

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-108>

УДК 336.71:005.53

ГЕНЕЗА НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

GENESIS OF SCIENTIFIC CONCEPTS OF RESEARCHING THE FINANCIAL BEHAVIOR OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Терещенко Світлана Іванівна

доктор економічних наук, професор кафедри економіки та підприємництва
ім. проф. І.М. Брюховецького,
Сумський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8852-1091>

Петухов Андрій Юрійович

аспірант,
Сумський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-5328-4974>

Tereshchenko Svitlana, Pietukhov Andrii
Sumy National Agrarian University

У статті розглянуто генезис наукових концепцій дослідження фінансової поведінки підприємств у контексті економічних трансформацій. Систематизовано еволюцію теоретичних підходів від класичних і неокласичних моделей раціонального вибору до сучасних поведінкових та інституційних концепцій, що враховують вплив невизначеності, ризику та трансформаційних зрушень економічного середовища. Обґрунтовано роль психологічних, інформаційних та соціальних детермінант у формуванні фінансових рішень підприємств, а також проаналізовано зміну парадигм фінансової поведінки в умовах структурних і інституційних перетворень. Визначено ключові напрями інтеграції поведінкових фінансів у систему управління фінансовою стійкістю та резильєнтністю підприємств, що дозволяє підвищити адаптивність суб'єктів господарювання до динамічних викликів трансформаційної економіки. Акцентовано увагу на взаємозв'язку фінансової поведінки підприємств із рівнем їх фінансової безпеки, інвестиційної активності та здатності до стратегічної адаптації в умовах трансформаційної нестабільності.

Ключові слова: фінанси, поведінкові фінанси, фінансова поведінка, фінансові рішення, фінансова культура, трансформаційна економіка, воєнний багатовимірний шок.

The article examines the genesis of scientific concepts for studying the financial behavior of enterprises in the context of economic transformations. The evolution of theoretical approaches from classical and neoclassical models of rational choice to modern behavioral, institutional, and interdisciplinary concepts that take into account the impact of uncertainty, risk, and transformational shifts in the economic environment is systematized. The change in paradigms of financial behavior of enterprises in the process of structural, institutional and socio-economic transformations, accompanied by the growth of information asymmetry and bounded rationality of economic agents, is analyzed. In modern studies of economic instability, the concept of a multidimensional shock is increasingly used, which refers to the simultaneous impact of several interrelated negative factors. Namely: economic, financial, institutional, social and behavioral. Such a shock is not limited to a separate sphere of the economy, but spreads to different levels of the functioning of the economic system, forming a cumulative effect of uncertainty and destabilization. In a transformational economy, multidimensional shocks are particularly dangerous due to the incompleteness of institutional reforms and the weak ability of the system to self-regulate. The transformational economy creates specific operating conditions in which traditional rational choice models are limited in their explanatory power. Financial behavior in such conditions acquires an adaptive and evolutionary nature, which requires the use of institutional and behavioral approaches for its scientific analysis and justification of management decisions. The transformation economy is characterized by high instability and risk, caused by institutional failures, economic crises, and military shocks, which significantly

affect the financial behavior of enterprises. An important aspect of the transition to a behavioral paradigm is the ability to predict adaptive strategies and manage risks under conditions of high uncertainty.

Keywords: finance, behavioral finance, financial behavior, financial decisions, financial culture, transformational economy, military multidimensional shock.

Постановка проблеми. Фінанси як складова економічної системи та невід'ємна частина соціального життя суспільства є складним багатокомпонентним інститутом, що безпосередньо впливає на поведінку індивідів, домогосподарств і суб'єктів господарювання. Поведінкові фінанси сформувалися як відповідь на обмеженість традиційних фінансових теорій, що ґрунтуються на припущенні повної раціональності економічних агентів. Класичні моделі не завжди здатні пояснити реальні фінансові рішення суб'єктів господарювання, оскільки в практиці вони часто приймаються під впливом психологічних чинників, емоцій, когнітивних упереджень та соціального середовища. У результаті виникає розрив між теоретичними передбаченнями та фактичною фінансовою поведінкою підприємств і інвесторів.

В умовах економічної нестабільності, високого рівня ризику та невизначеності значення поведінкових факторів суттєво зростає. Фінансові рішення все частіше визначаються не лише економічними розрахунками, а й суб'єктивним сприйняттям інформації, досвідом минулих подій, рівнем довіри до ринку та схильністю до ризику. Це зумовлює необхідність поглибленого аналізу поведінкових детермінант, які впливають на фінансову стратегію, інвестиційну активність та управління ресурсами підприємств. Недостатня інтеграція поведінкових підходів у практику фінансового управління обмежує можливості підвищення обґрунтованості рішень, що підтверджує доцільність подальших досліджень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем формування та розвитку публічних фінансів зробили знані українські і зарубіжні науковці. За Г. Бортісом [3], розвиток публічних фінансів тісно пов'язаний із еволюцією державних інституцій та зміною ролі держави в економіці, зокрема у забезпеченні макроекономічної стабільності й суспільного добробуту. Автор підкреслює, що публічні фінанси слугують ключовим механізмом перерозподілу ресурсів і реалізації соціально-економічної політики. Шаманська О. [9] зазначає, що фінансова поведінка формується

