

Терещенко О.Л.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ БАНКАМИ ТА СТРАХОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Актуальність. Останнім часом світові тенденції свідчать про наявність передумов для розвитку інтеграції банків і страхових компаній.

Концепція банківського страхування - bancassurance полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергійного ефекту від координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу. Найбільш багатий прикладами успішних проектів bancassurance досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Банківське страхування в різних формах одержало розвиток також в США, країнах Латинської Америки і Азії, зокрема в Японії і Південній Кореї.

Постановка проблеми. Сьогодні й в Україні почався новий етап взаємодії банків і страхових компаній. Детальний аналіз розвитку страхового ринку в нашій країні за останні 5 років фактично підтверджує, що найбільш висока динаміка розвитку властива страховим компаніям, які активно взаємодіють із банківськими установами (встановлюють договірні відносини, пропонують спільні продукти для клієнтів, мають загальні фінансові інтереси тощо). Однак, слід зазначити, що на першому етапі розвитку взаємодії страхових компаній і банківських установ страховий портфель не буде збалансованим. Це, у першу чергу, пов'язано з тим, що найбільшим попитом у населення серед банківських послуг користується споживче кредитування й автокредитування (масові страхові продукти). Існують певні закони розвитку страхового ринку, Україна не виняток. В наш час пропонувати страхові послуги без маркетингової стратегії досить складно. Одним з ефективних методів просування страхових послуг є використання банківської мережі в якості одного з каналів продажу та створення фінансових супермаркетів. Досить продуктивним є механізм надання фінансових послуг, таких як послуги банку й страхової компанії, одній групі клієнтів або групі населення. Це викликає більше довіри й має позитивну тенденцію до динамічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інтеграції банківських установ та страхових організацій на сьогодні приділяється надзвичайно пильна увага. Дослідження таких вчених як Кузнєцов О., Березіна М., Лирик О., Близнюк Н. торкаються проблем взаємодії даних суб'єктів фінансового ринку.

Недосліджена частина проблеми. Проте деякі аспекти визначення ефективної побудови системи взаємовідносин банків та страхових компаній у функціонуванні сучасного ринку лишають невисвітленими та потребують подальших досліджень. Саме брак подібних досліджень пояснює актуальність та обґрунтовує визначення цілей даної статті.

Мета дослідження. Цілями даної статті є визначення особливостей побудови системи взаємовідносин між банками та страховими організаціями, визначення та детальний розгляд основних форм співробітництва банків та страхових організацій та їх ролей і функцій в системі взаємовідносин.

Вклад автора та обговорення результатів.

Страхування являє систему економічних відносин страхувальників і страховиків, яка включає сукупність форм та методів формування цільових фондів грошових коштів (страхових фондів) та їх використання на відшкодування витрат, що виникають внаслідок настання різного роду несприятливих випадків (ризиків).

Страховики – це страхові організації, які здійснюють страхову діяльність. У відповідності із Законом України «Про страхування» «страховиками визнаються фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю згідно з Законом України "Про господарські товариства" з урахуванням особливостей, передбачених цим Законом, а також одержали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності. Учасників страховика повинно бути не менше трьох. Страхова діяльність в Україні здійснюється виключно страховиками - резидентами України.

В окремих випадках, встановлених законодавством України, страховиками визнаються державні організації, які створені і діють відповідно до цього Закону. У цьому разі використання слів "державна", "національна" або похідних від них у назві страховика дозволяється лише за умови, що єдиним власником такого страховика є держава.

Терміни "страховик", "страхова компанія", "страхова організація" та похідні від них дозволяється використовувати у назві лише тим юридичним особам, які мають ліцензію на здійснення страхової діяльності.» [1]

Страхувальники – це контрагенти страховиків, тобто юридичні та фізичні особи, зацікавлені в створенні страхового фонду з метою його подальшого використання. В якості контрагентів страховиків можуть виступати не тільки страхувальники, але й партнери по бізнесу. В першу чергу, це стосується підприємств, які створюють структуру страхової справи: страхові брокери, сюрвеєрські компанії, актуарні центри тощо. Особливе місце серед контрагентів страховиків займають банки, депозитарні організації та ін.

