцінки впливу повідомлення про ризики на початковий дохід під час пандемії. Результати дослідження вказують на значний вплив повідомлення про зовнішні та загальні ризики на початковий дохід від первинного розміщення акцій. Зокрема, індонезійські інвестори були особливо уважними до зовнішніх і загальних ризиків при оцінці первинного розміщення акцій під час пандемії, що вказує на те, що повідомлення про загальні ризики може вплинути на поведінку інвесторів і результати фінансової діяльності компаній, які стають публічними в часи невизначеності, що свідчить про важливість прозорості у комунікації щодо ризиків для підтримки інвесторів у прийнятті рішень та забезпечення ринкової стабільності.

**Ключові слова:** ризик, зовнішній, внутрішній, дохід, первинне розміщення акцій, пандемія, інвестор, поведінка  
**Класифікація JEL:** G11, G14, M13



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Абдул Рахман Шайк

## Вплив структури капіталу та вільного грошового потоку на ефективність енергетичних компаній Саудівської Аравії

Компоненти вільного грошового потоку та структура капіталу фірми впливають на її вартість. Компанія з ефективним управлінням грошовими коштами й оптимальною структурою капіталу, як правило, має вищу вартість. Тож, у цій статті вивчається вплив структури капіталу та вільного грошового потоку на ефективність енергетичних компаній Саудівської Аравії. Необхідні для аналізу дані було взято з вибірки з семи енергетичних компаній за період з 2014 до 2022 року. Для вимірювання ефективності енергетичних компаній використано метод аналізу охоплення даних, а для оцінки результатів – просту регресію й узагальнену лінійну модель. Виявлено, що середній бал ефективності для енергетичних компаній становить 1,13, що свідчить про підвищення ефективності. Результати простої регресії відповідають результатам узагальненої лінійної моделі. Отримані дані показують, що зв'язок між структурою капіталу компаній є позитивним і значущим (з коефіцієнтом значущості 41,60 при  $p$ -значенні 0,01) для ефективності енергетичних компаній Саудівської Аравії. Результати показують, що вільні грошові потоки негативно впливають на ефективність (з коефіцієнтом – 0,79 і не значною мірою) енергетичних компаній Саудівської Аравії без будь-яких доказів. Тому в дослідженні зв'язок між вільним грошовим потоком і ефективністю фірми вважається позитивним; також відкидається альтернативна гіпотеза про існування негативного зв'язку між вільним грошовим потоком і ефективністю енергетичних компаній Саудівської Аравії.

**Ключові слова:** структура капіталу, грошовий потік, теорія ієрархій, агентська теорія, ефективність фірми, енергетичний сектор, вартість фірми

**Класифікація JEL:** G32, M41, L71, L95



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Нурмала Ахмар, Мерінтан Берліана Сімболон, Дві Прастово Дармінто

### **Навчання, ставлення, розподіл обов'язків і внутрішній контроль церковних фінансів: емпіричне дослідження в Індонезії**

Церковні організації – це неприбуткові організації релігійного сектору. Управління церковними фінансами вимагає належного й адекватного внутрішнього контролю, щоб захистити церковні активи від шахрайства, пошкодження та марнотратства через неефективне використання активів. Сакралізація – фактор, який породжує сліпу довіру до фінансових менеджерів і духовних лідерів церкви. Це дослідження спрямоване на аналіз впливу підготовленого бухгалтерського персоналу, ставлення до важливості внутрішнього контролю та розподілу обов'язків на рівень внутрішнього контролю церковних фінансів. Вибірку становили 115 пасторів протестантської церкви НКВР в Джакарті (Індонезія). Дані було отримано шляхом роздачі анкет пасторам-респондентам. Методика аналізу здійснювалася з використанням множинної регресії. Результати дослідження показують, що підготовлений бухгалтерський персонал, ставлення до важливості впровадження внутрішнього контролю та розподіл обов'язків у церковних організаціях суттєво впливають на рівень внутрішнього контролю церковних фінансів. Результати дослідження посилюють підтримку впровадження ефективного внутрішнього контролю церковних фінансів, що вимагає підвищення компетентності бухгалтерського персоналу через навчання бухгалтерів, ставлення членів організації до підтримки впровадження церковної системи фінансового внутрішнього контролю, щоб зробити її більш підзвітною, а також через наявність чіткого розподілу обов'язків усередині організації з метою уникнення шахрайства.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, церква, фінанси, внутрішній контроль, навчання та розподіл обов'язків

**Класифікація JEL:** H83, L31, M41, M53



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Їн Чжи Лім, Анна Азріаті Че Азмі, Туан Хок Нг

## **Вплив зниження кредитного рейтингу та посилення стандартів бухгалтерського обліку на управління доходами лістингових МСП**

Через свою природу фінансування залишається основною проблемою зареєстрованих на біржі малих і середніх підприємств (МСП) у всьому світі. Щоб подолати проблему, існує тенденція використання кредитного рейтингу як орієнтира для оцінки можливостей фінансування та застосування на МСП, що мають лістинг акцій на біржі. Оскільки рівень кредитного рейтингу змінюється з часом, залежно від показників МСП, що мають лістинг, зміни в рівнях кредитного рейтингу можуть привернути увагу лістингових МСП, і тоді керівництво може вжити заходів із забезпечення того, щоб кредитний рейтинг був на бажаному рівні. Оскільки література в цьому напрямку дослідження обмежена, метою статті є вивчення впливу зниження кредитного рейтингу та посилення стандартів бухгалтерського обліку на управління доходами зареєстрованих на біржі МСП. Шляхом застосування експерименту 2x3 між суб'єктами, що маніпулює зниженням кредитного рейтингу (категорія або ступінь) і посиленням стандартів бухгалтерського обліку (менш жорсткий, помірно жорсткий, жорсткий), було доведено, що зниження кредитного рейтингу, особливо його зниження на ступінь, призводить до більш активної поведінки в плані управління доходами за наявності жорсткого та менш жорсткого набору стандартів бухгалтерського обліку. Різні класифікації зниження кредитного рейтингу – ступінь і категорія – матимуть різні наслідки для управління доходами залежно від того, наскільки вони підлягають зовнішньому моніторингу. З практичної точки зору рекомендується, щоб регулятивні органи здійснювали однаковий контроль незалежно від того, чи має місце зниження кредитного рейтингу за категорією чи ступенем.

**Ключові слова:** зниження кредитного рейтингу, стандарти бухгалтерського обліку, рішення щодо бухгалтерської звітності, експеримент

**Класифікація JEL:** G24, M41, M48



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Амер Мохд Аль-Хазіме, Раед Валід Аль-Смаді, Аркан Валід Аль-Смаді

## Майбутні фінтех-тенденції та сталий розвиток: емпіричне дослідження

У статті вивчається питання потенційного прямого впливу впровадження фінансових технологій, нормативно-правового середовища, технологічної інфраструктури та довіри клієнтів на конкурентоспроможність фінтех-рішень. Для збору даних від 228 респондентів у Йорданії віком від 18 років, які знали про фінтех і були відібрані через соціальні мережі та інші відповідні канали, використовується анкета. Результати аналізу шляху Smart PLS показують, що впровадження фінтеху значно впливає на конкурентоспроможність фінтех-рішень, що підтримується нормативно-правовим впливом і технологічною інфраструктурою. Довіра клієнтів має вирішальне значення, сприяючи конкурентоспроможності за рахунок безпеки, прозорості та надійності фінтех-послуг. Примітно, що дослідження сприяє теоретичним уявленням, підкреслюючи ключову роль культурного визнання в динаміці впровадження та довіри до фінансових технологій. З практичної точки зору запропоновано формулювання індивідуальних стратегій для різноманітних ринків, з акцентом на довірі й адаптації розробки продуктів з урахуванням культурних нюансів. Проте в роботі визнаються обмеження та підкреслюється важливість лонгітюдних і порівняльних досліджень для всебічного розуміння культурного впливу на фінтех.