під впливом поєднання економічних умов, інституційного середовища та психологічних характеристик суб'єктів, що зумовлює відхилення їхніх фінансових рішень від раціональних моделей. Дудинець Л.А., Голуб Г.Г. та Голуб Р.Р. [7] наголошують, що фінансова поведінка домогосподарств визначається рівнем доходів, фінансовою грамотністю та впливом соціально-психологічних чинників, які формують рішення щодо споживання, заощадження й інвестування. Ватаманюк О.З. [5] зазначає, що в межах класичної та неокласичної економіки раціональність поведінки розглядається як здатність економічних агентів приймати оптимальні рішення на основі повної інформації та прагнення до максимізації власної вигоди. У праці Штангрета А.М., Караїма М.М. та Штангрета І.А. [10] розглянуто інтенсифікацію управління економічною поведінкою підприємства крізь призму забезпечення економічної безпеки та мінімізації ризиків.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження еволюції наукових підходів до аналізу фінансової поведінки підприємств, виявлення ключових етапів становлення та розвитку концепцій, що відображають вплив економічних трансформацій на прийняття фінансових рішень, а також узагальнення теоретико-методологічних основ для формування сучасної парадигми управління фінансовою поведінкою підприємств. Для досягнення поставленої мети в роботі передбачається вирішення таких основних завдань: проаналізувати теоретичні підходи до визначення сутності поняття фінансова поведінка підприємства та її ключових характеристик; розкрити генезу наукових концепцій і напрямів дослідження фінансової поведінки підприємств у світовій та вітчизняній науковій думці; визначити роль соціально-економічних і інституційних трансформацій у формуванні нових фінансових моделей поведінки суб'єктів господарювання; сформулювати методологічні підходи до аналізу фінансової поведінки підприємств у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як соціальний інститут, фінанси включають систему правил, норм, моделей поведінки, ціннісних орієнтацій і принципів, які

регулюють фінансові відносини в суспільстві та спрямовують фінансову діяльність економічних агентів. Саме через ці інституційні механізми підприємство набуває здатності не лише брати участь у фінансових взаємодіях, а й адаптуватися до динамічних змін фінансового середовища, приймати обґрунтовані фінансові рішення та управляти фінансовими ризиками.

Дослідження фінансової поведінки підприємств формується на перетині фінансів, економіки, інституціональної теорії та поведінкових наук. У сучасній науковій літературі виокремлюється кілька ключових підходів, кожен з яких по-своєму інтерпретує мотиви, механізми та наслідки прийняття фінансових рішень суб'єктами господарювання.

Формування наукових уявлень про фінансову поведінку підприємств бере початок у межах класичної економічної теорії, в якій економічна та фінансова активність розглядалася як складова загальної системи суспільного виробництва та обміну. Представники класичної школи не виділяли фінансову поведінку як самостійний об'єкт дослідження, однак заклали фундаментальні принципи раціонального економічного вибору, що згодом стали методологічною основою фінансів підприємств. Першочергове значення у формуванні класичної парадигми належить Адаму Сміту [11]. Він розглядав економічну поведінку індивідів як таку, що ґрунтується на прагненні до власної вигоди. На його переконання, особистий інтерес за умов конкурентного ринку сприяє загальному економічному розвитку та ефективному розподілу ресурсів. Саме цей підхід формує уявлення про раціональну фінансову поведінку, у відповідності до якої рішення щодо заощаджень, інвестування та використання капіталу приймаються з метою отримання максимального економічного результату. Як зазначав А. Сміт, «переслідуючи власну вигоду, людина часто ефективніше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається служити їм» [11].

В подальшому розвиток класичної теорії пов'язаний з працями Девіда Рікардо, який зосереджував увагу на закономірностях розподілу доходів та накопичення капіталу [11]. На його думку фінансова поведінка підприємців розглядається через призму прагнення до прибутку та довгострокової економічної рівноваги. Рікардо трактував фінансові рішення як об'єктивно зумовлені дією економічних законів. При цьому мінімізуючи роль індиві-

дуальних мотивів та суб'єктивних чинників. Він підкреслював, що «головним завданням політичної економії є визначення законів, що регулюють розподіл продукту між землевласниками, капіталістами та робітниками», що опосередковано визначає фінансову поведінку суб'єктів господарювання [11].