Страхування виконує наступні функції – ризикову (компенсаційну), накопичувальну, застережну та інвестиційну: основна функція страхового ринку – компенсаційна функція, завдяки якій існує інститут страхування. Зміст функції полягає у забезпеченні страхового захисту юридичним та фізичним особам в формі відшкодування збитку при настанні несприятливого явища:

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ВЗАЄМВІДНОСИН МІЖ БАНКАМИ ТА СТРАХОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

- накопичувальна, заощаджувальна, функція забезпечується страхуванням життя та дозволяє накопичити в рахунок укладеного договору страхування заздалегідь обумовлену страхову суму;
- застережна функція полягає у фінансуванні страховиками заходів спрямованих на запобігання страхового випадку та зменшення можливого збитку;
- інвестиційна функція страхового ринку реалізується через розміщення тимчасово вільних коштів страховика [2].

Таким чином, страховий інтерес є ключем взаємозв'язку страхувальника і страховика. Поряд із страховим інтересом в основі взаємозв'язку страхових компаній та банківських установ лежать економічні інтереси, пов'язані з залученням та використанням грошових коштів юридичних осіб та населення. Ці інтереси прослідковуються в різних аспектах діяльності страхових організацій та банків.

Функції комерційних банків зводяться до залучення у вигляді вкладів грошових коштів фізичних та юридичних осіб, розміщенню вказаних коштів від свого імені і за власних рахунок на умовах повернення, платності, строковості, а також відкриття та ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. Функція залучення грошових коштів банків та накопичувальна функція страховиків, по суті, є єдиною функцією капіталізацією. Але у будь-якому випадку загальною функцією банків та страхових організацій виступає інвестиційна функція.

Однак наявність спільних і специфічних функцій банків та страхових організацій може бути економічною основою як їх спільної діяльності і співробітництва, так і конкуренції.

Для залучення грошових доходів і вільних коштів населення і підприємств банки пропонують різноманітні форми депозитів – вклади до пред'явлення, строкові вклади, депозитні сертифікати, заощаджувальні вклади цільового призначення та ін. Страхові компанії, в свою чергу, пропонують різні страхові продукти страхування життя (страхування на дожиття, страхування ренти, пенсійне страхування, страхування анuitетів тощо) [4].

Звідси випливає, що пропозиція банківськими і страховими організаціями населенню і підприємствам різних фінансових послуг з капіталізації вільних грошових коштів означає формування конкурентних відносин між даними фінансовими інститутами. При цьому зазначені відносини конкурентної протидії за вільні кошти населення і підприємств доповнюються участю інших фінансових посередників – ринку цінних паперів, недержавних пенсійних фондів, пайових інвестиційних фондів та ін.

В той же час зовсім інший характер взаємовідносин виникає між банками і страховими компаніями у зв'язку з ризиковою (компенсаційною) функцією страхування. Об'єктивна потреба у відшкодуванні матеріальних втрат підприємств і населення і страхового забезпечення громадян задовольняється лише страховиками. Тому відповідні грошові ресурси підприємств і населення, спрямовані на забезпечення страхового захисту та страхового забезпечення громадян, не є сферою життєвих інтересів кредитних установ. Більше того, як і будь яка сфера діяльності, банківська справа пов'язана з ризиками, до того ж як спільними для всіх підприємств ризиками (природними, техногенними, протиправними діями третіх осіб і т.і.), так і специфічними ризиками для кредитних установ (кредитними, депозитними, відсотковими, розрахунковими та ін.). В цьому випадку банки є носіями суспільної потреби в страхуванні, носіями ризику, а страхові організації забезпечують цю потребу і у випадку ризику компенсують понесені витрати кредитних установ. При цьому між банками і страховими компаніями формуються відносини співробітництва.

