

УДК 336.71:005.53

[https://doi.org/10.52058/3041-1254-2026-1\(23\)-1624-1642](https://doi.org/10.52058/3041-1254-2026-1(23)-1624-1642)

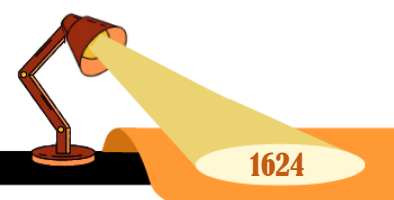
**Терещенко Світлана Іванівна** доктор економічних наук, професор кафедри економіки та підприємництва ім. проф. І.М. Брюховецького, Сумський національний аграрний університет, <https://orcid.org/0000-0002-8852-1091>

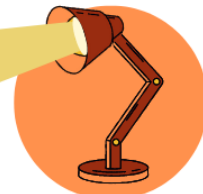
**Петухов Андрій Юрійович** аспірант кафедри економіки та підприємництва ім. проф. І.М. Брюховецького Сумський національний аграрний університет, <https://orcid.org/0009-0007-5328-4974>

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**Анотація.** У статті досліджено теоретико-методологічні засади фінансової поведінки підприємств у умовах трансформаційної економіки, що характеризується високим рівнем нестабільності, структурними зрушеннями, інституційними змінами та зростанням невизначеності зовнішнього середовища. Обґрунтовано, що фінансова поведінка підприємств формується під впливом поєднання економічних, інституційних, поведінкових і ризикогенних факторів та відображає особливості прийняття управлінських рішень щодо формування, розподілу й використання фінансових ресурсів. Узагальнено основні наукові підходи до трактування фінансової поведінки в межах класичної, неокласичної, інституціональної та поведінкової економічної теорії. Акцентовано увагу на обмеженій раціональності суб'єктів господарювання, ролі інформаційної асиметрії та поведінкових упереджень у процесі фінансового вибору. Систематизовано ключові типи фінансової поведінки підприємств у трансформаційній економіці залежно від рівня фінансової стійкості, ризикосприйняття та стратегічних орієнтирів розвитку. Обґрунтовано доцільність застосування комплексного методологічного підходу до аналізу фінансової поведінки, що поєднує традиційні фінансово-економічні інструменти з методами стратегічного та поведінкового аналізу. Доведено, що поглиблене розуміння механізмів формування фінансової поведінки підприємств є необхідною передумовою підвищення їх адаптивності, фінансової безпеки та стійкості в умовах трансформаційних змін економіки.

Обґрунтовано методологічні обмеження класичних і неокласичних моделей фінансової поведінки підприємств у трансформаційній економіці, зокрема їхню неспроможність адекватно враховувати інституційну нестабільність, асиметрію





інформації, когнітивні та поведінкові чинники, а також динамічні адаптаційні реакції суб'єктів господарювання в умовах високої невизначеності.

Розвинено інституційно-поведінковий підхід до аналізу фінансової поведінки підприємств, який поєднує положення інституціональної теорії та поведінкової економіки й дозволяє пояснити трансформацію фінансових рішень від оптимізаційної до адаптивно-реактивної логіки в умовах інституційних зламів та системних шоків.

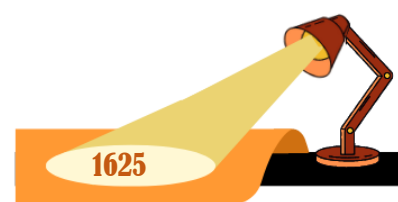
**Ключові слова:** фінансова поведінка, фінансова стратегія, моделі фінансової поведінки, стратегічна орієнтація, резильєнтність, трансформаційна економіка, типологія стратегій, ризик-аверсія.

**Tereshchenko Svitlana** Dr. Sc. (Econ), Professor, professor of the Department of Economics and Entrepreneurship named after Prof. I.M. Bryukhovetskyi Sumy National Agrarian University, Sumy, <https://orcid.org/0000-0002-8852-1091>

**Pietukhov Andrii** graduate student of the Department of Economics and Entrepreneurship named after Prof. I.M. Bryukhovetskyi Sumy National Agrarian, <https://orcid.org/0009-0007-5328-4974>

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FINANCIAL BEHAVIOR OF ENTERPRISES IN A TRANSFORMATION ECONOMY

**Abstract.** The article examines the theoretical and methodological foundations of the financial behavior of enterprises in a transformational economy characterized by a high level of instability, structural shifts, institutional changes, and increasing uncertainty in the external environment. It is substantiated that the financial behavior of enterprises is formed under the influence of a combination of economic, institutional, behavioral and risk factors and reflects the peculiarities of making managerial decisions regarding the formation, distribution and use of financial resources. The main scientific approaches to the interpretation of financial behavior within the framework of classical, neoclassical, institutional and behavioral economic theory are summarized. Attention is focused on the bounded rationality of economic entities, the role of information asymmetry and behavioral biases in the process of financial choice. The key types of financial behavior of enterprises in a transformational economy are systematized depending on the level of financial stability, risk perception, and strategic development guidelines. The feasibility of using a comprehensive methodological approach to the analysis of financial behavior, which combines traditional financial and economic tools with methods of strategic and behavioral analysis, is substantiated. It has been proven that a deeper understanding of





the mechanisms of formation of financial behavior of enterprises is a necessary prerequisite for increasing their adaptability, financial security and stability in the conditions of transformational changes in the economy.

The methodological limitations of classical and neoclassical models of financial behavior of enterprises in a transformational economy are substantiated, in particular their inability to adequately take into account institutional instability, information asymmetry, cognitive and behavioral factors, as well as dynamic adaptive responses of business entities in conditions of high uncertainty.

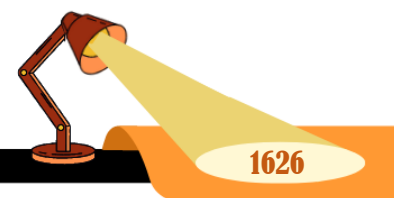
An institutional-behavioral approach to the analysis of the financial behavior of enterprises has been developed, which combines the provisions of institutional theory and behavioral economics and allows us to explain the transformation of financial decisions from optimization to adaptive-reactive logic in conditions of institutional breakdowns and systemic shocks.