**Ключові слова:** впровадження фінтеху, нормативно-правове середовище, технологічна інфраструктура, довіра клієнта, конкурентоспроможність фінтех-рішень

**Класифікація JEL:** G10, G21



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Авіка Махарадж, Мішель Дорасамі

## Стійкість МСП: критичні фактори успіху фінансового планування після пандемії COVID-19

Малі та середні підприємства (МСП) мають вирішальне значення для економіки Південної Африки, оскільки вони забезпечують зайнятість, сприяють розвитку, знижують рівень бідності та просувають підприємництво. Однак пандемія COVID-19 серйозно вплинула на МСП країни, поставивши під загрозу їхнє виживання. Мета дослідження – визначити критичні фактори успіху фінансового планування, які мають важливе значення для роботи МСП у середовищі після пандемії COVID-19. Дослідження проводилось у позитивістській парадигмі; використовувався підхід кількісного опитування. Південноафриканські МСП в різних секторах бізнесу мали на меті забезпечити цілісне уявлення про стратегії фінансового планування, які сприяють підвищенню продуктивності. Власники МСП заповнили 282 електронні анкети з використанням форм Google, які потім було проаналізовано за допомогою програмного забезпечення SPSS та Smart PLS. Регресійна модель для моделювання структурними рівняннями виявила сильний і значний зв'язок між фінансовим плануванням і ефективністю МСП. Фінансове планування має значний позитивний вплив на ефективність МСП, про що свідчить коефіцієнт шляху ( $\beta = 0,227$ ,  $p = 0,002$ ). Важливість цього дослідження полягає в його здатності надати керівникам підприємств цінну інформацію щодо стратегій фінансового планування для підвищення успіху МСП в умовах пост-COVID-19.

**Ключові слова:** ефективність МСП, стабільність, пандемія COVID-19, критичні фактори успіху, фінансове планування

**Класифікація JEL:** L25, D61, M21



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Г. Відья Бай, Деніел Франк, К. Судхір Прабху

## Чи сприяє розкриття даних про ESG покращенню ефективності діяльності компаній під час COVID-19? Дані компаній зі списку Nifty 500

Ринкові потрясіння, викликані пандемією COVID-19, призвели до зниження фінансових показників компаній, підкреслюючи важливість стійкої ділової практики шляхом включення екологічних, соціальних і управлінських показників, а також їх розкриття. Хоча в минулих дослідженнях вивчався вплив COVID-19 на результати діяльності фірм, існує консенсус щодо ролі розкриття інформації про навколишнє середовище, соціальні проблеми та управління фірмами між результатами діяльності компаній і пандемією. З цієї точки зору дослідження направлене на вивчення впливу COVID-19 на фінансові результати діяльності компаній із сповільнювальною роллю розкриття інформації про екологічні, соціальні й управлінські показники. Для цього було взято дані про компанії з індексу Nifty 500 з бази даних Bloomberg за вибірковий період з 2016 по 2022 рік. Було використано регресію з фіксованим ефектом і модель GMM. Результати показують значний негативний вплив пандемії на рентабельність активів ( $\beta = -4,812$ ), рентабельність капіталу ( $\beta = -0,675$ ) і прибуток на акцію ( $\beta = -2,875$ ), що підкреслює несприятливий вплив пандемії на продуктивність фірми. Результати також показали, що розкриття інформації про екологічну, соціальну та управлінську діяльність компаній позитивно зменшує зв'язок між COVID-19 і рентабельністю активів ( $\beta = 3,231$ ), рентабельністю власного капіталу ( $\beta = 0,032$ ) і прибутком на акцію ( $\beta = 1,523$ ) відповідно. Це вказує на те, що компанії, які беруть активну участь у розкритті інформації про навколишнє середовище, соціальні проблеми й управління, менш імовірно постраждають під час пандемії з точки зору фінансових показників завдяки розкриттю ESG-даних.

**Ключові слова:** COVID-19, екологічні, соціальні та управлінські показники, фінансові показники, панельні дані, Індія, Nifty 500

**Класифікація JEL:** Q56, C23



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Махмуд Одат, Руба Бсул

### **Зв'язок між ефективністю інтелектуального капіталу та дивідендною політикою компаній: чи мають значення характеристики генеральних директорів?**

Фінансові проблеми, з якими стикається економіка Йорданії, вимагають пильної уваги та стратегічних відповідей. Їх вирішення може вимагати збільшення інвестицій. У цій статті досліджується взаємозв'язок між ефективністю інтелектуального капіталу та дивідендною політикою фірм, а також потенційний вплив на нього характеристик керівника. Було проаналізовано дані 90 сервісних і виробничих йорданських компаній за період з 2015 до 2019 року. Використано коефіцієнт доданої вартості інтелектуального капіталу (VAIC) для вимірювання ефективності інтелектуального капіталу та коефіцієнт виплати дивідендів для представлення дивідендної політики. Результати вказують на позитивний зв'язок між VAIC і дивідендною політикою, що свідчить про те, що компанії з вищою ефективністю інтелектуального капіталу, як правило, розподіляють вищі дивіденди. Однак характеристики генерального директора, такі як вік, термін перебування на посаді й освіта, істотно не впливають на цей зв'язок. Ці результати означають, що ймовірно діють сильні механізми корпоративного управління, які забезпечують ефективні процеси прийняття рішень і захищають інтереси зацікавлених сторін. Зосереджуючись на інтелектуальному капіталі, фірми можуть покращити свою операційну ефективність і привабливість для інвесторів, опосередковано підтримуючи економічну стабільність.

**Ключові слова:** ефективність, прибуток, інвестиції, дуальність, термін перебування, кваліфікація, Йорданія

**Класифікація JEL:** M41, O34, G35



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.



Мохамед Резк Омара, Ахмед Рашид

### **Бізнес-стратегія та ризик обвалу цін на акції: посередницька роль фінансових обмежень**

Світова фінансова криза посилила невизначеність економічної політики. Щоб подолати це випробування, компанії вирішують проблеми за допомогою бізнес-стратегій і фінансових обмежень і більш активно борються з ризиком крахом. У статті досліджується посередницька роль фінансових обмежень у зв'язку між бізнес-стратегією та ризиком краху, а також типом бізнес-стратегії, яка впливала на ризик краху в єгипетських компаніях з 2014 по 2021 рік. Дані взято з фінансових звітів і звітів з бази даних Thomson Reuters. Загалом було зібрано 792 результатів спостережень, що представляють 99 єгипетських фірм. Використані в аналізі статистичні методи – звичайний метод найменших квадратів, модифікований метод найменших квадратів та аналіз шляхів. Результати показують, що вищий коефіцієнт фінансових обмежень збільшує ризик краху і має посередницький вплив на бізнес-стратегію та ризик краху. Вказується також на наявність позитивного впливу стратегії старателя на ризик краху з використанням OLS і GLS відповідно до гіпотези накопичення поганих новин. Подальші дослідження показують, що стратегії старателів позитивно впливають на фінансові обмеження. Єгипетські фірми мають вищий рівень асиметрії інформації, що веде до прийняття бізнес-стратегії старателя та має більш виражений позитивний вплив на ймовірність ризику краху. Перевірка надійності підтверджує позитивний вплив фінансових обмежень як посередницької змінної на взаємозв'язок між бізнес-стратегією старателя та ризиком краху.