Відносинам співробітництва між страховими організаціями та банками сприяє і застережна функція страхування, яка полягає у фінансуванні страховиками заходів, які мінімізують банківські ризики і можливі збитки кредитних установ.

Особливі відносини між банками і страховими організаціями зумовлює інвестиційна функція. Для забезпечення виконання функції капіталізації вільних грошових коштів банки і страхові організації здійснюють інвестиційну діяльність. При цьому інвестиційна діяльність страховиків торкається не тільки страхування життя, яке спочатку передбачає необхідність капіталізації зібраних страхових внесків для забезпечення виконання прийнятих зобов'язань, але й інвестування страхових резервів за іншими видами страхування, забезпечуючи також проведення збиткових видів страхування і конкурентноздатність страхової діяльності.

Страхові організації мають змогу розмістити свої фінансові ресурси за багатьма напрямками, зокрема, страхові резерви - в державні цінні папери, корпоративні цінні папери, пайові інвестиційні фонди, статутні капітали товариств з обмеженою відповідальністю, житлові сертифікати, нерухоме майно, злитки золота та срібла.

Інвестиційна діяльність страховиків може бути забезпечена і банківською системою, хоча інвестиційна діяльність страхових організацій для банків має прикладне значення, а тому, банки є для страхових компаній найважливішим фінансовим інститутами, які забезпечують капіталізацію фінансових ресурсів страховиків.

Це свідчить, що незважаючи на конкурентні відносини банків та страхових організацій за вільні грошові кошти населення і підприємств, між ними виникає тісне співробітництво по розміщенню фінансових ресурсів страховиків.

Діючі правила розміщення страхових резервів припускають можливість інвестування до 40% страхових резервів у вартість банківських вкладів (депозитів), в тому числі засвідчених депозитними сертифікатами, і

векселя банків. Крім того, припускається розміщення до 30% резервів в корпоративні цінні папери, емітентами яких можуть бути і банки [5].

Однак цими ж правилами встановлені суттєві обмеження по розміщенню страхових резервів в один банк. Сумарна вартість цінних паперів, прав власності на частку в статутному капіталі, коштів на банківських вкладах, розрахунковому рахунку, а також в загальних фондах банківського управління одного банку не може перевищувати 15% [5]. При цьому слід відмітити, що розміщення інших фінансових ресурсів страхових організацій (статутного капіталу, прибутку, резервів, сформованих з прибутку та ін.) на сьогодні час не регламентується. Це також розширює поле взаємного інвестиційного інтересу банків та страховиків.

Ще однією важливою передумовою організації взаємовідносин між банками і страховими організаціями є банківська функція розрахунково-касового обслуговування юридичних та фізичних осіб. Розрахунково-касове обслуговування чисельної клієнтури страхових компаній вигідно для банків, воно сприяє збільшенню банківських ресурсів. Залишки на банківських рахунках страхових клієнтів, які утворюються при їх розрахунково-касовому обслуговуванні, є позиковими коштами, які банк отримує більш легким та дешевим способом в порівнянні з надходженням позиковим з інших джерел (депозити, міжбанківські кредити тощо). Більше того, кошти, які отримує банк при розрахунково-касовому обслуговуванні клієнтів-страховиків, як і інших клієнтів, забезпечують підвищену ліквідність банківської установи.

Досліджені форми функціональних зв'язків між банками і страховими компаніями зумовлюють взаємовигідні відносини між ними. (див. рис.1) [5], а управління фінансовими потоками обох організацій стає більш ефективним: інвестиційна діяльність страхових компаній є серйозним фінансовим ресурсом для банків, особливо в галузі довготривалого кредитування; участь банків в управлінні страховим капіталом обумовлено потребою в страховому захисті банківської діяльності і залучення клієнтської бази страховиків;

інтерес страхових організацій в управлінні страховим капіталом обумовлений необхідністю надійного розміщення своїх фінансових ресурсів, можливістю розширення клієнтської бази, потребою в надійному банківському супроводі страхових операцій тощо.