**Keywords:** financial behavior, financial strategy, financial behavior models, strategic orientation, resilience, transformational economy, typology of strategies, risk aversion.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах трансформаційних змін економіки фінансова поведінка підприємств набуває особливої ваги, оскільки саме вона визначає здатність суб'єктів господарювання адаптуватися до нестабільного бізнес-середовища та зберігати фінансову стійкість. Посилення макроекономічної невизначеності, структурні зрушення, воєнні та інституційні виклики суттєво впливають на механізми прийняття фінансових рішень підприємствами. За таких умов зростає потреба у поглибленні теоретико-методологічного осмислення фінансової поведінки як системної категорії, що відображає сукупність фінансових дій, мотивацій і реакцій підприємства на внутрішні та зовнішні чинники. Недостатня узгодженість наукових підходів до трактування змісту та типології фінансової поведінки зумовлює актуальність її подальшого дослідження. Це обґрунтовує необхідність формування комплексних теоретико-методологічних засад аналізу фінансової поведінки підприємств у трансформаційній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження проблем формування та розвитку публічних фінансів зробили знані українські і зарубіжні науковці: Бортіс Г. [3], Ватаманюк О.З. [5], Дудинець Л.А., Голуб Г.Г., Голуб Р.Р. [7], Шаманська О. [9], Штангрет А.М., Караїм М.М., Штангрет І.А. [10].

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад фінансової поведінки підприємств у трансформаційній економіці шляхом систематизації наукових підходів, уточнення сутності та типології фінансової поведінки, а також визначення ключових чинників і механізмів її формування в умовах нестабільності та структурних змін економічного середовища.





**Виклад основного матеріалу.** У трансформаційній економіці, особливо в умовах високої невизначеності, кризових ситуацій та воєнних шоків, формування фінансової поведінки підприємств набуває особливої актуальності, оскільки від адекватності рішень залежить їхня фінансова стійкість і здатність до розвитку.

До внутрішніх факторів формування фінансової поведінки належать: характеристики самого підприємства; його стратегії розвитку; наявність та стан ресурсної бази і організаційна культура.

Стратегічна орієнтація підприємства визначає пріоритети фінансових рішень, таких як інвестиційна політика, управління ліквідністю та диверсифікація фінансових потоків. Підприємства з чіткою стратегічною спрямованістю демонструють більш гнучку і прогнозовану фінансову поведінку, тоді як організації без стратегічного планування часто приймають реактивні або імпульсивні рішення. Наявність власного капіталу, рівень залученого фінансування та ліквідність визначають готовність підприємства приймати ризикові або довгострокові фінансові рішення. Наприклад, підприємство з обмеженими ресурсами в умовах кризи обирає консервативну фінансову поведінку, обмежуючи інвестиції та зосереджуючись на збереженні ліквідності.

Корпоративна культура та система управління включає внутрішні норми, правила прийняття рішень, досвід керівників та стиль управління ризиками. Культура, що сприяє інноваціям та відповідальному управлінню фінансами, стимулює адаптивну поведінку, тоді як ієрархічно-консервативна структура може обмежувати гнучкість у прийнятті рішень.

Зовнішні фактори формування фінансової поведінки визначаються економічним, інституційним і соціальним середовищем, в якому функціонує підприємство. Коливання попиту, зміни цін, нестабільність валютного курсу, кризи та структурні перетворення змушують підприємства змінювати фінансові пріоритети, підвищувати резерви та диверсифікувати джерела фінансування. Законодавство, регуляторні норми, податкове та корпоративне законодавство формують рамки, у яких підприємство ухвалює рішення. Інституційні злами або часті зміни правил гри змушують суб'єктів господарювання шукати адаптивні шляхи фінансового управління.

Таблиця 1- Порівняння моделей фінансової поведінки підприємств у трансформаційній та стабільній економіках

Поведінка	Трансформаційна економіка	Стабільна економіка
	<i>Висока</i>	<i>Помірна або низька</i>
	перевага безпечних і ліквідних рішень; відкладання довгострокових інвестицій	готовність до стратегічних ризиків; активні інвестиції у розвиток та інновації





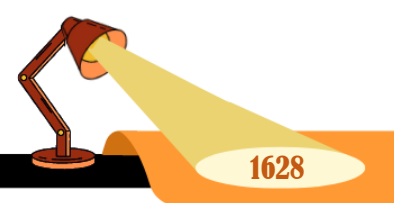
Поведінка	Трансформаційна економіка	Стабільна економіка
Адаптивність до шоків	<i>Реактивна, часто імпульсивна</i> короткострокові рішення	<i>Стратегічна</i> диверсифікація фінансових потоків; антикризові механізми
	<i>Нестабільне</i> часті зміни законодавства; обмежені можливості довгострокового планування	<i>Стабільне</i> передбачувані правила гри; можливість використання складних фінансових моделей
Поведінкові фактори	<i>Сильний вплив психології</i> страх втрат, когнітивні упередження; рішення часто консервативні або імпульсивні	<i>Присутні, але зменшений вплив завдяки</i> корпоративній культурі та досвіду; рішення більш раціональні
	<i>Обережна</i> пріоритет на ліквідності та поточних операціях; обмежені інновації	<i>Активна</i> вкладення у технології, R&D, інновації; довгострокові фінансові стратегії
Стратегічне планування	<i>Короткострокове</i> фокус на виживанні та адаптації	<i>Довгострокове</i> враховує ризики, можливості та стабільний розвиток
	<i>Високий</i> сильний вплив на фінансові рішення; формує консервативні або імпульсивні моделі	<i>Середній</i> структуровані механізми управління ризиком, планування адаптаційних сценаріїв

\*Джерело: на матеріалах [1], [3,5].

Економічні кризи, воєнні конфлікти, енергетичні або логістичні проблеми формують багатовимірний шок, на який підприємства реагують як через консервативну, так і адаптивну поведінку, змінюючи фінансові стратегії, структуру витрат та інвестиційні пріоритети [1].

Формування фінансової поведінки підприємств відбувається на перетині внутрішніх можливостей та зовнішніх обмежень. У трансформаційній економіці цей процес набуває динамічного і комплексного характеру: підприємства одночасно оцінюють внутрішні ресурси та компетенції, зовнішню невизначеність, можливі ризики і поведінкові фактори, що впливають на прийняття рішень. Саме поєднання стратегічної орієнтації, інституційних умов та психологічних особливостей формує унікальні моделі фінансової поведінки для кожного підприємства. При цьому зауважимо, що українські та європейські підприємства демонструють ключові відмінності пов'язані з рівнем економічної стабільності, інституційною зрілістю, культурою управління та доступом до фінансових ринків.