Вагомий внесок у розвиток класичного підходу зробив Джон Стюарт Мілль, який доповнив раціоналістичну традицію елементами соціального аналізу [11]. Він одним із перших звернув увагу на відмінність між законами виробництва та законами розподілу, підкреслюючи роль суспільних інститутів у формуванні економічних відносин. Водночас у фінансовій сфері Мілль залишався прихильником раціональної поведінки економічних агентів, вважаючи, що фінансові рішення повинні бути логічними і економічно доцільними. Його твердження про те, що «закони виробництва є фізичними істинами, тоді як закони розподілу залежать від людських інститутів», створює методологічні передумови для подальшого розвитку інституціонального та поведінкового аналізу фінансової поведінки [3].

Таким чином, класичний підхід сформував базове уявлення про раціональну фінансову поведінку суб'єктів господарювання, орієнтовану на максимізацію економічного результату та ефективне використання капіталу. Водночас ігнорування психологічних, поведінкових і соціокультурних чинників обмежує його пояснювальний потенціал, особливо в умовах економічних трансформацій та зростання фінансової невизначеності. Саме ці обмеження зумовили еволюцію класичної парадигми у неокласичний та поведінковий підходи, які розширюють аналіз фінансової поведінки підприємств.

Подальший розвиток наукових уявлень про фінансову поведінку суб'єктів господарювання пов'язаний із формуванням інституціонального підходу. Він розширив межі класичної та неокласичної парадигм шляхом врахування ролі соціальних, правових і організаційних інститутів. На відміну від раціоналістичних концепцій, інституціональний підхід характеризує фінансову поведінку підприємств як результат взаємодії економічних інтересів із формальними та неформальними правилами, що регулюють господарську діяльність.

Засновником інституціональної економіки вважається Торстейн Веблен, який критично оцінював концепцію повністю раціонального економічного агента. Він наголошував, що на

його діяльність впливають соціальні норми, звичаї та економічна поведінка. На його думку, фінансові рішення суб'єктів господарювання формуються не лише з позицій економічної доцільності, а й під впливом усталених інституційних практик, корпоративних традицій і поведінкових стереотипів [11].

Подальший розвиток інституціонального підходу пов'язаний із працями Джона Р. Коммонса. Він акцентував свою увагу на правових та організаційних аспектах економічної діяльності. У його працях ключовою одиницею аналізу виступає трансакція, що здійснюється в межах певних інституційних рамок. Це означає, що фінансова поведінка підприємств визначається не лише внутрішніми управлінськими рішеннями, а й системою контрактних відносин, норм корпоративного управління та регуляторних обмежень [11]. Вагомий внесок у сучасне розуміння інституціональної природи фінансової поведінки зробив Дуглас Норт, який розглядав будь-які інституції як «правила гри» в економіці. Він наголошував, що ефективність фінансових рішень безпосередньо залежить від якості інституційного середовища, рівня захисту прав власності та стабільності фінансово-правових норм. Виходячи з вище зазначеного, фінансова поведінка підприємства набуває адаптивного характеру і спрямовується на мінімізацію трансакційних витрат та зниження рівня невизначеності [11].

З позицій інституціонального підходу фінансова поведінка суб'єктів господарювання формується під впливом багаторівневої системи інститутів. Такими інститутами в сучасному світі є: держава, фінансові ринки, банківська система, податкові механізми, а також неформальні норми ділової етики та фінансової культури. При цьому економічні трансформації посилюють роль інституційних чинників, оскільки нестабільність правил і регуляторних механізмів змінює мотивацію підприємств та впливає на формування їх фінансових стратегій.

Глибоке вивчення фінансової поведінки суб'єктів господарювання зумовило формування поведінкового підходу. Він виник як реакція на певні обмеження в класичній, неокласичній та інституціональній парадигмах. Поведінковий підхід базується на міждисциплінарному поєднанні економіки, фінансів, психології та теорії прийняття рішень. Як правило він спрямований на обґрунтування відхилень фактичної фінансової поведінки підприємств від раціональної її моделі. В основу

поведінкового підходу лягла концепція обмеженої раціональності, розроблена Гербертом Саймоном. Він акцентував увагу на тому, що «людська раціональність є обмеженою не лише через обмеження інформації, а й через обмеження обчислювальних можливостей людського розуму». За цієї концепції фінансові рішення суб'єктів господарювання не спрямовуються на максимальне отримання прибутку. Вони націлені на пошук «достатньо добрих» альтернатив, що відповідають реаліям в яких заходиться підприємство і тим ресурсам, які є в його розпорядженні [11].

Подальший розвиток поведінкового підходу пов'язаний із працями Деніела Канемана та Амоса Тверські. Вони розробили теорію, яка отримала назву «теорія перспектив» і довели систематичний вплив когнітивних упереджень на прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності. За цією теорією фінансові рішення підприємств приймаються не тільки з урахуванням майбутніх фінансових результатів, а залежать і від поданої інформації, яка використовується під час виробничого циклу. Більш того враховуються витрати та зиск підприємства їх сприйняття та фіксовані орієнтири розвитку [11].