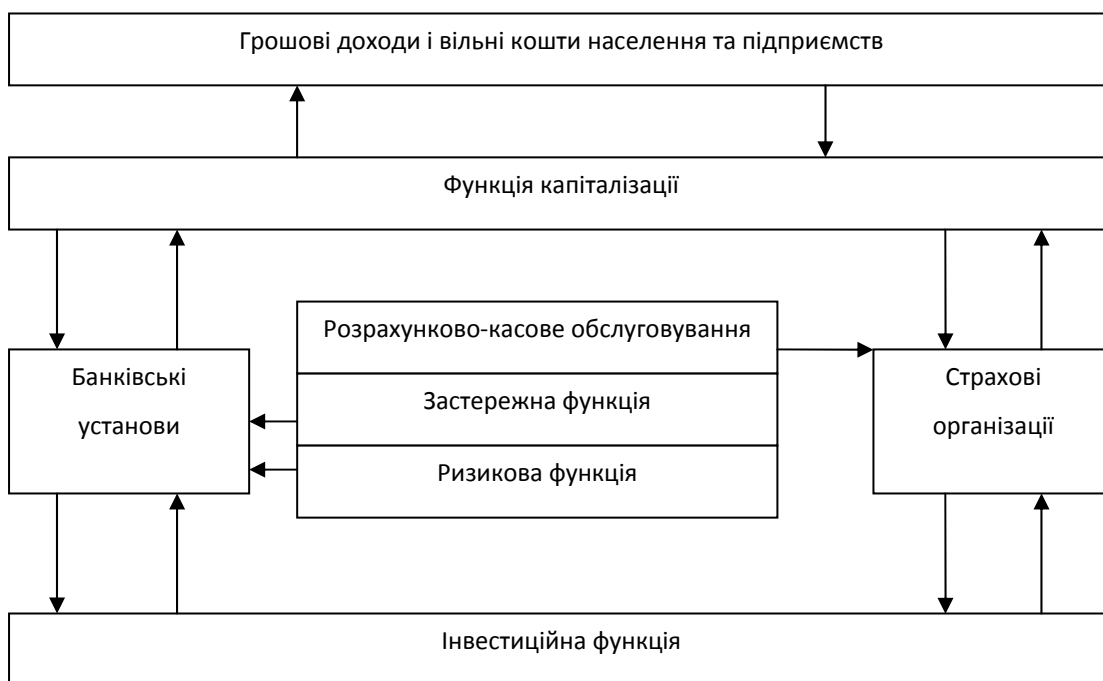


Рис. 1. Основи функціональних взаємовідносин банківських установ та страхових організацій

Тобто, економічна основа взаємовідносин між банками і страховими організаціями може слугувати гарантією для успішного розвитку ц майбутньому.

Перспективи розвитку страхового ринку і банківської системи.

Форсування національного страхового ринку і банківської системи здійснюється в тісному взаємозв'язку. Взаєморозвиток банків і страхових організацій підтверджується як практично одночасним виникненням аналізованих фінансових інститутів, так і їх паралельним розвитком. Зацікавлені взаємовідносини банків і страхових компаній проявляються вже на етапі їх формування, коли засновниками страхових організацій є банки, а засновниками банківських організацій – страховики.

Взаємовідносини банків і страхових організацій не обов'язково передбачають взаємні вкладення в капітал. Основою взаємодії можуть бути партнерські відносини. Спільним і діяльності банків і страхових організацій є наявність значної клієнтури у двох сторін:

– банківські установи і страховики надають різні фінансові послуги великій кількості юридичних та

фізичних осіб. Не протипоставляя банківські і страхові продукти, а доповнюючи їх, взаємодія страхових та банківських установ сприяє обміну клієнтами, підвищенню конкурентноздатності обох фінансових інститутів;

- страхові компанії на партнерській основі мають можливість використовувати для просування своїх страхових продуктів, в той час, як банки забезпечують відповідний розрахунково-касовий супровід;
- і навпаки, страхові організації, надаючи свої приміщення банкам, дозволяють останнім просувати банківські продукти і послуги по розрахунково-касовому обслуговуванню.