Україна як приклад трансформаційної економіки характеризується високою невизначеністю, частими інституційними та воєнними шоками, що формує





більш консервативну та реактивну фінансову поведінку. Країни ЄС у стабільній економіці демонструють стратегічну, прогнозовану і більш інноваційну фінансову поведінку підприємств [1].

На основі аналізу основних підходів щодо визначень «фінансова поведінка», сформульованих провідними вітчизняними та міжнародними науковцями, розроблено авторське тлумачення цього поняття. Фінансова поведінка підприємств у трансформаційній економіці це цілеспрямована сукупність економічних рішень та дій підприємства, що здійснюються у процесі мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів, з урахуванням раціональних моделей оптимізації прибутку інституційних правил і норм, а також когнітивних і психологічних обмежень економічних агентів. Водночас фінансова поведінка є системною та процесною категорією, що відображає динамічну адаптацію підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, вплив ризиків, невизначеності та трансформаційних факторів економіки, забезпечуючи реалізацію стратегічних цілей та підтримку фінансової стійкості останнього.

Запропоноване визначення підкреслює новизну підходу за наступними векторами: інтеграція міждисциплінарних факторів поєднує економічні, інституційні та поведінкові аспекти у єдиній моделі фінансової поведінки; динамічність і процесність акцент на послідовності рішень, циклічності фінансових процесів та адаптивності до зовнішніх і внутрішніх змін; адаптивність у трансформаційних умовах підкреслюється здатність підприємства коригувати фінансову поведінку у відповідь на ризики, невизначеність та структурні зміни економіки; фокус на когнітивних та поведінкових обмеженнях врахування систематичних відхилень від раціональної моделі та їх вплив на управлінські рішення.

Водночас для подальшого теоретичного аналізу важливим є чітке розмежування суб'єктів фінансової поведінки, які безпосередньо приймають фінансові рішення, та об'єкта фінансової поведінки, на який спрямовані ці рішення.

Об'єктом дослідження є фінансові відносини, процеси та механізми формування і використання фінансових ресурсів підприємств у трансформаційній економіці в умовах кризових, інституційних та воєнних шоків. До об'єкта фінансової поведінки відносять: фінансові ресурси підприємства; грошові потоки; структура капіталу; фінансові ризики; інвестиційні, кредитні та страхові рішення; механізми розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів.

Суб'єкт дослідження це підприємства як носії фінансової поведінки, що приймають рішення щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів в умовах невизначеності. До суб'єктів фінансової поведінки відносять: підприємства (фірми, корпорації); домогосподарства; фінансові інституції (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди); держава та органи публічної влади.

На нашу думку, фінансова поведінка підприємств формується як результат взаємодії економічних, інституційних та поведінкових чинників, що визначають





пріоритети у прийнятті фінансових рішень. У стабільній економіці фінансові суб'єкти діють у відносно передбачуваному середовищі: правила гри та інституції стабільні, інформація доступна, а ринки демонструють низьку волатильність. Тому основною метою фінансової поведінки в таких умовах є максимізація прибутку та ефективного використання фінансових ресурсів [7].

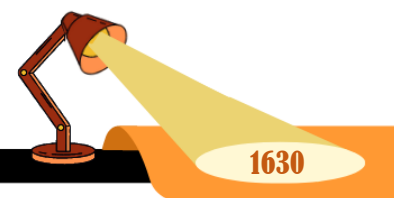
Натомість у трансформаційній економіці, яка характеризується високою невизначеністю, нестабільністю інституцій та швидкими структурними змінами, цілі фінансової поведінки істотно трансформуються. Для наочного порівняння цілей фінансової поведінки підприємств у стабільній та трансформаційній економіках наведено таблицю 2.

Таблиця 2 - Цілі та пріоритети фінансової поведінки підприємств за умов стабільної та трансформаційної економіки

Аспект	Стабільна економіка	Трансформаційна економіка
Основна мета	Максимізація прибутку та ефективності використання фінансових ресурсів	Забезпечення фінансової стійкості, адаптивності та виживання підприємства в умовах невизначеності, криз і шоків
Рівень ризику та невизначеності	<i>Низький або помірний</i> рішення на основі прогнозованих сценаріїв	<i>Високий</i> рішення приймаються в умовах неповної інформації, невизначеності та багатомірних шоків
Пріоритети у прийнятті рішень	Оптимізація прибутку, стабільне фінансування інвестицій, прогнозовані доходи	Збереження ліквідності, диверсифікація ризиків, адаптивне реагування на зовнішні та інституційні зміни
Фокус управління фінансами	Раціональна максимізація ефективності, класичні та неокласичні моделі	Поведінковий підхід, врахування психологічних упереджень, фреймінгу та меселінгу
Довгострокова перспектива	<i>Стабільне</i> зростання капіталу та прибутку	<i>Вживання</i> стратегічна стійкість та формування адаптивних фінансових моделей

Аналіз таблиці 2 дозволяє зробити висновок, що трансформаційна економіка вимагає переосмислення традиційних фінансових стратегій та адаптації їх до умов підвищеної невизначеності та структурних змін. Важливою ознакою такої економіки є часті інституційні злами, економічні кризи та воєнні багатомірні шоки, які безпосередньо впливають на фінансову поведінку підприємств.

Умови війни демонструють комплексний характер шоків: одночасно виникають економічні, інституційні, інформаційні та психологічні виклики, що формують воєнний багатомірний шок. Реакція підприємств на такі шоки проявляється у змінах фінансової поведінки, а саме: підвищенні ризик-аверсії, нарощуванні ліквідності, консервативній структурі капіталу та перегляді інвестиційних стратегій [1].





Таким чином, фінансова поведінка підприємств у трансформаційній економіці та під час воєнних шоків має адаптивний і захисний характер, що відображає новий функціональний пріоритет виживання і відновлення операційної діяльності. Це створює наукову основу для подальшого дослідження взаємозв'язку кризових і воєнних багатомірних шоків з поведінковими фінансовими рішеннями підприємств.

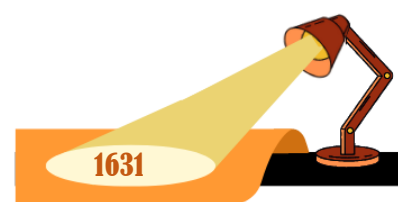
На нашу думку, з точки зору сучасних наукових підходів, фінансова поведінка підприємства є системою взаємопов'язаних складових, до складу яких можна включити: економічну, поведінкову, адаптивну, інституційну та соціально-етичну. Економічна складова задає теоретичні рамки фінансових рішень. Поведінкова складова коригує ці рамки під реальні психологічні та когнітивні умови. Адаптивна складова формує реакцію на шоки і зовнішні зміни (кризи, воєнні події). Інституційна складова забезпечує відповідність законам і правилам гри. Соціально-етична складова гарантує довіру і стабільність партнерських відносин.