**Ключові слова:** бізнес-стратегія, фінансові обмеження, ризик обвалу цін на акції, стратегія старателя, стратегія захисника

**Класифікація JEL:** G39, M41, G50



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Звеліхле Вайзман Нзуза, Олоєде Обабува, Раджендра Раджарам

## **Внутрішні детермінанти фінансової ефективності зареєстрованих на біржі продовольчих супермаркетів у південноафриканській економіці**

Мета дослідження – вивчити внутрішні детермінанти фінансової ефективності продовольчих супермаркетів, зареєстрованих на фондовій біржі Південної Африки. Продуктові супермаркети відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. У дослідженні використовувався економетричний підхід із застосуванням панельних даних із фіксованим ефектом. На основі інформації з перевірених фінансових звітів було зібрано дані з чотирьох основних продовольчих супермаркетів Південної Африки за період з 1994 по 2022 рік, в результаті чого було проведено загалом 116 спостережень протягом 29 років. Надійна довготривала статистика, отримана на основі збалансованих даних, вказує на значну позитивну кореляцію між фінансуванням акціонерного капіталу, розміром корпоративного управління та поточною заборгованістю із фінансовими показниками, виміряними за доходами від продажів на рівнях значущості 0,0000, 0,054 та 0,000 відповідно. Результати показують, що зі збільшенням цих змінних фінансові показники досліджуваних продовольчих супермаркетів (Shoptite, Woolworths, Spar та Pick n Pay) також зростають. І навпаки, відзначено негативний і значний зв'язок між віком компанії, поточними активами та фінансовими показниками на рівнях значущості 0,007 і 0,002 відповідно. Це означає, що зі збільшенням цих змінних фінансові показники знижуватимуться. Зроблено висновок, що для супермаркетів вкрай важливо підтримувати всебічне поєднання власного капіталу та боргу, а також застосовувати винахідливі бізнес-підходи в міру їхнього розвитку, щоб покращити фінансові результати. Таким чином, у дослідженні пропонується структура, зосереджена на внутрішніх факторах, які впливають на фінансову ефективність продовольчих супермаркетів у Південній Африці.

**Ключові слова:** фінансові показники, лістингові продовольчі супермаркети, внутрішні детермінанти, економіка Південної Африки, фондова біржа, панельні дані з фіксованим ефектом

**Класифікація JEL:** G30, G20



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Мохаммад Фавзі Шубіта, Нахед Хабіс Альравашед, Дуаа Фавзі Шубіта, Ахмед Деяулдін Салахалдін

### **Капітальні витрати, ухилення від сплати податків і ефективність банків: Дані банків Йорданії**

Ухилення від сплати податків і капітальні витрати є критично важливими фінансовими стратегіями, які банки використовують для підвищення прибутковості. Розуміння їхнього впливу на фінансову діяльність банку має важливе значення для політиків і керівників, які прагнуть оптимізувати фінансові стратегії. Це дослідження спрямоване на вивчення впливу ухилення від сплати податків (TAV) і капітальних витрат на фінансову ефективність йорданських банків, а також на аналіз сповільнювального впливу розміру компанії. За допомогою регресійного аналізу було досліджено взаємозв'язок між ухиленням від сплати податків, капітальними витратами, розміром банку та його фінансовими показниками. Фінансові дані банків Йорданії використовуються протягом визначеного періоду. Результати дослідження свідчать про те, що ухилення від сплати податків має позитивну кореляцію з ROA (кореляція = 31,7 %) та ROE (кореляція = 30,2 %), а також показують, що ухилення від сплати податків суттєво впливає на фінансові показники банку, оскільки банки, які використовують стратегії ухилення від сплати податків, демонструють вищу прибутковість активів і власного капіталу. Однак капітальні витрати не показують істотного зв'язку з фінансовими показниками банків. Виявлено також, що розмір компанії не впливає на зв'язок між TAV, капітальними витратами та фінансовими показниками банків. Незначний вплив капітальних витрат підкреслює необхідність для банків досліджувати альтернативні шляхи покращення фінансових показників. Ці висновки є цінними для політиків і керівників банків при розробці ефективних фінансових стратегій для оптимізації діяльності банків у Йорданії.

**Ключові слова** фінансові компанії, банківський сектор, капітальні витрати, Йорданія, країни з економікою, що формується, податкове планування, банківська діяльність, фіскальна ефективність

**Класифікація JEL** M41, G21, H25



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Венді Венді

## **Взаємозв'язок між фінансовою грамотністю, сприйняттям ризику та інвестиційними рішеннями: на прикладі індонезійських інвесторів**

Фінансова грамотність – важливий фактор для окремих осіб або домогосподарств у прийнятті інвестиційних рішень. Однак проблема недостатньої фінансової грамотності все ще вважається одним із факторів, які обмежують здійснення успішних інвестицій, особливо це стосується сприйняття ризику. Деякі інвестори зазнають фінансових втрат через обмежену фінансову грамотність, приймають неефективні інвестиційні рішення та обирають інвестиційний вибір із високим ризиком. Отже, мета дослідження – вивчити взаємозв'язок між фінансовою грамотністю, сприйняттям ризику та інвестиційними рішеннями. Модерований регресійний аналіз використовувався для 233 інвесторів в Індонезії, які пройшли навчання з фінансового менеджменту. Результати показали, що фінансова грамотність має позитивний і значний вплив на прийняття інвестиційних рішень, тобто її можна використовувати для підвищення якості останніх. З іншого боку, сприйняття ризику як модеруюча змінна послаблює вплив фінансової грамотності на інвестиційні рішення, що підтверджено послідовними результатами до та після фінансового навчання. Загалом фінансова грамотність за трьома показниками (знання, навички та ставлення) відіграє важливу роль у тому, щоб спонукати інвесторів виділяти більше коштів на інвестиційні інструменти, ніж групи респондентів із нижчим рівнем фінансової грамотності. Крім того, рівень фінансової грамотності впливає й на вибір інвестиційного продукту.

**Ключові слова:** фінанси, грамотність, знання, сприйняття ризику, інвестиційне рішення

**Класифікація JEL:** G32, G34



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Чаліматуз Са'дія, Бамбанг Відагдо, Фіка Фітріасар

## **Інвестиції в криптовалюту: дані про фінансову грамотність, досвід і стійкість до ризику**

Зростання популярності криптовалюти як інвестиційного вибору серед міленіалів демонструє схильність останніх до цифрового прогресу та відкритість до вивчення різноманітних інвестиційних можливостей. У статті вивчається, як фактори фінансової грамотності впливають на досвід жалкування, інвестиційні рішення та толерантність до ризику, тоді як фінансова грамотність також впливає на інвестиційні рішення, причому досвід жалкування та терпимість до ризику діють як посередники. Дослідження охоплює 295 учасників з числа міленіалів в Індонезії, які займаються інвестиціями в криптовалюту. Метод збору даних – неімовірна вибірка шляхом розповсюдження анкет. Використано моделювання структурними рівняннями (SEM) у поєднанні з інструментами часткового аналізу найменших квадратів (PLS). Результати показують, що фінансова грамотність позитивно впливає на досвід жалкування, інвестиційні рішення та толерантність до ризику з відповідними значеннями вибірки 0,146, 0,397 та 0,449. Досвід жалкування негативно впливає на інвестиційні рішення зі значенням вибірки  $-0,385$ , тоді як толерантність до ризику позитивно впливає на інвестиційні рішення зі значенням 0,198. Фінансова грамотність має негативний вплив на інвестиційні рішення, коли досвід жалкування діє як посередник із значеннями вибірки  $-0,056$ , однак впливає позитивно, коли толерантність до ризику слугує посередником із значеннями вибірки 0,089. Цей складний взаємозв'язок підкреслює важливість урахування багатьох факторів, зокрема фінансової грамотності, досвіду жалкування та терпимості до ризику, для розуміння та прогнозування інвестиційних рішень між окремими особами, особливо в контексті покоління міленіалів, яке інвестує в криптовалюту в Індонезії.