Ефект взаємовигідного співробітництва підвищується при використанні філіальної мережі досліджуваних фінансових інститутів. Загальним принципом організації банківської і страхової справи є принцип територіальності, який означає необхідність організації бізнесу на значній території шляхом відкриття філій та представництв. Спільне використання матеріальної бази і кадрових ресурсів контрагентів дозволяю, з одного боку, розширити клієнтську базу, а з іншого, скоротити витрати банків і страхових компаній з розвитку філіальної мережі, і як наслідок, підвищити ефективність банківської і страхової діяльності.

Останнім часом спостерігається все більш співробітництво банків та страхових компаній. Інтеграція проявляється від створення спільних фінансових продуктів і надання спільними зусиллями різних видів послуг до утворення «фінансових супермаркетів» і банкострахових груп.

Взаємодія страховиків та банків і побудова фінансових супермаркетів має ряд переваг на етапі розвитку банківського і страхового ринку України. Страхова компанія має можливість використовувати широкую філіальну мережу банків для реалізації своїх страхових полісів. Крім цього, в умовах конкурентної боротьби на страховому ринку, фінансовий супермаркет відкриває можливість доступу до бази даних про клієнтів банку - і, як наслідок, зниження витрат на просування свого страхового продукту. Для банку - це поліпшення іміджу за рахунок розширення спектра наданих клієнтам фінансових послуг, можливість розробки індивідуальних фінансових програм спільно зі страховою компанією, орієнтованих як на масових споживачів, так і на корпоративних клієнтів. Крім цього, форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії.

Фінансові продукти, які задовольняють декілька потреб, називають мультиатрибутивними продуктами [3]. Такі продукти з'явилися на перетині банківської і страхової діяльності. Це спільні пластикові картки, які виконують розрахункову функцію, забезпечують страховий захист власнику під час подорожей по Україні, СНД та закордоном, а також у випадку втрати картки. Вони також несуть функцію клубної картки з наданням значних знижок при страхуванні та в торговельній мережі. Розроблена пенсійна страхова картка, суть якої в тому, що власники пластикових карток банку стають власниками полісу пенсійного страхування. При цьому вони отримують знижки на різні види страхування.

Цікаве використання такого напрямку, як страховий фондований траст. Як відомо, частина грошей, які отримує клієнт за депозитними вкладками, він може капіталізувати, зняти, а може використовувати для придбання різних страхових програм. Спрямування вкладником щомісячної частини доходу за вкладом на придбання страхових полісів – фондування [4].

Страховий депозитний вклад – новий фінансовий продукт. Одночасно клієнт має дві послуги: відкриває депозит на 100 тис грн. і отримує поліс страхування від нещасного випадку на 100 тис. грн.. В результаті з'являється не тільки накопичувальна частина, а й фінансовий захист на випадок інвалідності, втрати працездатності, а у рідких – захист на випадок смерті застрахованого вкладника.

Важливою і дуже перспективною формою взаємовідносин банків і страхових організацій є сфера перестраховання. Закордонна практика свідчить, що страхові організації починають використовувати банківські технології в перестрахованні. Страхові контрагенти приймають форми договорів про кредитування при настанні певної умови. З премій формується депозит, а страхове відшкодування є кредитом, який виплачується з акумульованих і майбутніх коштів на депозиті. Гадаємо, що визначена банківська технологія перестраховання в перспективі проявиться в безпосередній участі банків в перестраховій діяльності.

Довгострокове кредитування банкам здійснювати набагато простіше при взаємодії зі страховими компаніями, які мають «довгі гроші».