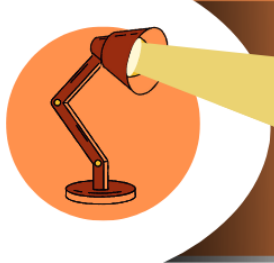
Отже, фінансова поведінка підприємства у трансформаційній економіці є комплексною системою, де кожна складова взаємодіє з іншими, забезпечуючи адаптивність, виживання та стратегічну стійкість підприємства.

Таблиця 3 - Складові фінансової поведінки підприємств у трансформаційній економіці

Зміст	Роль
<i>Економічна</i>	
Управління капіталом, грошовими потоками, інвестиціями; максимізація прибутку; класичні та неокласичні моделі	Служить базисом для оптимізації ресурсів; у трансформаційній економіці потребує адаптації до нестабільності та невизначеності
<i>Поведінкова</i>	
Вплив когнітивних обмежень, психологічних упереджень, фреймінгу, ризик-аверсії, меселінгу	Пояснює відхилення від класичних моделей, підвищує адекватність рішень в умовах криз і шоків
<i>Адаптивна</i>	
Механізми адаптації до зовнішніх шоків: економічних криз, воєнних конфліктів, інституційних змін	Забезпечує виживання та стійкість; впливає на стратегії ліквідності, інвестицій та фінансового ризику
<i>Інституційна</i>	
Врахування законодавчих, податкових, регуляторних і корпоративних норм	Узгоджує фінансову поведінку з офіційними правилами та вимогами ринку
<i>Соціально-етнічна</i>	
Вплив корпоративної культури, взаємодія з партнерами, інвесторами, державними органами	Забезпечує довіру, репутацію, стабільні ділові відносини, що підвищують фінансову ефективність і стійкість

\*Джерело: формовано автором





Фінансова поведінка підприємства є комплексним феноменом, що формується через взаємодію раціонально-економічних моделей, поведінкових факторів, адаптивних механізмів та інституційних обмежень. У трансформаційній економіці та в умовах криз і воєнних шоків підвищується роль поведінкової та адаптивної складових, що забезпечує виживання, ліквідність та стратегічну стійкість. Типологія є необхідним інструментом для наукового опису та прогнозування фінансової поведінки у різних економічних умовах.

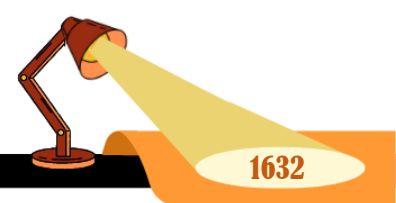
Хоча значна частина наукових досліджень фінансової поведінки вітчизняних авторів зосереджена на домогосподарствах, запропоновані ними класифікації мають універсальний характер і можуть бути концептуально адаптовані до аналізу фінансової поведінки підприємств. Така адаптація є методологічно виправданою, оскільки в обох випадках йдеться про прийняття рішень в умовах обмежених ресурсів, ризику та невизначеності.

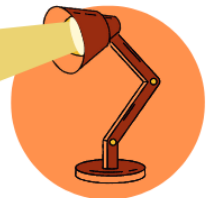
На думку, Дудинець Л.А., Голуб Г.Г., Голуб Р.Р фінансова поведінка розглядається як сукупність дій і рішень, за допомогою яких індивід або домогосподарство здійснює взаємодію з грошовими та іншими фінансовими ресурсами. Вона охоплює процеси вибору щодо використання доходів, формування заощаджень і здійснення інвестицій, а також прийняття рішень у сфері кредитування та управління борговими зобов'язаннями [7].

Зокрема, виділені Т. Кізимою, стратегії фінансової поведінки домогосподарств доцільно інтерпретувати на рівні підприємств як функціональні напрями фінансової поведінки суб'єктів господарювання [8]:

- бюджетна поведінка - політика формування доходів і управління витратами підприємства;
- заощаджувальна - формування резервів ліквідності та страхових фондів;
- кредитно-позичкова - управління залученим капіталом і кредитним портфелем;
- боргова - стратегія обслуговування та реструктуризації зобов'язань;
- інвестиційна - вибір напрямів капіталовкладень і фінансування розвитку
- страхова - використання механізмів фінансового та операційного хеджування;
- накопичувальна - довгострокове фінансове планування і капіталізація бізнесу.

У межах класичної та неокласичної економічної теорії фінансова поведінка економічних агентів, у тому числі підприємств, інтерпретується як результат раціонального вибору, спрямованого на максимізацію економічної вигоди за умов заданих ресурсних обмежень. Саме в працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля та А. Маршалла було закладено теоретичні засади розуміння ключових форм фінансової поведінки, які зберігають актуальність і в сучасних дослідженнях[2].





А. Сміт у «Дослідженні про природу і причини багатства народів» розглядав споживання як кінцеву мету виробництва, підкреслюючи, що раціональний економічний агент спрямовує свої ресурси на задоволення потреб з максимальним ефектом. У цьому контексті споживча фінансова поведінка постає як усвідомлений вибір структури витрат, що забезпечує найбільшу корисність за наявного доходу. Для підприємств аналогом такої поведінки є раціональне управління витратами, спрямоване на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів [2].

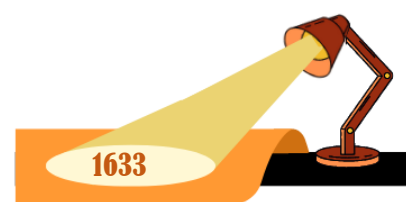
Д. Рікардо та Дж. С. Мілль приділяли особливу увагу ролі заощаджень як джерела накопичення капіталу та економічного зростання [6]. Заощаджувальна фінансова поведінка в класичній теорії розглядається як результат стриманості у споживанні та орієнтації на майбутній дохід. Такий підхід передбачає, що економічні агенти, зокрема підприємства, приймають рішення щодо резервування частини доходів з метою забезпечення фінансової стійкості та підтримки процесів відтворення капіталу.