**Ключові слова:** фінансова грамотність, досвід жалкування, фінансова поведінка, інвестиційне рішення

**Класифікація JEL:** G11, G32, G40, G41



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Суреша Б, Кавіта Десай, Реджойс Томас, Ніджумон К Джон, Елізабет Ренджу Коши

## **Аналіз ефекту оголошення про викуп акцій у межах тендерної пропозиції в часи потрясінь на прикладі Індії**

Оголошення про викуп інформує ринок про рішення компанії викупити власні акції, а також висвітлює оцінку ціни компанії та неузгодженості, які виникають на ринку. У статті проаналізовано вплив оголошення про викуп акцій у період пандемії COVID-19. Розглянуто компанії, які мають лістинг акцій на Національній фондовій біржі та пропонують викуп акцій у межах тендерної пропозиції у допандемійний період з квітня 2016 до лютого 2020 року та післяпандемійний період з березня 2020 до березня 2022 року. Проаналізовано 75 компаній у допандемійний період та 43 компанії у післяпандемійний період, які оголосили про викуп акцій в межах тендерної пропозиції. Для визначення присутності аномальних доходів у період події (–21 день та +21 день) було використано методологію дослідження події на основі ринкової моделі. Результати дослідження показали наявність аномальних доходів до, після та в день оголошення. Крім того, в день оголошення, тобто день 0, було також виявлено статистично значущі кумулятивні середні аномальні доходи. Зроблено висновок про те, що вплив оголошення про викуп акцій значно відрізнявся від впливу до та після пандемії COVID-19 за 10- та 21-денний період, з відсутністю значної різниці за менш короткі періоди. Ці висновки допоможуть трейдерам і фондовим менеджерам зробити більш усвідомлене коригування портфеля у часи ринкових потрясінь, якими супроводжуються оголошення про викуп акцій.

**Ключові слова:** викуп акцій, ринкова ефективність, аномальні доходи, вікно події, модель CAR

**Класифікація JEL:** G14, G12, G30



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Анас Туїл, Азіз Бабунія, Набіль Ель Хаміді

## **Аналіз впливу впровадження сталого управління якістю ланцюгів поставок на покращення фінансових показників компанії з точки зору трансакційних витрат**

У статті проаналізовано вплив впровадження сталого управління якістю ланцюгів поставок на фінансові показники компаній на основі теорії трансакційних витрат. Основною метою дослідження є оцінка впливу зменшення трансакційних витрат завдяки сталому управлінню якістю ланцюгів поставок впливає на покращення фінансових показників мароканських компаній. В основі методології лежить кількісний аналіз з використанням економетричної моделі GLM-Gamma для перевірки взаємозв'язку між впровадженням сталого управління якістю ланцюгів поставок і фінансовими показниками. Результати дослідження вказують на позитивний вплив різних практик сталого управління якістю ланцюгів поставок на фінансові показники компаній. Управління витратами на постачання значно збільшує прибуток. Договори, у фокусі яких якість та стійкість, а також мінімізація ризику недотримання умов, також покращують фінансові показники. Однак, здатність адаптуватися та реагувати на постійні зміни не має значного впливу. Вдосконалення виробничих процесів і інвестування у «зелені» технології показали себе успішні стратегії, які сприяли покращенню фінансових показників. Залученість клієнтів, прозорість та можливість відстеження операцій також мають позитивний вплив. Результати дослідження вказують на те, що такі практики сталого управління якістю ланцюгів поставок як впровадження «зелених» технологій та політика прозорості, сприяють покращенню фінансових показників компаній. Оригінальність дослідження полягає у підході, який пов'язує теорію трансакційних витрат зі сталим управлінням якістю ланцюгів поставок, малодослідженою темою в наявній літературі. Підтверджено ефективність стратегії сталого управління якістю ланцюгів поставок для покращення фінансових показників компанії шляхом мінімізації трансакційних витрат. Рекомендовано інтегрувати стале управління якістю ланцюгів поставок в стратегію управління компанії для підвищення конкурентоздатності, стійкості та покращення фінансових показників.

**Ключові слова:** стале управління якістю ланцюгів поставок, фінансові показники, теорія трансакційних витрат, управління витратами

**Класифікація JEL:** M11, Q56, L23, G32



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Аріф Будіянто, Абдул Муджіб, М. Нур Ріанто Аль Аріф, Ріріс Аіша Прасетіоваті

## **Аналіз факторів впливу на фінансове благополуччя на прикладі Індонезії: посередницька роль фінансової поведінки в аспекті релігійності та життя в стилі антиспоживацтва**

При дослідженні фінансового благополуччя використовують не лише такі об'єктивні показники як дохід, а і психологічний підхід для оцінки суб'єктивного благополуччя, що сприяє подоланню стресу, спричиненого фінансовими умовами, покращенню загального ментального здоров'я та якості життя людей. В рамках дослідження за допомогою кількісного підходу з використанням моделювання структурними рівняннями було розроблено метрику фінансового благополуччя, включаючи такі показники як релігійність, життя в стилі антиспоживацтва та фінансову поведінку. Модель дослідження було проаналізовано з використанням програми LISREL 8.0 для аналізу даних, отриманих за результатом опитування 256 респондентів-мусульман. Результати дослідження вказують на те, що здорова фінансова поведінка є основним ключем для покращення фінансового благополуччя з підтримкою життя в стилі антиспоживацтва, яке передбачає таку фінансову поведінку. Водночас релігійність не має значного впливу на фінансову поведінку. В той час як релігійність може мати прямий позитивний вплив на фінансове благополуччя, вона не має посередницького впливу на фінансову поведінку. Якщо немає посередницького впливу на фінансову поведінку, саме по собі життя в стилі антиспоживацтва не має прямого впливу на фінансове благополуччя. Практичне значення дослідження полягає в тому, що програми фінансової освіти повинні не лише зосереджуватися лише на аспекті релігійності, а і бути практичними та підходити кожній людині незалежно від її рівня релігійності.

**Ключові слова:** релігійність, життя в стилі антиспоживацтва, фінанси, ісламські фінанси, ісламський погляд на життя

**Класифікація JEL:** D91, I31, P36, Z12



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.