Банки і страхові компанії, що входять в банк острахові групи, вирішують проблеми з капіталізацією за рахунок перерозподілу коштів всередині групи. Банківські послуги зі страхування, які пропонуються спільно, чудово доповнюють один одного. Банк острахові групи акумулюють величезні кошти, які інвестуються також за допомогою інвестиційних та пенсійних фондів. В цілому банк острахові групи працюють згідно концепції «фінансового супермаркету», тобто клієнту пропонуються всі види фінансових послуг в одному місці.

На відміну від всіх традиційних фінансових інститутів «супермаркети» дозволяють запропонувати клієнтам комплексні програми інвестиційного, страхового і банківського обслуговування. При цьому витрати при здійсненні різних фінансових операцій суттєво знижуються. Крім того, створюється єдиний центр фінансових послуг.

Розвиваючи концепцію фінансового супермаркету, його учасники випрацьовують загальну ідеологію діяльності на фінансовому ринку, впроваджують загальну корпоративну культуру, здійснюють узгоджену маркетингову та фінансову політику. В результаті все це призводить до конкурентних переваг як

об'єднання в цілому, так і окремих компаній, які входять у склад об'єднання.

Тенденції співробітництва спостерігаються і на більш високому рівні. Так, наприклад, в 1998 році була підписана угода про співробітництво між Асоціацією українських банків і Лігою страхових організацій, основною метою якої є спільний захист інтересів страхового і банківського сектору України [5]. В сферу інтересів сторін, що уклали угоду, входить спільна експертиза по банківському законодавству, удосконалення системи підготовки спеціалістів банківського і страхового бізнесу, обмін аналітичними матеріалами тощо.