Теорія поведінкових фінансів, активно розвивалася в 90-роках XX століття. В межах цієї теорії значна увага приділялася фінансовій поведінці підприємства. Представники behavioral finance та Річард Талер обґрунтували наявність певних поведінкових феноменів, які мають місце у фінансовій поведінці. До них віднесли: надмірну впевненість, оптимістичні очікування, ефект якоря. Визначили вплив витрат і фреймінгу при прийнятті інвестиційних рішень. Вплив цих же категорій визначили при аналізі структури капіталу та в процесі управління фінансовими ризиками.

Поведінковий підхід дозволяє пояснити особливості фінансової поведінки суб'єктів господарювання в умовах економічних трансформацій, коли зростає рівень невизначеності та посилюється роль інтуїтивних і емоційних чинників. В умовах криз, інституційної нестабільності та фінансових шоків підприємства часто відхиляються від класичних фінансових стратегій, надаючи перевагу обережним або, навпаки, надмірно ризиковим рішенням, що не завжди відповідають принципам раціонального вибору.

Таким чином, використовуючи поведінковий підхід для дослідження фінансової поведінки є можливості поєднувати економічні, психологічні та інституційні чинники при-

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика підходів
до фінансової поведінки суб'єктів господарювання**

Підхід	Представники	Формат фінансової поведінки	Чинники	Обмеження
Класичний	А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль	Раціональне прийняття рішень для максимізації прибутку та ефективного використання ресурсів	Прибутковість, ринок, конкуренція	Ігнорує психологічні, поведінкові та інституційні обмеження
Неокласичний	Альфред Маршалл, Леон Вальрас	Раціональні агенти з максимізацією корисності; акцент на рівновазі ринку	Попит-пропозиція, ціноутворення, ресурсні обмеження	Недостатньо враховує інституційні та соціальні фактори, обмеження інформації
Інституціональний	Т. Веблен, Дж. Р. Коммонс, Д. Норт	Фінансова поведінка формується під впливом правил, норм, інститутів та корпоративних практик	Формальні та неформальні інститути, закони, корпоративні правила	Менш приділяє уваги когнітивним і психологічним аспектам прийняття рішень
Поведінковий	Г. Саймон, Д. Канеман, А. Тверські	Фінансові рішення суб'єктів господарювання залежать від когнітивних обмежень, евристик, психологічних ефектів	Когнітивні упередження, фреймінг, аверсія до втрат, обмежена раціональність	Складно формалізувати та інтегрувати з традиційними фінансовими моделями

Джерело: сформовано авторами

йняття фінансових рішень. Його використання створює теоретичну базу для розроблення поведінково-орієнтованих механізмів фінансового управління підприємствами. Сучасні економічні системи багатьох країн перебувають у постійному стані трансформації або певних змін під впливом відповідних факторів. Це все створює умови для формування трансформаційної економіки. На нашу думку, трансформаційна економіка це середовище де відбуваються структурні і інституційні зміни. Вони характеризуються високою невизначеністю, динамічними коливаннями ринку, нестабільністю правових норм та технологічними інноваціями. Фінансова поведінка у такому середовищі стає менш адаптивною та більш динамічною, оскільки підприємства змушені постійно коригувати свої рішення під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів,

ризиків, обмеженої інформації та поведінкових упереджень.

Аналіз класичних і неокласичних моделей фінансової поведінки показує, що вони забезпечують методологічну основу для пояснення раціональних рішень підприємств, проте в умовах трансформаційної економіки виявляють суттєві обмеження. Основними проблемами є: неповна та асиметрична інформація, нестабільність ринкових і інституційних умов, відсутність врахування психологічних і когнітивних чинників, а також низька здатність до динамічної адаптації фінансових рішень. Це підкреслює необхідність інтеграції класичних і неокласичних підходів з інституційним та поведінковим аналізом, а також застосування системно-процесного підходу, що дозволяє більш адекватно моделювати фінансову поведінку підприємств у складних, нестабіль-

Таблиця 2

Обмеженість класичних і неокласичних моделей у трансформаційній економіці

Поведінка	Класичний підхід	Неокласичний підхід	Обмеження
Раціональність агентів	Повна раціональність, максимізація прибутку	Раціональні агенти з урахуванням оптимізації корисності	У реальних умовах агенти діють з обмеженою інформацією та когнітивними обмеженнями
Інформація	Повна та доступна інформація	Повна або достатня інформація для прийняття оптимального рішення	Інформація неповна, асиметрична, пізня або суперечлива
Ринкова рівновага	Ринок завжди прагне рівноваги	Рівновага попиту і пропозиції з урахуванням корисності	Ринок нестабільний, швидко змінюється, відхилення від рівноваги часті
Стабільність правил гри	Передбачає незмінність умов	Враховує обмежені зміни умов	Закони, інститути та корпоративні правила часто змінюються
Поведінкові фактори	Ігноруються	Мінімально враховуються через моделі корисності	Когнітивні обмеження, психологічні упередження, фреймінг
Адаптивність фінансових рішень	Низька, статична раціональність	Деяко динамічна оптимізація	Відсутня адаптація до структурних та технологічних змін

Джерело: сформовано авторами

них і ризикових умовах трансформаційної економіки.