Сіті Сара Альяса-Ган, Норліза Че-Ях'я, Нур Західа Бахрудін

## Практика розкриття інформації щодо ESG та вихідні показники діяльності малайзійських IPO

Рішення компаній стати публічними є ризикованим через високий рівень невизначеності, пов'язаний із невідомою історією компаній до їхнього лістингу. Недавні дослідження на ринку Малайзії відзначили тенденцію до зниження вихідних показників діяльності компаній, пов'язавши це з поточним попитом інвесторів на вищу інформаційну прозорість, яка може відображати сталий розвиток компаній як засіб залучення їхньої зацікавленості до нещодавно випущених акцій. Отож, мета дослідження полягає у вивченні впливу розкриття практики ESG на вихідні результати діяльності компаній. Використовуючи лінійну регресію з оцінюванням максимальної правдоподібності (ML), у цьому дослідженні розглядається 171 випадок первинного публічного розміщення акцій (IPO), проведений на ринку Малайзії в період із 2015 до 2023 року. Використовуючи два способи оцінювання вихідних показників діяльності компаній (оферта до відкриття та оферта до закриття), результати показують, що ширше розкриття інформації про практики ESG буде лише відображенням та позитивно впливатиме на результати діяльності компаній на кінець дня. Подальше вивчення окремих компонентів ESG показує, що розкриття інформації про вплив на навколишнє середовище негативно впливає на вихідні результати діяльності компаній, тоді як розкриття інформації про соціальні та управлінські чинники позитивно впливає на вихідні результати діяльності компаній. Великі інвестиції в підтримку високого рівня охорони навколишнього середовища можуть бути дорогими та негативно позначатися на результатах діяльності компаній. Вищий ступінь розкриття інформації про соціальні та управлінські чинники залучає соціально свідомих інвесторів та відображає ефективне внутрішнє управління, підвищуючи попит на акції компаній під час IPO та позитивно впливаючи на результати діяльності компаній. Це дослідження доповнює дедалі більшу кількість літератури, що стосується ESG та показників діяльності компаній після IPO, розглядаючи приклад Малайзії, та пропонує рекомендації щодо важливості розкриття практики ESG до проведення IPO.

**Ключові слова:** ESG, вихідні показники діяльності, розкриття інформації, IPO, оферта до відкриття, оферта до закриття, Малайзія

**Класифікація JEL:** G30, O16



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Діпа С. Бхат, Сандіп С. Шеной, Дашаратрай К. Шетті, Абілаш Абілаш

## **Аналіз впливу забезпечення сталого розвитку на зв'язок між корпоративним управлінням і результатами діяльності компанії в Індії**

Науковці приділяють мало уваги темі зв'язку між корпоративним управлінням і результатами діяльності компанії з врахуванням забезпечення сталого розвитку як фактору впливу. Метою дослідження є аналіз впливу забезпечення сталого розвитку на зв'язок між корпоративним управлінням і результатами діяльності компанії в Індії. Дані від 35 екологічно вразливих компаній серед топ 100 компаній, що мають лістинг акцій на Національній фондовій біржі, було зібрано з бази даних ProwessIQ та річних звітів компаній з 2016 до 2022 рр. Для аналізу даних було використано регресійну модель з фіксованими ефектами. Результати дослідження показали незначний вплив ефективності роботи ради правління на результати діяльності компанії за такими показниками як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та коефіцієнт Тобіна. Схожі результати було отримано щодо зв'язку між ефективністю роботи аудиторського комітету та результатами діяльності компанії, окрім коефіцієнта Тобіна ( $\beta = 0,316$ ). Крім того, в рамках дослідження не було виявлено посередницького впливу забезпечення сталого розвитку на зв'язок між ефективністю роботи ради правління та результатами діяльності компанії, що вказує на неефективні механізми корпоративного управління. Однак, результати дослідження показують значний негативний вплив забезпечення сталого розвитку на зв'язок між ефективністю роботи аудиторського комітету та рентабельністю активів ( $\beta = -0,021$ ), рентабельністю власного капіталу ( $\beta = -0,074$ ) та коефіцієнтом Тобіна ( $\beta = -0,996$ ). Це означає, що практика зовнішніх звітів компаній про сталий розвиток та ефективність роботи аудиторського комітету є додатковим тягарем через додаткові витрати. Результати дослідження вказують на ефект кривої досвіду індійських компаній, таким чином, є потреба у регуляторному фокусі на використанні практик сталого розвитку з точки зору ефективного корпоративного управління та забезпечення сталого розвитку.

**Ключові слова:** корпоративне управління, ефективність роботи ради правління, ефективність роботи аудиторського комітету, результати діяльності компанії, звітність про сталий розвиток, забезпечення сталого розвитку, Індія

**Класифікація JEL:** G34, Q56, G32, M14



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Нур Алдін Касем Аль-алавн, Музафар Шах Хабібупла, Ахмад Марей, Саджид Мовафак Альшдаифат

### **Оцінювання впливу пандемії коронавірусу та не фармацевтичних втручань на індекс KLCI Малайзійської фондової біржі з використанням моделей GARCH-M (1,1)**

Мета дослідження – проаналізувати вплив змінних, пов'язаних із пандемією коронавірусу, та не фармацевтичних втручань на коливання на фондовому ринку Малайзії між 7 січня 2020 року та 31 березня 2021 року. Використовуючи моделі сім'ї GARCH-m (1,1) (GARCH-M, EGARCH-M, та PGARCH-M), дослідження прагне зрозуміти складну динаміку волатильності ринку в умовах пандемії та пов'язаних із пандемією втручань. Отримані результати свідчать про те, що, хоча минула волатильність ринку та умовна дисперсія і далі впливати на поточні коливання ринку, їхній вплив із часом зменшився протягом досліджуваного періоду. Крім того, модель EGARCH-M (1,1) демонструє ефект леввериджу, що вказує на підвищену волатильність ринку після негативних новин порівнюючи з позитивними. Цікаво, що модель EGARCH-M (1,1) є оптимальним вибором для точного обліку динаміки даних. І навпаки, модель PGARCH-M (1,1) не демонструє статистично значущого ефекту леввериджу. Ці дані сприяють кращому розумінню поведінки ринку під час криз і служать основою для майбутніх досліджень та стратегій управління ризиками.

**Ключові слова:** COVID-19, не фармацевтичні заходи, фондовий ринок Малайзії, волатильність ринку, ефект леввериджу

**Класифікація JEL:** C58, G01, G18, H12



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Іссам Ер-Рамі, Маріам Черкауї, Аміна Ель Бадлауї

## **Вплив COVID-19 на результати діяльності та фінансову стійкість підприємства: дані марокканських лістингових компаній**

Мета дослідження – оцінити вплив COVID-19 на результати діяльності компаній і вивчити стримуючий ефект фінансової стійкості компаній. Дані отримано з 312 річних спостережень за 76 компаніями, зареєстрованими на Марокканській фондовій біржі протягом 2018–2021 років. П'ять регресійних моделей використовуються для аналізу загального впливу пандемії COVID-19 на результати діяльності компаній, а також конкретного впливу на результати діяльності кожного з фінансових показників корпоративної стійкості, а саме: продажів, левериджу, ліквідності та фінансової автономії. Результати показують, що, попри зниження середнього значення як фінансових, так і операційних показників марокканських лістингових компаній, статистичні тести підтверджують лише значний негативний вплив COVID-19 на операційні показники. Згідно з результатами, компанії з високими обсягами продажів, низьким рівнем заборгованості, високою ліквідністю та фінансовою автономією стійкіші до негативних наслідків пандемії COVID-19. Крім того, з огляду на значні розміри та галузеву концентрацію марокканських лістингових компаній, немає статистичних даних, які б свідчили про те, що негативний вплив пандемії COVID-19 змінюється залежно від сектору бізнесу або розміру компанії. На основі отриманих результатів пропонується низка рекомендацій як для уряду, так і для компаній.