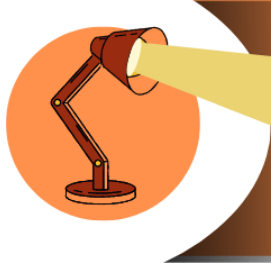
А. Маршалл, розвиваючи неокласичну традицію, зосереджував увагу на інвестиційних рішеннях як формі раціонального розподілу ресурсів у часі. Інвестиційна фінансова поведінка трактується як вибір між альтернативними напрямками вкладення капіталу на основі порівняння очікуваних доходів і витрат. У межах цієї логіки інвестиційні рішення підприємств мають ґрунтуватися на оцінці граничної продуктивності капіталу та прагненні до максимізації прибутку або вартості бізнесу [6].

Таким чином, у класичній та неокласичній економічній думці споживча, заощаджувальна та інвестиційна форми фінансової поведінки постають як раціонально зумовлені дії економічних агентів, що базуються на припущенні повної інформації, стабільності економічного середовища та здатності суб'єктів господарювання до оптимізації своїх фінансових рішень. Ключова ідея цих підходів полягає в тому, що фінансова поведінка є логічним результатом прагнення до максимізації корисності або прибутку, а відхилення від оптимальних рішень мають винятковий характер.

Поведінковий підхід сформувався як реакція на обмеженість класичної та неокласичної парадигм, які виходили з припущення повної раціональності економічних агентів, стабільності зовнішнього середовища та доступності повної інформації. У другій половині ХХ ст. у межах цього підходу було доведено, що фінансова поведінка в реальних умовах суттєво відрізняється від теоретично оптимальної та визначається не лише економічними, а й психологічними, когнітивними та соціальними чинниками.

Фундамент поведінкового підходу закладено у працях Г. Саймона, який увів концепцію обмеженої раціональності (bounded rationality). На його думку, економічні агенти не здатні обробляти всю доступну інформацію та оптимізувати





рішення, тому вони орієнтуються на прийнятні, а не найкращі альтернативи: економічні суб'єкти «шукають задовільні рішення замість оптимальних» в умовах інформаційних, часових і когнітивних обмежень [6]. Це положення принципово змінює уявлення про фінансову поведінку, трактуючи її як процес адаптивного вибору в умовах невизначеності.

Подальший розвиток поведінкової парадигми пов'язаний із роботами Д. Канемана та А. Тверські, які обґрунтували теорію перспектив (prospect theory). Вони довели, що економічні агенти оцінюють фінансові результати не в абсолютних величинах, а відносно певної референтної точки, причому втрати психологічно сприймаються значно сильніше, ніж еквівалентні виграші. Це пояснює асиметричну реакцію суб'єктів на ризик та нестабільність, особливо в кризових і трансформаційних умовах [5].

У межах поведінкової парадигми фінансова поведінка диференціюється залежно від ставлення до ризику, інформації та змін зовнішнього середовища.

Ризик-аверсійна фінансова поведінка характеризується прагненням мінімізувати можливі втрати навіть ціною відмови від потенційно вищих доходів. Така поведінка посилюється в умовах економічної нестабільності, криз і воєнних шоків та проявляється у збереженні ліквідності, накопиченні резервів, уникненні інвестицій і кредитування.

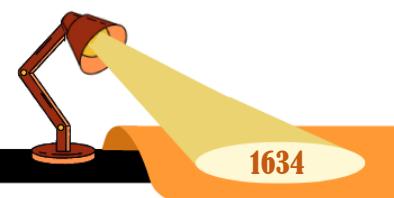
Ризик-нейтральна фінансова поведінка передбачає прийняття фінансових рішень на основі очікуваної вигоди без емоційного викривлення оцінки ризику. Вона є теоретичною моделлю, яка рідко реалізується в реальних трансформаційних економіках, проте використовується як аналітичний орієнтир.

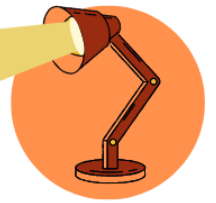
Ризик-приймаюча фінансова поведінка пов'язана з готовністю брати на себе підвищений рівень ризику заради можливості отримання додаткового доходу. У поведінковій теорії вона часто пояснюється ефектом «погоні за втратами» або надмірною впевненістю (overconfidence), що може призводити до фінансових дисбалансів.

Імпульсивна фінансова поведінка формується під впливом емоцій, стресу, паніки або соціальних сигналів і не базується на повноцінному аналізі альтернатив. В умовах криз і воєнних подій вона проявляється у раптовому вилученні заощаджень, необґрунтованих витратах або різкій зміні інвестиційних стратегій.

Інерційна (status quo) фінансова поведінка полягає у схильності зберігати поточні фінансові рішення навіть за наявності об'єктивних підстав для їх перегляду. Така поведінка зумовлена когнітивними витратами зміни рішень і страхом помилок та особливо характерна для періодів високої невизначеності.

Отже, поведінковий підхід виходить з того, що фінансова поведінка економічних агентів формується в умовах обмеженої раціональності, когнітивних упереджень, емоційного впливу та асиметрії інформації. Фінансові рішення є результатом не лише економічних розрахунків, а й психологічних реакцій на





ризик, втрати, невизначеність і інституційні злами. Саме це робить поведінкову парадигму особливо релевантною для аналізу фінансової поведінки в трансформаційній економіці та в умовах кризових і воєнних шоків.

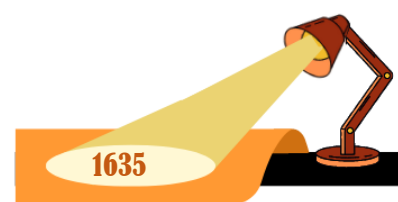
У працях О. Шаманської [9] фінансова поведінка розглядається як динамічна система реакцій економічних агентів на зміни фінансового середовища, що формується під впливом рівня економічної стабільності, доступу до фінансових ресурсів, інституційних умов та індивідуального сприйняття ризику. На відміну від класичних підходів, дана типологія акцентує увагу не на нормативних моделях оптимального вибору, а на фактичних поведінкових стратегіях, які реалізуються в умовах нестабільності та трансформацій.

Пасивна фінансова поведінка характеризується мінімальною участю суб'єкта у фінансових процесах та зосередженням на збереженні наявного фінансового стану. Вона проявляється у відмові від активних інвестиційних, кредитних або інноваційних рішень, обмеженні фінансових операцій та орієнтації на короткострокове виживання. У трансформаційній економіці така поведінка часто є реакцією на високий рівень невизначеності, інституційну нестабільність і дефіцит довіри до фінансових інститутів.