Трансформаційна економіка формується в умовах глибоких економічних трансформацій, що охоплюють зміну інституційної структури, механізмів координації господарської діяльності та моделей економічної поведінки суб'єктів. Такі трансформації зазвичай супроводжуються демонтажем старих економічних інститутів і неповною сформованістю нових, що зумовлює високий рівень невизначеності та нестабільності економічного середовища. В таких умовах фінансові рішення приймаються не лише на основі економічних розрахунків, а й під впливом очікувань, довіри до інститутів та суб'єктивного сприйняття ризиків.

Умови економічних трансформацій характеризуються асиметрією інформації, частими змінами «правил гри», обмеженням доступом до фінансових ресурсів і підвищеною вразливістю до зовнішніх шоків. Це істотно змінює логіку фінансової поведінки суб'єктів господарювання, які орієнтуються переважно на короткострокову стабільність, збереження ліквідності та гнучку адаптацію до змін зовнішнього середовища. У результаті зростає значення неформальних інститутів, інди-

відуального досвіду та поведінкових стратегій як інструментів економічного виживання.

Отже, трансформаційна економіка створює специфічні умови функціонування, у яких традиційні моделі раціонального вибору є обмеженими за своєю пояснювальною здатністю. Фінансова поведінка в таких умовах набуває адаптивного та еволюційного характеру, що потребує використання інституційно-поведінкових підходів для її наукового аналізу та обґрунтування управлінських рішень.

Інституційні злами є однією з ключових характеристик трансформаційної економіки. Вони проявляються у раптових та системних змінах правил гри, що регулюють економічну діяльність, і включають реформування податкових і фінансових систем, зміни законодавства, перегляд корпоративного управління та державної політики. Інституційні злами це різкі зміни або порушення функціонування економічних та правових інститутів. Підприємства змушені адаптувати свої фінансові стратегії до нових правил гри, що підвищує ризики і невизначеність.

Економічні кризи є системним явищем, яке особливо гостро проявляється в умовах трансформаційної економіки. На відміну від розвинених стабільних економічних систем,

Таблиця 3

**Вплив інституційних зламів на фінансову поведінку підприємств
у трансформаційній економіці**

Види	Фактори впливу	Реакція на вплив	Зміни у поведінці
Зміни законодавства	Нові податкові правила, зміни регуляторних вимог	Перегляд фінансових планів та бюджетів	Зростання обережності, оптимізація витрат
Реформи фінансової системи	Зміна доступу до кредитів, валютні коливання	Пошук нових джерел фінансування, диверсифікація	Підвищена адаптивність фінансових рішень
Зміни корпоративного управління	Нові стандарти звітності та контролю	Модернізація внутрішніх процедур	Акцент на прозорості та управлінському контролі
Зміни державної політики	Державні програми підтримки, субсидії, обмеження	Коригування інвестиційних стратегій	Орієнтація на короткострокову стабільність і мінімізацію ризиків
Інституційна нестабільність	Часті зміни правил гри, непередбачувані рішення регуляторів	Активне використання аналітики, сценарного планування	Впровадження системно-поведінкових стратегій, адаптивних моделей

Джерело: сформовано авторами

де кризові явища мають переважно циклічний характер, у трансформаційній економіці кризи поєднують циклічні, структурні та інституційні компоненти, що суттєво ускладнює процеси прийняття фінансових рішень суб'єктами господарювання. У таких умовах економічні кризи посилюють невизначеність і ризик, що безпосередньо впливає на фінансову поведінку підприємств, змінюючи її структуру, пріоритети та мотиваційні установки. Ключовими механізмами, через які економічні кризи здійснюють свій вплив є:

По-перше, економічні кризи призводять до порушення фінансової стабільності підприємств, що проявляється у скороченні грошових потоків, зниженні платоспроможності контрагентів та обмеженні доступу до кредитних ресурсів. У відповідь підприємства змушені змінювати фінансову поведінку, орієнтуючись не на максимізацію прибутку, а на збереження ліквідності та виживання.

По-друге, кризові явища трансформаційної економіки супроводжуються різкими коливаннями макроекономічних параметрів (інфляції, валютних курсів, процентних ставок), що підвищує фінансові ризики та ускладнює планування. У таких умовах класичні та неокласичні моделі, засновані на стабільних очікуваннях і рівноважних станах, втрачають пояснювальну силу.

По-третє, економічні кризи змінюють поведінкові установки управлінського персоналу

підприємств. Зростає роль психологічних чинників: страху втрат, уникнення ризику, надмірної обережності або, навпаки, імпульсивних рішень. Це зумовлює відхилення фінансової поведінки від раціональних моделей та посилює значення поведінкового підходу.