**Ключові слова:** COVID-19, стійкість, фондова біржа Касабланки, Марокко

**Класифікація JEL:** G11, G33, H12, M41



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Аніруддха С Рао, Савіта Г Лаккол

## **Аналіз впливу особистих упереджень на толерантність до фінансових ризиків серед роздрібних інвесторів у Індії**

Риси особистості та психологічні упередження відіграють важливу роль у процесі прийняття рішень та ризикової поведінки інвесторів. Емоційні та психологічні фактори впливають на прийняття рішень, що сприяє появі упереджень. Через ці упередження інвестори приймають нераціональні рішення, що обумовлює потребу у цьому дослідженні. Метою дослідження є оцінка особистих упереджень інвесторів і їх толерантності до фінансових ризиків з використанням моделі HEXACO. Було зібрано дані від 530 роздрібних інвесторів у Індії, які мали більше 2 років досвіду інвестування на фондовому ринку. В основі дослідження лежить модель HEXACO, оскільки вона охоплює всі грані особистості, які не охоплює часто використовувана модель великої п'ятірки. Результати моделювання структурними рівняннями та посередницького аналізу показали значний вплив риси «чесність та відповідальність» на упередження щодо самовпевненості. Посередницький аналіз упереджень щодо рис і толерантності до фінансових ризиків показав повний, частковий та відсутність впливу залежно від характеру упереджень. Спостерігається чіткий поділ рис характеру на «риса поведінки» та «риса характеру», що дає можливість використання моделі HEXACO в майбутніх дослідженнях.

**Ключові слова:** модель HEXACO, емоційні упередження, толерантність до фінансових ризиків, особисті упередження

**Класифікація JEL:** G40, G41, D81, G32



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Надім Фатіма

## Чинники, що впливають на готівкові активи корпорацій: дані енергетичного сектору Саудівської Аравії

У статті аналізується вплив специфічних компонентів готівкових активів на готівкові резерви енергетичних компаній. Рішення, пов'язані з управлінням готівковими коштами, є важливими та розглядаються фінансовими менеджерами як такі, що сприяють підвищенню вартості фірми. Тому фінансові менеджери зобов'язані підтримувати оптимальний рівень готівкових коштів для підвищення вартості фірми. Дослідження ґрунтується на вторинних даних семи енергетичних компаній, чії акції котируються на Саудівській фондовій біржі за період із 2014 до 2023 року. Готівкові активи розглядаються як залежна змінна, леверидж, оборотний капітал і прибутковість – як пояснювальні змінні, а розмір фірми – як контрольна змінна. Для аналізу даних використано модель лінійної регресії та модель узагальненої лінійної регресії (GLM) з гауссівським та гамма-розподілами. Результати показують, що енергетичні компанії Саудівської Аравії резервують приблизно 7 % готівкових коштів, тоді як зовнішнє фінансування становить 51%. Об'єднані результати регресії показують, що зв'язок між левериджем і готівковими резервами фірм негативний ( $-0,064$ ) і значущий на рівні значущості менше ніж 1%. Крім того, оборотний капітал і прибутковість позитивно пов'язані ( $0,063$  та  $0,113$ ) і значущі при рівнях значущості 5% і 1%. Щобільше, розмір фірми мав позитивний, але незначний ефект. Результати узагальненої моделі лінійної регресії з гауссівським та гамма-розподілами були аналогічні результатам простої лінійної регресії з незначними варіаціями.

**Ключові слова:** готівкові резерви, леверидж, чистий оборотний капітал, прибутковість, теорія ієрархічної структури, теорія компромісу

**Класифікація JEL:** L71, L95, M40, M41



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Олег Пасько, Янг Чжан, Неля Проскуріна, Вадим Сапич, Єлизавета Михайлова

## **Чи може підвищення якості розкриття інформації про КСВ знизити вартість позикового капіталу? Емпіричний аналіз компетенцій генерального директора та практики подання нефінансової звітності в Китаї**

Мета цього дослідження – з'ясувати, чи надають акціонери та кредитори позитивне значення розкриттю інформації про корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) при прийнятті рішень про надання фінансування фірмам, тим самим впливаючи на їхній інвестиційний вибір. На основі інформації з бази даних China Stock Market & Accounting Research (CSMAR) та HEXUN у статті аналізується розкриття інформації про КСВ та фінансові дані 7 123 компаній, зареєстрованих на Шанхайській та Шеньчженьській фондових біржах, за період із 2012 до 2020 року. Для оцінювання взаємозв'язку між якістю розкриття інформації про КСВ і вартістю позикового капіталу застосовано комплексну методологію, що охоплює регресійний аналіз. Для забезпечення надійності та достовірності отриманих результатів проведено різноманітні тести на надійність, включно з різними специфікаціями моделей і альтернативними вимірюваннями змінних. Результати показують, що вища якість розкриття інформації про КСВ значною мірою корелює з нижчою вартістю позикового капіталу, що підтверджує гіпотезу про те, що поліпшення розкриття інформації про КСВ знижує передбачуваний кредитний ризик. Однак фінансові компетенції генерального директора показують значний позитивний взаємозв'язок із вартістю позикового капіталу. Вказується також на те, що забезпечення розкриття інформації про КСВ і взаємодія з аудиторськими фірмами «Великої Четвірки» не мають помітного впливу на вартість позикового капіталу, тоді як обов'язкова звітність про КСВ має такий вплив. Отримані результати підкреслюють важливість якості надання інформації про КСВ при прийнятті фінансових рішень, пропонуючи цінну інформацію.

**Ключові слова:** вартість позикового капіталу, фінансові компетенції генерального директора, якість розкриття інформації про корпоративну соціальну відповідальність, нефінансова звітність

**Класифікація JEL:** G34, F34, M14, M41



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Шейх Масрік Хасан, Тауфік Талеб Тауфік, Мд. Махеді Хасан, К. М. Анварул Іслам

### **Динаміка корпоративного управління в діяльності фінансових установ: аналіз панельних даних**

Метою дослідження є виявлення впливу факторів корпоративного управління на результати діяльності фінансових організацій у Бангладеш. Для цього застосовано річні дані 20 фінансових установ, зокрема банків, НБФУ та страхових компаній, за період з 2011 по 2022 рік. Тут використовуються три показники корпоративного управління: чисельність правління, незалежність правління та право власності директора. Діяльність фінансових організацій вимірюється за допомогою рентабельності активів (ROA), рентабельності капіталу (ROE) та вартості чистих активів (NAV). Окрім цих трьох змінних корпоративного управління, як контрольні змінні використовуються фінансовий леверидж, вік фірми та її розмір. Аналіз панельних даних проводиться з використанням динамічного методу можливого узагальнення найменших квадратів (FGLS), а стійкість – з використанням моделі випадкового ефекту. Результати показують, що такий параметр корпоративного управління, як розмір правління, має значний позитивний вплив на ефективність фінансової організації в Бангладеш, де незалежність правління та право власності директора не мають істотного впливу на ефективність фінансових установ. Таким чином, продуктивність фінансових установ зростає зі збільшенням чисельності правління. Це свідчить про те, що члени правління працюють над покращенням ситуації і забезпечують права всіх зацікавлених сторін, що сприяє підвищенню загальної ефективності фінансових установ. Отже, фінансові установи можуть збільшити розмір правління до максимального рівня, щоб забезпечити кращу практику корпоративного управління в організаціях, що зрештою підвищить продуктивність.

**Ключові слова:** корпоративне управління, чисельність правління, фінансові організації, ефективність, незалежність правління

**Класифікація JEL:** G30, G38, L25



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.