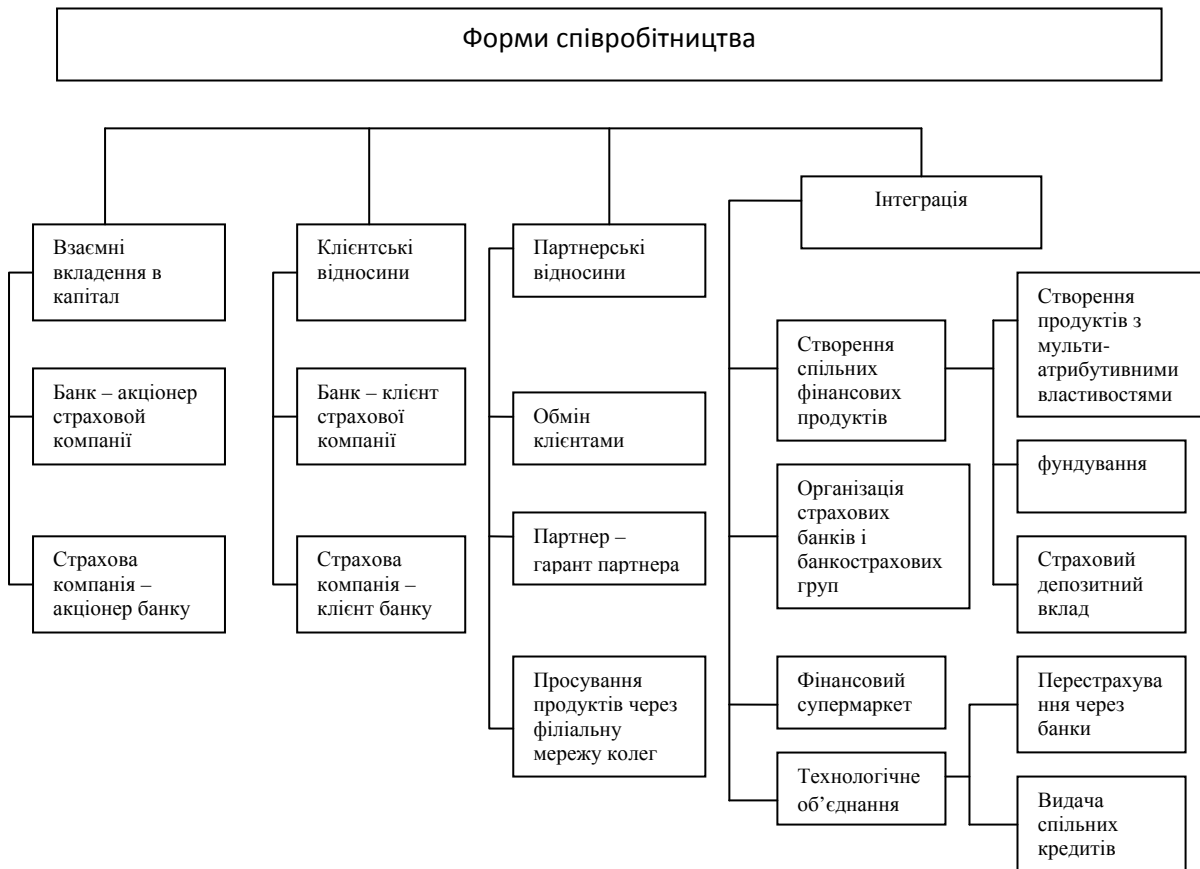


Рис 2. Форми співробітництва банків та страхових організацій

Висновки. Активізація співробітництва страхових компаній і банків є загальносвітовою тенденцією. Порівнюючи український страховий ринок з європейським, можна зробити висновок, що взаємодія банків і страхових компаній в Україні перебуває на досить низькому рівні розвитку. Аналізуючи десятилітню історію розвитку комерційного страхового бізнесу, можна відзначити, що співробітництво між банками й страховими компаніями вже відбувалося в 1991-1993 роках, коли страхові компанії намагалися страхувати фінансові зобов'язання банків. Вищезгадане співробітництво закінчилося невдало, і на відновлення довіри банків до страховиків знадобилося більше 10 років. За цей час страхові компанії досягли такого рівня розвитку й капіталізації, що банки знову звернули на них увагу. Не викликає сумніву, що в тих випадках, коли банк лобіює інтереси певної страхової компанії, то, з погляду інтересів клієнта, це неправильно. По-перше, це суперечить чинному законодавству в нашій країні, а по-друге, це не завжди захищає інтереси клієнта й не дає йому права вільного вибору страхової компанії. Модель, що закладена в механізмі фінансової взаємодії в більшості банків, заохочує співробітництво з великими страховими компаніями, використовуючи певний механізм акредитації страховика в фінансовій групі. Якщо говорити про взаємодію банків і страхових компаній, то у світовій практиці дуже розповсюджений продаж страхових продуктів через банківську систему. Саме в цьому і полягає майбутнє і перспектива розвитку українського страхового ринку. На жаль, покищо в Україні подібне співробітництво перебуває на початковому етапі. Можливо, це обумовлено ще й низькою страховою культурою населення в цілому. Крім цього, в усьому світі банки страхують свої ризики, пов'язані з помилками персоналу, шахрайством, усілякими фінансовими операціями за програмою BBB, що зародилася на Лондонському ринку. На жаль, українські банки поки цим захистом практично не користуються, мабуть, у силу певних обставин. Програма страхування полягає в тому, що страхова компанія надає гарантії по захисту фінансових ризиків самого банку. Ці програми носять необов'язковий характер, а, швидше, рекомендаційний. Такі дії банків продиктовані не обов'язковістю законодавства, а економічною доцільністю й бажанням банку бути захищеним на ринку фінансових послуг.

Більшість західних банків, які починають працювати на ринку фінансових послуг України, такий захист мають у своїх національних страхових компаніях.

Розширюється і поглиблюється взаємодія даних фінансових інститутів і в Україні. При цьому визначені процеси в нашій країні відбуваються достатньо інтенсивно, в той час як закордоном досліджувані форми взаємовідносин страхових організацій і банків створювалися десятиріччями. Однак, на жаль, взаємовідносини банків та страхових організацій ще не є достатньо розповсюдженими, особливо стосовно страхових послуг для банків. Поширення вільної конкуренції, стабілізація економіки, поступова лібералізація фінансового ринку дає можливість для поглиблення початих процесів.