Особливістю трансформаційної економіки є те, що економічні кризи часто накладаються на інституційні злами та структурні реформи, що створює ефект багатовимірного шоку. Тоді підприємства змушені одночасно адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, нових регуляторних вимог та обмежених фінансових можливостей. У таких умовах фінансова поведінка підприємств набуває: короткострокової орієнтації (пріоритет поточної стабільності над довгостроковим зростанням); підвищеної уваги до управління ризиками; схильності до диверсифікації фінансових джерел; адаптивного та реактивного характеру прийняття рішень. У сучасних дослідженнях економічної нестабільності дедалі частіше використовується поняття багатовимірного шоку, під яким розуміють одночасний вплив кількох взаємопов'язаних негативних чинників. А саме: економічних, фінансових, інституційних, соціальних та поведінкових. Такий шок не обмежується окремою сферою економіки, а поширюється на різні рівні функціонування господарської системи, формуючи кумулятивний ефект невизначеності та дестабілізації. У трансформаційній еко-

номії багатомірні шоки є особливо небезпечними через незавершеність інституційних реформ і слабку здатність системи до саморегуляції.

Воєнний шок, своєю чергою, є специфічним різновидом екзогенного шоку, що виникає внаслідок збройного конфлікту або війни та має глибокі економічні й неекономічні наслідки. Його особливістю є руйнівний вплив на фізичний капітал, людські ресурси, логістичні ланцюги, фінансову систему та інституційну довіру. На відміну від класичних економічних криз, воєнний шок не має циклічного характеру, характеризується високою непередбачуваністю та супроводжується різким зростанням невизначеності, що істотно змінює поведінкові установки суб'єктів господарювання. У результаті фінансова поведінка підприємств змістилася у бік надобережних стратегій, відтермінування інвестицій, диверсифікації фінансових потоків та активного використання антикризових і адаптивних інструментів управління. Отже, багатомірний і воєнний шоки не є альтернативними або взаємовиключними поняттями. У трансформаційній економіці воєнний шок набуває багатомірної природи, а багатомірний шок воєнного виміру. Саме це поєднання пояснює радикальні зрушення у фінансовій поведінці підприємств.

Тому, воєнні шоки в українських реаліях виступають не лише як екзогенний фактор економічної нестабільності, а як потужний інституційний злам, що докорінно змінює логіку фінансової поведінки підприємств.

Авторське тлумачення поняття «Воєнний багатомірний шок» сформовано на основі інтеграції теорій економічних криз і шоків, інституціонального та поведінкового підходів, а також з урахуванням специфіки трансформаційної економіки України. Такий міждисциплінарний синтез дозволяє подолати обмеженість класичних і неокласичних моделей та забезпечує більш адекватне пояснення змін фінансової поведінки суб'єктів господарювання в умовах війни. Воєнний багатомірний шок це системний екзогенний вплив, зумовлений збройним конфліктом, який одночасно охоплює економічний, фінансовий, інституційний, соціальний та поведінковий виміри функціонування національної економіки, призводить до руйнування усталених «правил гри», різкого зростання невизначеності та формування адаптивно-реактивної фінансової поведінки суб'єктів господарювання, орієнтованої не на оптимізацію, а на

виживання, збереження ліквідності та мінімізацію екзистенційних ризиків.

Концепція багатомірності авторського поняття спирається на положення інституціональної теорії (Д. Норт), згідно з якою зміна формальних і неформальних інститутів суттєво впливає на економічну поведінку суб'єктів. Воєнний конфлікт у цьому контексті розглядається як каталізатор інституційних зламів, що трансформують «правила гри», структуру стимулів і систему фінансових відносин. Саме поєднання економічного та інституційного вимірів дозволяє обґрунтувати системний характер воєнного шоку в трансформаційній економіці.

Ключовим елементом формування авторського визначення є також поведінковий підхід, представлений роботами Г. Саймона, Д. Канемана та А. Тверські, який доводить обмеженість раціональності економічних агентів в умовах невизначеності та ризику. Воєнний багатомірний шок суттєво посилює когнітивні обмеження, ефекти фреймінгу, втрати та надобережність, що зумовлює зміну фінансової поведінки підприємств від оптимізаційної логіки до адаптивно-реактивної. Це обґрунтовує включення поведінкового виміру як самостійного каналу впливу.

Таким чином, фінансова поведінка підприємств у трансформаційній економіці є динамічною, адаптивною та комплексною категорією, яка потребує нового інтегрованого наукового підходу, що поєднує економічні, інституційні та поведінкові чинники.

Аналіз показує, що класичні та неокласичні моделі фінансової поведінки не здатні адекватно описати реальність трансформаційної економіки, особливо в умовах інституційних зламів, криз та воєнних шоків. Це підкреслює необхідність інтеграції класичних і неокласичних підходів з інституційним, поведінковим та системно-процесним аналізом, що дозволяє більш точно моделювати фінансову поведінку підприємств у складних і ризикових умовах.