Активна фінансова поведінка передбачає цілеспрямоване використання фінансових інструментів для досягнення стратегічних цілей розвитку. Вона включає інвестування, диверсифікацію джерел фінансування, управління ризиками та фінансове планування. За підходом О. Шаманської, активна поведінка притаманна суб'єктам, які володіють достатнім рівнем фінансової компетентності та готові взаємодіяти з ринковими інститутами навіть у нестабільному середовищі.

Адаптивна фінансова поведінка є ключовою для трансформаційної економіки та відображає здатність суб'єкта гнучко змінювати фінансові стратегії відповідно до зовнішніх шоків, криз та інституційних зламів. Вона поєднує елементи активності та обережності й ґрунтується на постійному перегляді фінансових рішень, реструктуризації витрат, зміні джерел фінансування та перегрупованні ризиків. Саме цей тип поведінки найбільш тісно пов'язаний з поведінковою парадигмою та концепцією обмеженої раціональності. Консервативна фінансова поведінка спрямована на збереження капіталу та мінімізацію фінансових втрат. Вона реалізується через вибір низькоризикових фінансових інструментів, накопичення резервів, скорочення витрат і уникнення довгострокових зобов'язань. За Шаманською, консервативна поведінка є типовою реакцією на періоди економічної нестабільності та зниження довіри до ринку, однак у довгостроковій перспективі може обмежувати фінансовий розвиток.

Ризикова фінансова поведінка характеризується готовністю приймати підвищений рівень фінансового ризику з метою отримання додаткового доходу або компенсації попередніх втрат. Вона може бути як усвідомленою стратегією,





так і наслідком емоційних рішень, надмірної впевненості або інформаційних викривлень. У трансформаційній економіці ризикова поведінка часто посилюється в умовах криз і воєнних шоків, коли традиційні фінансові моделі перестають працювати.

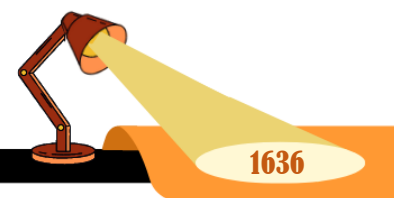
Типологія фінансової поведінки, запропонована О. Шаманською, дозволяє поєднати поведінкові, інституційні та трансформаційні аспекти аналізу, що робить її методологічно придатною для дослідження фінансової поведінки в умовах нестабільності. Особливу цінність має виділення адаптивної поведінки як окремого типу, що створює теоретичну основу для аналізу фінансових рішень суб'єктів господарювання в період криз, інституційних зламів та воєнних багатовимірних шоків [9].

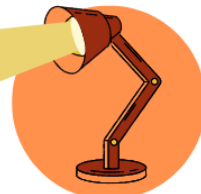
В умовах повномасштабної війни фінансова поведінка підприємств України формується під впливом воєнного багатовимірного шоку, що поєднує економічні, інституційні, безпекові та психологічні чинники. У таких умовах класичні моделі фінансової раціональності втрачають пояснювальну здатність, а фінансові рішення дедалі більше набувають адаптивного та реактивного характеру. З огляду на це, типологія фінансової поведінки О. Шаманської доцільно трансформується з урахуванням специфіки воєнної економіки та поведінкових реакцій підприємств [9].

У воєнних умовах пасивна фінансова поведінка підприємств трансформується у пасивно-захисну, що спрямована насамперед на фінансове виживання. Вона проявляється у згортанні інвестиційних програм, мінімізації операційних витрат, накопиченні ліквідних резервів та відмові від довгострокових фінансових зобов'язань. Така поведінка є раціональною реакцією на високу невизначеність, ризик фізичного знищення активів і нестабільність інституційного середовища. Активна фінансова поведінка в умовах війни набуває форми активно-адаптаційної, що поєднує фінансову ініціативність із гнучким реагуванням на шоки. Підприємства реалізують цю модель через диверсифікацію джерел фінансування, залучення грантових і донорських коштів, релокацію активів, зміну бізнес-моделей та реструктуризацію боргів. Ключовою рисою є швидке коригування фінансових рішень відповідно до динаміки воєнних ризиків.

Адаптивна фінансова поведінка підприємств у воєнних умовах еволюціонує в адаптивно-резильєнтну, орієнтовану не лише на пристосування, а й на відновлення та довгострокову життєздатність. Вона включає формування фінансових буферів, сценарне фінансове планування, управління воєнними ризиками, використання страхових і квазістрахових механізмів. Саме цей тип поведінки створює основу для післявоєнного економічного відновлення.

Консервативна фінансова поведінка у воєнній економіці посилюється та набуває форми консервативно-обережної. Підприємства фокусуються на корот-





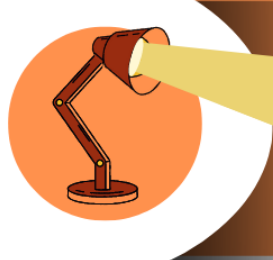
костроковій ліквідності, збереженні оборотного капіталу та уникненні валютних, кредитних і інвестиційних ризиків. Попри зниження потенціалу зростання, така поведінка дозволяє зменшити ймовірність фінансового колапсу в умовах нестабільного попиту й логістичних розривів. Ризикова фінансова поведінка підприємств у період війни трансформується у ризик-компенсаційну, коли підвищений ризик приймається з метою компенсації втрат, збереження ринкових позицій або підтримання грошових потоків. Вона проявляється у виході на нові ринки, інвестуванні в альтернативні канали збуту, роботі з нестандартними фінансовими інструментами. Така поведінка часто супроводжується емоційними рішеннями та ефектами надмірної впевненості. Розгляд фінансової поведінки через призму типів і видів дозволяє класифікувати реакції підприємств на зовнішні та внутрішні чинники, проте для практичного управління та прогнозування фінансових рішень цього недостатньо. Типи поведінки описують «що робить» підприємство, але не пояснюють «як і чому воно приймає рішення» у конкретних економічних умовах. Для цього необхідно переходити до моделей та стратегій фінансової поведінки, які інтегрують поведінкові, інституційні та трансформаційні фактори.

Модель фінансової поведінки це концептуальна конструкція, що описує логіку прийняття рішень суб'єктами господарювання, їх взаємодію з фінансовим середовищем та вплив зовнішніх шоків. Моделі дозволяють систематизувати поведінкові патерни та прогнозувати ефекти різних стратегій управління фінансами. У трансформаційній економіці України моделі повинні враховувати:

воєнні багатовимірні шоки; економічні кризи; інституційну нестабільність[11].