Аделін Кларісса, Дедді Пріатмоджо Коесріндартото

## Ребалансування портфеля акцій: інтегрування прогностичних моделей і цілей адаптивної оптимізації на динамічному ринку

Регулювання інвестиційної стратегії є одним з шляхів ведення діяльності в умовах динамічного ринку. У статті запропоновано нову стратегію управління портфелями з використанням цілей адаптивної оптимізації для різних тенденцій фондового ринку, а також впровадження прогностичних моделей ринкових тенденцій та рентабельності акцій. Цілі оптимізації для різних ринкових тенденцій підвищують коефіцієнт Шарпа, мінімізують ризики й очікуваний дефіцит. Результати дослідження вказують на те, що при висхідній ринковій тенденції стратегія полягає у виборі акцій з позитивною дохідністю, а метою є підвищення коефіцієнта Шарпа. Управління портфелем за цією стратегією при висхідній ринковій тенденції принесе більшу рентабельність, ніж зведений індекс Індонезійської фондової біржі та індекс LQ45, які є критеріями ступеня ризику на фондовому ринку, з рівнем надійності 90%. За низхідної ринкової тенденції стратегія полягає у виборі акцій з негативною кореляцією зі зведеним індексом Індонезійської фондової біржі, а ефективною ціллю оптимізації є мінімізація ризику. Управління портфелем за цією стратегією при низхідній ринковій тенденції принесе більшу рентабельність, ніж критерії ступеня ризику на фондовому ринку з рівнем надійності 95%. За період з 2018 до 2023 управління портфелем за запропонованою стратегією дало більші прибутки, ніж обидва критерії ступеня ризику, більший квартальний коефіцієнт Шарпа 0,3047 і сукупний прибуток у розмірі 107,90%. Запропонований портфель має вищий квартальний прибуток, ніж критерій ступеня ризику з рівнем надійності 99%. Таким чином, запропонована стратегія показує багатообіцяючий результат на динамічному ринку.

**Ключові слова:** тенденція фондового ринку, управління портфелем, прогнозування доходів, Індонезія

**Класифікація JEL:** G11, G17, C61



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Дхруба Прасад Субеді, Діллі Рам Бхандарі

## **Вплив психологічних факторів на інвестиційні рішення на фондовому ринку Непалу: посередницька роль фінансової грамотності**

Психологічні фактори, такі як емоційні реакції, когнітивні упередження та стадна поведінка, впливають на інвестиційні рішення, оскільки вони формують поведінку інвестора, керують динамікою ринку та впливають на раціональне прийняття рішень. Подібним чином фінансова грамотність покращує інвестиційні рішення, сприяючи обґрунтованому вибору, мінімізуючи упередження, покращуючи управління ризиками та сприяючи довгостроковому фінансовому плануванню. Мета цього дослідження – вивчити вплив психологічних факторів на інвестиційні рішення на непальському ринку акцій, підкреслюючи посередницьку роль фінансової грамотності. Для аналізу структурних зв'язків у запропонованій теоретичній моделі використано Smart PLS 4.0. Дані було отримано з первинного джерела з використанням структурованого опитування, проведеного за допомогою методу випадкової вибірки. До числа респондентів увійшли 410 активних індивідуальних інвесторів з Непальської фондової біржі (NEPSE). Результати показують, що психологічні фактори мають позитивний і значний вплив на інвестиційні рішення інвесторів на непальському фондовому ринку. Показано також, що фінансова грамотність опосередковує зв'язок між психологічними факторами та інвестиційними рішеннями, посилюючи розуміння та впевненість людей, що веде до більш обґрунтованого й раціонального інвестиційного вибору. Результати підкреслюють важливу роль фінансової грамотності в прийнятті інвестиційних рішень на фондовому ринку та показують, що інвестори з вищим рівнем фінансової грамотності краще підготовлені до пом'якшення несприятливих наслідків психологічних упереджень, що веде до більш раціональних і обґрунтованих інвестиційних рішень. Розуміючи взаємодію між психологічними факторами та фінансовою грамотністю, політики та керівники фінансових організацій можуть розробити цілеспрямовані стратегії для сприяння більш міцному та стійкому фінансовому ринку в країнах, що розвиваються, таких як Непал.

**Ключові слова:** фінансова грамотність, інвестиційні рішення, волатильність ринку, ефективність ринку, психологічні фактори

**Класифікація JEL:** G41, G40, G53



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Надя Асандімітра, Ахмад Каутсар, Деві Трі Віджаяті, Нунік Дві Кусумаваті, Іна Усватун Ніхайя

### **Жінки в бізнесі: вплив цифрової та фінансової грамотності на малі та середні підприємства, що належать жінкам**

Зростання малих і середніх підприємств демонструє позитивну тенденцію і навіть стало головною подією в національному економічному середовищі. До того ж більшість цих підприємств належать жінкам. Головною метою цього дослідження є вивчення того, як фінансова грамотність і динамічне середовище впливають на успіх малих і середніх підприємств, що належать жінкам, в Індонезії. Фінансові та цифрові можливості розглядаються як посередники між продуктивністю й цими факторами. У дослідженні використано підхід причинно-наслідкового пояснення. Дані зібрано за допомогою анкет. Було опитано працівників 100 малих і середніх індонезійських підприємств, що належать жінкам, у галузях виробництва продуктів харчування та напоїв, рослинництва та фармацевтики, моди та ремісничого виробництва. Як аналітичний інструмент, використовувався аналіз часткових найменших квадратів (PLS). Показано, що фінансова грамотність суттєво покращує ефективність МСП шляхом поліпшення управління ресурсами. Однак динамічне середовище саме по собі не впливає на продуктивність, якщо воно не підтримується іншими компетенціями. Фінансова компетентність не посилює ефект фінансової грамотності, що вказує на те, що її може бути недостатньо для успіху. Цифрова ж компетентність має вирішальне значення, оскільки вона є посередником у зв'язку між динамічним середовищем і продуктивністю МСП. Таким чином, МСП із сильними цифровими навичками мають кращі можливості для адаптації та процвітання, що робить цифрову компетентність ключем до стійкого успіху бізнесу.

**Ключові слова:** цифрові можливості, фінансові можливості, фінансова грамотність, динамічне середовище, підприємства, що належать жінкам

**Класифікація JEL:** D91, G40, L25, L26, M21



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Хусам Муса, Петер Криштофік, Ярослав Лисенко, Юрай Медзігорський

## **Чи є зв'язок між показниками ESG і прибутковістю компанії? Емпіричні дані щодо обраних компаній зі списку STOXX Europe 600**

У статті детально вивчається потенційна кореляція між екологічними, соціальними й управлінськими (ESG) показниками та прибутковістю компаній, включених до індексу STOXX Europe 600. Шляхом використання панельного регресійного аналізу досліджуються дані 385 нефінансових компаній за період з 2017 по 2021 рік, а також співвідносяться показники ESG CSRHub і вибрані фінансові змінні з корпоративною прибутковістю, виміряною ROA. Результати показують, що загалом показники ESG не мають значного впливу на прибутковість, за винятком підпоказника ESG-спільноти, який демонструє незначний негативний вплив. Таким чином, у статті частково підтверджуються результати досліджень, які показують негативну кореляцію між ESG і прибутковістю, хоча таких результатів у літературі мало. Загальні дані вказують на те, що хоча показники ESG можуть відображати етичну позицію компанії, вони не є домінуючим фактором, що впливає на її прибутковість. Однак це не стосується кредитного плеча, оскільки підтверджується важливість структури капіталу для прибутковості.