Класичні та неокласичні підходи в аналізі фінансової поведінки суб'єктів господарювання виходять із припущень повної або достатньої раціональності агентів, доступності інформації та стабільності економічного середовища. Проте реальні умови функціонування бізнесу в трансформаційній економіці показують обмеженість цих моделей: рішення часто приймаються за умов неповної інформації, суперечливих сигналів, структурних і технологічних змін, що швидко відхиляють ринок від рівноваги.

Таблиця 4

**Вплив економічних криз і воєнних шоків на фінансову поведінку підприємств
у трансформаційній економіці з урахуванням поведінкових факторів**

Тип шоку	Фактори впливу	Поведінкова реакція	Когнітивні обмеження	Фінансові рішення
Економічна криза	Зниження попиту, падіння доходів, нестабільність валютного курсу	Переорієнтація на виживання, підвищена обережність, скорочення ризикованих операцій	Підвищена ризик-версія, короткострокове мислення, страх втрат	Скорочення витрат, заморожування інвестицій, пріоритет ліквідності
	Обмежений доступ до кредитних ресурсів	Уникнення додаткового боргового навантаження, пошук внутрішніх резервів	Евристичні рішення, підвищена обережність	Зменшення позикового капіталу, оптимізація грошових потоків
Інституційний шок	Зміни правил оподаткування регуляторної політики	Адаптивна та реактивна поведінка, невизначеність у плануванні	Недовіра до інституцій, когнітивна обмеженість у прогнозуванні	Відтермінування довгострокових фінансових зобов'язань, адаптація корпоративних схем
Воєнний шок	Руйнування виробничої та логістичної інфраструктури	Стресові, імпульсивні рішення, фокус на безпеці	Емоційні реакції, фреймінг втрат, надобережність	Локалізація виробництва, релокація активів, диверсифікація постачання
	Втрата ринків збуту, обмежений доступ до ресурсів	Перевага короткострокових і адаптивних стратегій	Сильне зростання невизначеності, упередження у прийнятті рішень	Акумуляція грошових резервів, заморожування інвестицій
Сукупний кризовий/ воєнний шок (авторське)	Поєднання економічних, фінансових, інституційних та воєнних факторів	Системна адаптація, гнучке реагування, зміна пріоритетів	Комплексна когнітивна перевантаженість, поєднання страху втрат та евристик	Перехід до антикризових стратегій, гнучке управління ризиками, використання адаптивних механізмів

Джерело: сформовано автором на основі аналізу економічних та воєнних подій в Україні

Перехід до поведінкової парадигми у фінансах стає необхідністю, а не опційним підходом, оскільки трансформаційна економіка створює середовище, де класичні моделі не дають адекватних рекомендацій щодо управління ризиками та фінансового планування. Воєнні шоки, економічні кризи та інституційні злами формують ситуації, у яких підприємство не може покладатися на стабільні моделі прогнозування: необхідна гнучкість, швидкість реагування та адаптивність. Поведінковий підхід дозволяє пояснити, чому під-

приємства ухвалюють рішення про релокацію активів, акумуляцію ліквідності, диверсифікацію фінансових потоків чи заморожування інвестицій дії, які класичні та неокласичні моделі вважають субоптимальними.

Крім того, поведінкова парадигма забезпечує комплексне об'єднання економічного, інституційного та соціального вимірів фінансових рішень, що є ключовим у трансформаційних умовах. Наприклад, воєнні шоки в Україні одночасно впливають на інфраструктуру, людські ресурси, нормативне поле та

соціальні очікування, формуючи багатовимірний шок. Підприємства реагують не лише на економічні сигнали, а й на психологічну невизначеність та інформаційну асиметрію. Саме поведінковий підхід дозволяє описати, проаналізувати та моделювати ці складні взаємозв'язки, що неможливо у рамках традиційних парадигм.

Висновки. Отже, перехід до поведінкової парадигми фінансової поведінки є науково обґрунтованою відповіддю на виклики трансформаційної економіки. Він дозволяє поєднати інституційний, економічний та психологічний аналіз у єдину методологічну рамку, яка адекватно описує сучасну фінансову поведінку суб'єктів господарювання. Це забезпечує можливість не лише пояснити динаміку рішень у кризових і воєнних умовах,

а й розробити практичні рекомендації для підвищення фінансової стійкості, гнучкості та адаптивності бізнесу.