Стратегія фінансової поведінки це практична реалізація моделі у вигляді конкретних рішень і дій підприємства. З огляду на специфіку консалтингової діяльності (нематеріальний продукт, домінування людського капіталу, проектний характер доходів) фінансову поведінку таких підприємств доцільно аналізувати через стратегії фінансової поведінки, які відображають не окремі рішення, а стійкі моделі реагування на зовнішні трансформаційні виклики. У межах дослідження виділено п'ять базових стратегій фінансової поведінки консалтингових компаній: активну, пасивну, адаптивну, консервативну та компенсаційну.



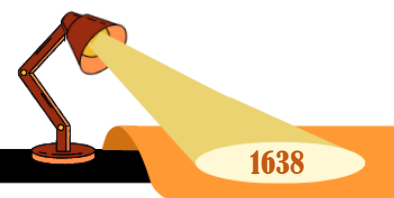


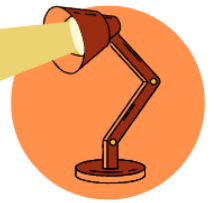
Таблиця 4- Стратегії фінансової поведінки консалтингових компаній в умовах трансформаційної економіки та воєнних шоків

Стратегія	Поведінкова характеристика	Рішення	Реакція на кризові та воєнні шоки	Вплив на фінансову резильєнтність
Активна	Проактивна, ризик-приймаюча, інноваційно орієнтована	Інвестування в нові послуги, цифровізацію, розвиток персоналу, вихід на нові ринки	Використання криз і війни як можливості для розширення попиту на антикризовий та стратегічний консалтинг	Формує довгострокову адаптивну та інноваційну резильєнтність, але підвищує фінансові ризики
Пасивна	Інерційна, ризик-аверсійна, орієнтація на статус-кво	Скорочення витрат, відмова від інвестицій, збереження наявних клієнтів	Уникнення активних дій, очікування стабілізації зовнішнього середовища	Забезпечує короткострокову фінансову стабільність, але знижує здатність до відновлення
Адаптивна	Гнучка, ситуаційна, обмежено раціональна	Коригування цін, диверсифікація доходів, зміна форматів роботи, реструктуризація витрат	Швидке пристосування до змін попиту, регуляторних та безпекових умов	Є ключовим механізмом фінансової резильєнтності в трансформаційній економіці
Консервативна	Висока ризик-аверсія, орієнтація на збереження	Формування резервів, мінімізація боргового фінансування, обмеження дивідендів	Фокус на виживанні та збереженні фінансової стійкості	Підвищує фінансову витривалість, але стримує розвиток і зростання
Компенсаційна	Відновлювальна, компенсаційна, антикризова	Переорієнтація на кризовий консалтинг, залучення грантів, реструктуризація бізнес-моделі	Реакція на втрати, спричинені війною, інституційними зламами та багатовимірними шоками	Спрямована на відновлення та підтримку фінансової резильєнтності після шоків

*\*Джерело: авторське узагальнення; компенсаційна стратегія виокремлена вперше.*

Представлена типологія стратегій фінансової поведінки консалтингових компаній відображає еволюцію фінансових рішень від пасивних та консервативних до адаптивних і компенсаційних, що є відповіддю на посилення





кризових, воєнних та інституційних шоків у трансформаційній економіці. Особливу наукову цінність має виокремлення компенсаційної стратегії, яка фіксує поведінкову реакцію підприємств на втрату ресурсів та необхідність відновлення фінансової резильєнтності.

Специфіка консалтингового бізнесу, що ґрунтується на нематеріальному характері продукту, домінуванні людського капіталу та контрактній природі доходів, зумовлює особливу чутливість таких компаній до економічних криз і воєнних шоків. У цих умовах поширеною формою реакції стають надобережні стратегії фінансової поведінки, спрямовані на мінімізацію ризиків і збереження фінансової життєздатності.

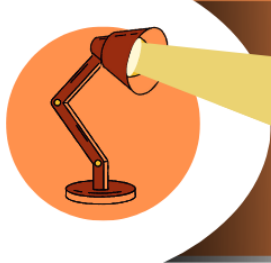
Надобережна фінансова поведінка консалтингових компаній проявляється передусім у відмові від активних інвестиційних рішень, зменшенні масштабів операційної діяльності та концентрації на короткостроковій стабільності. На відміну від виробничих підприємств, для яких ключовими є матеріальні активи, консалтингові компанії за умов зростання ризиків насамперед оптимізують витрати на персонал, маркетинг та розвиток нових послуг. Інвестиції у розширення експертизи, сертифікацію або вихід на нові ринки часто відкладаються до моменту зниження рівня невизначеності, навіть якщо потенційна дохідність таких рішень є високою.

Особливого значення надобережні стратегії набувають у період воєнного стану, коли консалтингові компанії стикаються з багатовимірними шоками: падінням платоспроможного попиту клієнтів, перериванням контрактів, міграцією персоналу, зростанням операційних і безпекових витрат. У таких умовах фінансова поведінка зміщується у бік акумуляції ліквідних коштів, скорочення довгострокових зобов'язань та жорсткого контролю грошових потоків. Надобережна стратегія дозволяє консалтинговим компаніям зберігати операційну спроможність за рахунок швидкого зменшення витрат і зниження фінансових ризиків.

Водночас надобережна фінансова поведінка в консалтинговому бізнесі має виражений поведінковий вимір. В умовах воєнних та кризових шоків керівники компаній часто приймають рішення в стані обмеженої раціональності, орієнтуючись не лише на фінансові розрахунки, а й на суб'єктивне сприйняття ризику. Домінування уникнення втрат та схильність до збереження статус-кво призводять до переоцінки загроз і недооцінки можливостей, зокрема у сфері антикризового, військово-орієнтованого або трансформаційного консалтингу, попит на який у воєнний період може зростати.

З позицій фінансової резильєнтності надобережні стратегії консалтингових компаній виконують стабілізаційну функцію, забезпечуючи витривалість у період гострих шоків. Проте їх ефективність залежить від здатності компанії трансформувати таку поведінку у більш адаптивну або компенсаційну модель





фінансових рішень. У протилежному випадку тривале домінування надобережної стратегії може призвести до втрати ринкових позицій та зниження здатності до відновлення.