**Ключові слова:** ESG, прибутковість, STOXX Europe 600, продуктивність компанії, CSRHub, підхід зацікавлених сторін, звітність про сталий розвиток

**Класифікація JEL:** M21, O16, Q56



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Файкаль Чіад, Абдельхалім Гербі

## Роль ісламських банків у сприянні економічному зростанню та фінансовій стабільності: дані з Саудівської Аравії

Метою цього дослідження є створення відповідної емпіричної основи для взаємодії між ісламськими фінансами, фінансовою стабільністю та економічним розвитком. Це також спроба емпірично оцінити, як рівні фінансової стабільності системи та економічного зростання в багатій на нафту країні залежать від фінансування, яке надають ісламські банки. У дослідженні використовуються повністю модифіковані звичайні найменші квадрати (FMOLS) і квантильна регресія (QR), засновані на квартальних даних за 2013–2022 роки. Результати вказують на вагомні докази того, що ісламське банківське фінансування сприяє підтримці економічного зростання та покращенню стабільності фінансової системи. Підкреслюється також, що на цей позитивний зв'язок негативно впливають темпи інфляції та рівень невизначеності економічної політики. Фінансова доступність має важливий позитивний вплив на обидві залежні змінні, що посилює цей зв'язок. Крім того, нафтова рента в Саудівській Аравії (KSA) сприяла покращенню економічного розвитку та підтримці розвитку фінансового сектору для досягнення економічної диверсифікації, наміченої в Saudi Vision 2030. Результати підтверджують необхідність приділяти увагу розвитку ісламського банкінгу та збільшенню його частки на ринку шляхом створення продуктів і послуг, які забезпечують економічну ефективність відповідно до належної політики для того, щоб зробити фінансову галузь стратегічним сектором, який підтримує економічний розвиток у Саудівській Аравії.

**Ключові слова:** ісламські банки, фінансова стабільність, економічне зростання, квантильна регресія

**Класифікація JEL:** C22, G21, O47



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Імен Зоргаті, Асма Нжима, Хассен Бендженана

### **Чисте зараження проти фінансових взаємозв'язків у контексті кризи субстандартного кредитування: короткострокова та довгострокова динаміка**

У статті аналізується різниця між чистим зараженням і фінансовим взаємозв'язком шляхом вивчення ринків США та деяких американських і азіатських ринків у контексті кризи субстандартного кредитування. На ці ринки вплинула іпотечна криза, і дані щодо них були доступні з 1 січня 2003 року по 30 грудня 2011 року. Спочатку визначається період потрясінь за допомогою вейвлет-техніки, а потім застосовуються підходи коінтеграції та причинності за Грейнджером шляхом оцінки моделей векторної авторегресії (VAR) та векторної корекції помилок (VECM). На основі щоденної прибутковості індексів фондових ринків у п'яти американських (Мексика, Бразилія, Канада, Аргентина та США) та восьми азіатських (Гонконг, Японія, Індія, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Корея та Китай) країнах показано вісім випадків чистого зараження та 10 випадків фінансового взаємозв'язку. Крім того, спостерігалися високі сумісні рухи в короткостроковій та низькі спільні рухи в довгостроковій перспективі для випадків фінансового взаємозв'язку. Ці висновки мають кілька наслідків для інвесторів, які прагнуть диверсифікувати свої портфелі на міжнародному рівні, а також для менеджерів портфелів, які повинні прогнозувати й обмежувати ринковий ризик. Регулятори та політики можуть скористатися результатами дослідження як додатковим посібником.

**Ключові слова:** криза субстандартного кредитування, чисте зараження, фінансовий взаємозв'язок, коінтеграція, причинно-наслідковий зв'язок за Грейнджером

**Класифікація JEL:** G15, C58



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Деббі Чинтія Овамі, Хенні Зуріка Лубіс, Еса Сетіана, Іта Мустіка, Сарі Вуландарі

### Поza віком: розшифрування інвестиційної ДНК поколінь Z і Y в Індонезії

Інвестиційні рішення залежать від того, як люди розподіляють кошти в інвестиційні форми, які забезпечують майбутні вигоди. У статті вивчається вплив фінансової грамотності, сприйняття ризику та прибутку, сімейного походження, доходу та володіння фінансовими технологіями на інвестиційні рішення представників поколінь Z та Y в Індонезії. Використовується кількісний підхід і первинні дані від 240 респондентів за допомогою цілеспрямованої вибірки. Первинні дані зібрано шляхом анкетного опитування для збору думок респондентів і їх інвестиційних рішень. За шкалою Лайкерта оцінюються показники й отримуються відповіді на твердження та запитання. Для аналізу було використано підхід моделювання структурними рівняннями з застосуванням часткових найменших квадратів (SEM-PLS) і програмне забезпечення WarpPLS 8.0. Результати показують, що фінансова грамотність, сприйняття ризику та прибутковості, дохід і знання фінансових технологій значно впливають на інвестиційні рішення ( $p < 0,05$ ), тоді як сімейний стан не має впливу ( $p > 0,05$ ). Крім того, знання фінансових технологій опосередковує вплив фінансової грамотності, сприйняття ризику, сімейного стану та доходу на інвестиційні рішення ( $p < 0,05$ ). Результати свідчать про те, що підвищення фінансової грамотності та фінтех-навичок може привести до прийняття кращих інвестиційних рішень серед молодих інвесторів. У дослідженні підкреслюється необхідність створення цільових програм фінансової освіти та інноваційних фінтех-рішень для підтримки обґрунтованого вибору інвестицій. Рекомендуються проведення подальших досліджень для вивчення додаткових факторів, що впливають на інвестиційні рішення, і розробка стратегій для покращення процесу прийняття фінансових рішень у вказаній демографічній групі.

**Ключові слова:** інвестиційні рішення, покоління Z, покоління Y, SEM-PLS, Індонезія

**Класифікація JEL:** G11, G40, G53



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Соня Лобо, Судхіндра Бхат

## Розкриття поведінки інвесторів: Аналіз діяльності фармацевтичного сектору Індії під час пандемії COVID-19

У статті досліджуються чинники, які вплинули на рішення роздрібних інвесторів вкладати кошти у фармацевтичний сектор Індії під час глобальної кризи COVID-19 в галузі охорони здоров'я. Протистояння створеним пандемією перешкодам допомогло створити міцну основу для швидкого розвитку індійського фармацевтичного сектору в майбутньому. Оскільки галузь продемонструвала ознаки значного зростання, інвестори віддали перевагу інвестиціям у фармацевтику під час COVID-19. Здебільшого саме роздрібні інвестори «вирушили на шопінг» під час пандемії. Така ситуація є унікальним контекстом для дослідження поведінки роздрібних інвесторів у фармацевтичному секторі Індії. Поточне дослідження, у якому використовується теорія запланованої поведінки, є першою спробою впровадити поведінку щодо ринкових основ як посередницький фактор саме в рамках вказаної теорії. Для збору даних від 305 роздрібних інвесторів регіону Південна Канара у штаті Карнатака, які інвестували в індійську фармацевтичну промисловість під час пандемії, було використано вибірку «снігова куля» та електронний опитувальник. Результати показують, що ставлення до інвестицій у фармацевтику, суб'єктивні норми, сприйнятий поведінковий контроль і поведінка щодо ринкових основ значно вплинули на рішення інвесторів. Примітно, що поведінка стосовно фундаментальних ринкових показників частково опосередковує зв'язок між ставленням до інвестицій у фармацевтику та інвестиційним рішенням і сприйнятим поведінковим контролем та інвестиційним рішенням. Однак посередницький ефект поведінки щодо ринкових фундаментальних показників не був очевидним у співвідношенні між суб'єктною нормою та інвестиційним рішенням. Дослідження має важливе значення для політиків, державних органів і зацікавлених сторін галузі в плані просування фармацевтичних інвестицій.

**Ключові слова:** поведінкові фінанси, теорія запланованої поведінки, фондові інвестиції, посередницький ефект, фармацевтика, основи ринку, прийняття рішень, аналіз PLS-SEM

**Класифікація JEL:** G11, G41



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.