До основних тенденцій подальшого розвитку взаємодії банків і страхових організацій в Україні слід віднести: впорядкування законодавства стосовно можливостей повномасштабної взаємодії банків і страхових організацій; організацію банкострахових груп; розробку нових спільних фінансових продуктів; розвиток і зміцнення різних видів партнерських взаємовідносин банків і страхових організацій.

Джерела та література

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 року
2. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. – К.: Товариство “Знання”, КОО, 1998. –374 с. табл., граф., мал.
3. Близнюк Н. Как банку с помощью страхования Bancassurance можно увеличить свою прибыль?// Банк. –№3. – 2007.
4. Кожевникова И.Н. Страхование и актуарные расчеты// Финансовый менеджмент. – №6. – 2004
5. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 2. – С. 32-37: аф.: 2. –Бібліогр.: 17 назв.

Шаповал В.М.

ДІЛОВА ЕТИКА ЯК ОСНОВА СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

І. Постановка проблеми

Сьогодні, в умовах інтенсивного розвитку світової великомасштабної, науково-технічної та виробничо-інвестиційної кооперації, яка стирає межі між фінансовими, товарними, виробничими, інвестиційними, інноваційними потоками, та вимагає дотримання єдиних норм і стандартів ведення бізнесу; зростаючої соціалізації цілей світового бізнесу, які формують принципово нові цільові установки для бізнес-організацій: здійснюючи виробничо-господарську діяльність, будь-яка підприємницька структура повинна орієнтуватися не лише на ринкові потреби у високоякісних товарах та послугах, орієнтованих при цьому на споживчий попит, але і на загальнолюдські цінності, реалізуючи таким чином концепцію соціальної відповідальності; підвищення рівня інтелектуального капіталу, який висуває нові вимоги до свого існування та розвитку; виникнення нового типу споживача, рішення якого про здійснення купівлі ґрунтується не лише на якісних характеристиках товару чи послуги, але і на етичній поведінці компанії та акцентуванні нею уваги на соціальних і екологічних чинниках, усе більше зростає увага до соціальної відповідальності підприємництва.

Соціальна відповідальність сьогодні – це діяльність будь-якої бізнес-організації, пов’язана з добровільно узятими на себе соціальними зобов’язаннями відносно зацікавлених груп і суспільства у цілому. А з огляду на те, що соціальна відповідальність включає філантропію, добровільну допомогу, співробітництво з некомерційними організаціями і місцевими співтовариствами, її слід характеризувати як самостійні й етичні зобов’язання бізнес-організацій. Тобто в основі соціальної відповідальності підприємництва лежать принципи ділової етики. Іншими словами, соціальна відповідальність – це ціннісна позиція і цільова настанова, яка виражається в соціальній активності підприємців, підлягає оцінці та визнанню. З огляду на це, *метою* даної статті є дослідження ділової етики як основи становлення соціальної відповідальності підприємництва.

II. Аналіз досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми

Проблемами ділової етики переймалися тією чи іншою мірою завжди. Серед зарубіжних досліджень слід виділити, насамперед, праці А. Керолла, А. Маршалла, Ф. Найта, Г. Мюрдала, М. Фрідмена, П. Хейне, Т. Веблена, які присвячені розгляду проблем затвердження соціальної відповідальності у підприємницькому середовищі, тобто затвердження відповідної системи цінностей.

Разом з тим, досить складно виділити праці, які можна було б вважати сконцентрованими лише на вивченні проблем ділової етики. В основному, ми маємо справу з дослідженнями, присвяченими частіше за усе економічним проблемам, у яких питання ділової етики можуть займати провідне місце, але не бути самоціллю.

Доречно зазначити, що і теоретики, і практики, які займаються проблемами ділової етики, дійшли висновку, що в її основі лежать універсальні цінності, які можна знайти в усіх значних світових релігіях. Серед цих цінностей слід виділити такі [1]: чесність і правдивість; обов’язковість і вірність своєму слову;