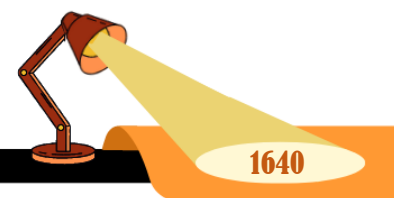
Активна фінансова стратегія в умовах цифровізації передбачає інвестування у розвиток цифрових платформ, аналітичних інструментів, систем управління знаннями та онлайн-каналів взаємодії з клієнтами. Такі інвестиції дозволяють консалтинговим компаніям розширювати географію діяльності, масштабувати послуги та підвищувати їхню додану вартість. Водночас активна стратегія супроводжується зростанням фінансових ризиків, пов'язаних із невизначеністю окупності цифрових інновацій, що особливо відчутно в умовах криз і війни.

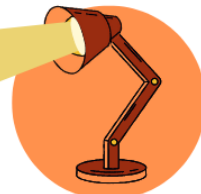
Пасивна фінансова стратегія в цифровому середовищі реалізується через мінімізацію інвестицій у нові технології та використання вже наявних цифрових рішень. Консалтингові компанії, які обирають таку модель поведінки, зосереджуються на підтримці базових онлайн-сервісів і дистанційних форматів роботи без суттєвого оновлення цифрової інфраструктури. Хоча це дозволяє знизити поточні витрати, пасивна стратегія обмежує можливості адаптації до змін клієнтських запитів і знижує потенціал довгострокового розвитку.

Адаптивна фінансова стратегія є найбільш характерною для консалтингових компаній у цифровій економіці. Вона передбачає гнучке коригування фінансових рішень залежно від змін технологічного середовища, попиту на цифрові консалтингові послуги та доступності фінансових ресурсів. Адаптивна стратегія проявляється у поетапному впровадженні цифрових рішень, використанні хмарних сервісів, аутсорсингу ІТ-функцій та гнучкому бюджетуванні. Саме ця стратегія дозволяє компаніям ефективно поєднувати обмежені ресурси з необхідністю цифрової трансформації.

Консервативна фінансова стратегія в умовах цифровізації орієнтована на збереження фінансової стабільності шляхом обмеження цифрових інвестицій до мінімально необхідного рівня. Консалтингові компанії, що дотримуються такого підходу, впроваджують цифрові інструменти лише у випадках, коли це є критично необхідним для підтримки операційної діяльності або відповідності вимогам ринку. Така стратегія знижує ризики фінансових втрат, однак уповільнює процес цифрової трансформації та може призвести до технологічного відставання.

Компенсаційна фінансова стратегія в цифровому середовищі полягає у використанні цифрових технологій як інструменту відновлення фінансової стійкості після кризових і воєнних шоків. Для консалтингових компаній це може означати швидкий перехід на онлайн-формати консалтингу, запуск цифрових продуктів антикризового характеру, участь у міжнародних цифрових проєктах або залучення грантового фінансування для розвитку цифрових компетенцій. Компенсаційна стратегія дозволяє частково або повністю відновити втрачені доходи за рахунок нових цифрових можливостей.





Надобережна фінансова стратегія в умовах цифровізації проявляється у стриманому використанні цифрових технологій з акцентом на зниження витрат і мінімізацію ризиків. Консалтингові компанії вдаються до використання безкоштовних або маловитратних цифрових рішень, відкладають масштабні цифрові проєкти та зосереджуються на підтримці ліквідності. Така стратегія є типовою для періодів різкого зростання невизначеності, зокрема у воєнний час, проте в довгостроковій перспективі вона потребує трансформації в адаптивну або активну модель.

**Висновки.** 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.

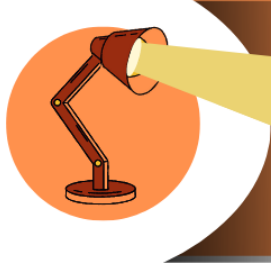
Обґрунтовано методологічні обмеження класичних і неокласичних моделей фінансової поведінки підприємств у трансформаційній економіці, зокрема їхню неспроможність адекватно враховувати інституційну нестабільність, асиметрію інформації, когнітивні та поведінкові чинники, а також динамічні адаптаційні реакції суб'єктів господарювання в умовах високої невизначеності.

Розвинено інституційно-поведінковий підхід до аналізу фінансової поведінки підприємств, який поєднує положення інституціональної теорії та поведінкової економіки й дозволяє пояснити трансформацію фінансових рішень від оптимізаційної до адаптивно-реактивної логіки в умовах інституційних зламів та системних шоків.

#### **Література:**

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. К.: 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](http://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 ТНЕУ*. 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. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 288 с.

**References:**

1. Arefieva, O. V., & Antonenko, K. V. (2023). The analysis of the consequences of the war for the economy of Ukraine. *Market Infrastructure*, 71, 98–102.
2. Bazylevych, V. D., Hrazhevskaya, N. I., et al. (2004). *History of economic thought*. Kyiv: Znannia.
3. Bortis, H. (2007). *Institutions, behavior and economic theory: A contribution to classical-Keynesian political economy*. Kyiv: Kyiv-Mohyla Academy Publishing House.
4. Vatamaniuk, O. Z. (2006). The behavioral approach in modern economic theory. *Economic Theory*, (1), 40–51.
5. Vatamaniuk, O. Z. (2018). Rationality of human behavior in economic science: Classical and neoclassical approaches. *Economic Theory and Law*, 2(33), 11–25.
6. Gorkina, L. P. (2021). *At the crossroads of paradigms: M. I. Tugan-Baranovsky in the history of economic thought*. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine. Retrieved December 1, 2025, from <https://ief.org.ua/docs/mg/336.pdf>
7. Dudynets, L. A., Holub, H. H., & Holub, R. R. (2019). Financial behavior of households and its determinants. *Socio-Economic Problems of the Modern Period of Ukraine*, 2(136), 42–47.
8. Kraus, N. M. (2014). *David Ricardo – an economist of the industrial revolution era*. Kyiv: Center for Educational Literature.
9. Shamanska, O. (2014). Financial behavior of households: Essence, motives, types and factors. *Bulletin of Ternopil National Economic University*, (2), 104–111.
10. Shtanhret, A. M., Karaim, M. M., & Shtanhret, I. A. (2020). Intensification of management of enterprise economic behavior: Security-based principles. *Efficient Economy*, (5), 112–122.
11. Shevchenko, O. (2019). *History of economics and economic thought: Modern economic theories*. Kyiv: Center for Educational Literature