Наукова новизна запропонованої поведінкової парадигми фінансової поведінки полягає у системній інтеграції когнітивних, психологічних та економічних чинників прийняття фінансових рішень у трансформаційній економіці. По-перше, концепція спирається на ідеї Герберта Саймона щодо обмеженої раціональності агентів, які приймають рішення в умовах неповної інформації, обмежених ресурсів та високої невизначеності. По-друге, використано положення Д. Канемана і А. Тверські про психологічні упередження, фреймінг втрат та евристики, які визначають пріоритети фінансових рішень у кризових та воєнних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ареф'єва О.В., Антоненко К.В. Аналіз наслідків війни для економіки України. *Інфраструктура ринку*. 2023. Випуск 71. С. 98-102.
2. Базилевич В.Д., Гражевська Н.І. та ін.. Історія економічних учень: Навч. посіб. Київ : Знання, 2004. 1300 с.
3. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: внесок до класико-кейсіанської політичної економії. Київ : ВД «Києво-Могилянська академія». 2007. 560 с.
4. Ватаманюк О.З. Біхевіористський підхід у сучасній економічній теорії. *Економічна теорія*. 2006. № 1. С. 40-51.
5. Ватаманюк О.З. Раціональність поведінки людини в економічній науці: класичний та неокласичний підходи. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 11-25.
6. Горкіна Л.П. На перехресті парадигм: М. І. Туган-Барановський в історії економічної думки. Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2021. URL: ief.org.ua/docs/mg/336.pdf (дата звернення 01.12.2025).
7. Дудинець Л.А., Голуб Г.Г., Голуб Р.Р. Фінансова поведінка домогосподарств та її детермінанти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. Вип. 2 (136), 2019. С. 42-47.
8. Краус Н. М. Давід Рікардо – економіст епохи промислового перевороту. Історія економіки та економічної думки. Київ : Центр учб. літ., 2014. 159 с.
9. Шаманська О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, мотиви, види та чинники. *Вісник THEU*. 2014. № 2. С.104-111.
10. Штангрет А.М., Караїм М.М., Штангрет І.А. Інтенсифікація управління економічною поведінкою підприємства: безпекові засади. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. С. 112-122.
11. Шевченко О. Історія економіки та економічної думки. Сучасні економічні теорії. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 288 с.

REFERENCES:

1. Arefieva O.V., Antonenko K.V. (2023) Analiz naslidkiv viiny dlia ekonomiky Ukrainy [Analysis of the consequences of the war for the economy of Ukraine]. *Infrastruktura rynku – Market Infrastructure*, issue 71, pp. 98–102.
2. Bazylevych V.D., Hrazhevskaya N.I. et al. (2004) Istoriia ekonomichnykh uchen [History of economic doctrines]. Kyiv: Znannia, 1300 p.
3. Bortis H. (2007) Instytuttsii, povedinka ta ekonomichna teoriia: vnesok do klasyko-keisianskoi politychnoi ekonomii [Institutions, behaviour and economic theory: a contribution to classical-Keynesian political economy]. Kyiv: Kyiv-Mohyla Academy Publishing House, 560 p.
4. Vatamaniuk O.Z. (2006) Bikheviorystskyi pidkhid u suchasni ekonomichni teorii [Behaviorist approach in modern economic theory]. *Ekonomichna teoriia – Economic Theory*, no. 1, pp. 40–51.

5. Vatamaniuk O.Z. (2018) Ratsionalnist povedinky liudyny v ekonomichnii nautsi: klasychnyi ta neoklasychnyi pidkhody [Rationality of human behaviour in economic science: classical and neoclassical approaches]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, vol. 2(33), pp. 11–25.
6. Horkina L.P. (2021) Na perekhresty paradyhm: M.I. Tugan-Baranovskyi v istorii ekonomichnoi dumky [At the crossroads of paradigms: M.I. Tugan-Baranovsky in the history of economic thought]. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine.
7. Dudynets L.A., Holub H.H., Holub R.R. (2019) Finansova povedinka domohospodarstv ta yii determinanty [Financial behaviour of households and its determinants]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-Economic Problems of the Modern Period of Ukraine*, issue 2(136), pp. 42–47.
8. Kraus N.M. (2014) David Rikardo – ekonomist epokhy promyslovoho perevorotu [David Ricardo as an economist of the industrial revolution era]. Kyiv: Center of Educational Literature, 159 p.
9. Shamanska O. (2014) Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist, motyvy, vydy ta chynnyky [Financial behaviour of households: essence, motives, types and factors]. *Visnyk TNEU – Herald of TNEU*, no. 2, pp. 104–111.
10. Shtanhret A.M., Karaim M.M., Shtanhret I.A. (2020) Intensyfikatsiia upravlinnia ekonomichnoi povedinkoiu pidpriemstva: bezpekovi zasady [Intensification of management of economic behaviour of the enterprise: security principles]. *Efektivna ekonomika – Efficient Economy*, no. 5, pp. 112–122.
11. Shevchenko O. (2019) Istorii ekonomiky ta ekonomichnoi dumky. Suchasni ekonomichni teorii [History of economics and economic thought. Modern economic theories]. Kyiv: Center of Educational Literature, 288 p.

Дата надходження статті: 09.12.2025

Дата прийняття статті: 19.12.2025

Дата публікації статті: 29.12.2025