# ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ФІНАНСУВАННЯ, БЕЗПЕКИ, ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

**МОНОГРАФІЯ**

Дніпро
Пороги
2021

УДК 330.3.
П 32

*Рекомендовано вченою радою*
*Національної металургійної академії України*
*(протокол № 6 від 14.06.2021 р.)*

*Рецензенти:*
**Бондарчук М.К.** – д-р. екон. наук, проф., Національний університет «Львівська політехніка»
**Корнєєв М.В.** – д-р. екон. наук, проф., Університет митної справи та фінансів
**Філіпішина Л.М.** – д-р. екон. наук, проф., Національний університет кораблебудування

**Головні редактори**
Савчук Л.М. – к.е.н., професор,
Бандоріна Л.М. - к.е.н., доцент
Національна металургійна академія України

**Колектив авторів**

**П 32** Підходи до вирішення проблем фінансування, безпеки, економічного та інформаційного розвитку суб'єктів господарювання в умовах пандемії: монографія /за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2021. – 376с.

ISBN 978-617-518-409-7

Монографія виконана в межах теми дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782 і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців. Представлено результати досліджень щодо сучасних підходів до вирішення проблем фінансування, безпеки, економічного тьа інформаційного розвитку в умовах пандемії.

*Матеріали монографії подано в авторській редакції.*
*При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії посилання на видання обов'язкове.*
*Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки належать авторам.*

ISBN 978-617-518-409-7

© Колектив авторів, 2021

# ПЕРЕДМОВА

За багаторічною традицією факультету комп'ютерних систем, енергетики та автоматизації Національної металургійної академії України двічі на рік підсумки науково-дослідної роботи оприлюднюються в монографіях, електронні версії яких розміщено на сайті факультету. Логічним та актуальним продовженням проведених раніше досліджень виступає розгляд питань, присвячених висвітленню проблем фінансування, безпеки, економічного та інформаційного розвитку суб'єктів господарювання в умовах пандемії

Науковцями, що приймали участь у написанні даного монографічного дослідження, охоплено доволі широке коло проблемних аспектів, висвітлених в параграфах восьми розділів, в яких оприлюднено результати досліджень окремих аспектів стосовно: розвитку базових галузей економіки України в умовах пандемії; наслідків пандемії та трансформації очікувань пандемії ; розвитку креитної системи в умовах пандемії; концепції підтримки інноваційної діяльності національної економіки; економічної поведінки суб'єктів господарювання; особливостей реалізації страхових послуг в умовах пандемії; джерел фінансування та фінансової безпеки суб'єктів господарювання; управління межрегіональним попитом та інформаційного забезпечення маркетингу.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, методичні напрацювання, висновки та рекомендації, наведені в матеріалах даної монографії, стануть в нагоді широкому колу науковців та зацікавлених осіб.

Глибоко шануючи результати наукових досліджень, редакційна колегія визначила місце кожного з наданих матеріалів у монографії, їх взаємодію, зберігаючи авторський стиль викладення матеріалів.

Монографія виконана в межах теми «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782» і спрямована на обмін результатами наукових досліджень за проблематикою монографії.

# РОЗДІЛ 5. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

## 5.1. Сутність та напрями економічної поведінки суб'єктів господарювання

В основі обміну великої маси економічних цінностей в системі ринкового обміну (благ, послуг, інформації і т.д.) і їх трансформації лежать численні й різноякісні за характером та змістом, циклічно відновлюючі індивідуальні, групові та масові акти поведінки. Вони реалізуються для задоволення потреб людей безпосередньо або, в більшій частині, опосередковано.

За «Енциклопедією сучасної України»: «економічна поведінка – поняття, що відображає реальне людське буття в економічній сфері» [1]. Економічна поведінка – це система соціальних дій, які, по-перше, пов'язані з використанням різних за функціями та призначенням обмежених економічних цінностей (ресурсів), і, по-друге, орієнтовані на отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу [2, с. 22].

Економічна поведінка як соціальний феномен є предметом вивчення, як економічної науки, так і соціології (рис. 1).




Рис. 1. Економічна поведінка в економічній і соціальній науці

Джерело: побудовано авторами.

Природно, що ракурс теоретичного та емпіричного аналізу в першому і другому випадку істотно відрізняється. У першому випадку увагу акцентується, перш за все, на те, що з рідких продуктивних ресурсів люди і суспільство з часом, з допомогою

грошей або без їхньої участі обирають для виробництва різних товарів і розподілу їх з метою споживання в нинішньому і майбутньому. Іншими словами, економічна наука аналізує виробництво, методи організації ресурсів і розподіл багатства на основі пояснення впливу «чистих» економічних змінних один на одного, виносячи так звані неекономічні компоненти за дужки. У свою чергу соціологія, виходячи за рамки строго заданих категорій економічної науки, акцентує свою увагу на факторах, умовах, інститутах, ситуаціях, а також на діючих в їх контексті різних соціальних суб'єктів, які тим чи іншим чином реалізують свої конкретні економічні інтереси.

Очікуваним результатом економічної поведінки є різні вигоди (винагороди) за ті чи інші дії, пов'язані з використанням і рекомбінацією економічних ресурсів.

Існують такі основні види економічної поведінки [2]:

- *обмінна (комерційна) поведінка* – забезпечує рух різних економічних благ (товарів, послуг, інформації) по каналах ринку на основі врахування та порівняння їх цінності по відношенню один до одного. Міра відносної рідкості товарів, що обертаються, фіксується в цінах, які встановлюються в процесі взаємопристосування різних ринкових елементів. Учасники обмінної поведінки – це безліч економічних суб'єктів, які виступають в якості продавців і покупців. Слід підкреслити, що в даному випадку ми маємо на увазі обмін у вузькому сенсі на відміну від обміну в широкому сенсі – ринку, учасниками якого є всі економічні актори;

- *дистрибутивна (розподільча) поведінка* поєднує ринкових суб'єктів з економічними ресурсами, визначає норми і міру присвоєння корисних властивостей цих ресурсів і вигоди від їх звернення, а також механізми і способи їх перерозподілу від одного користувача до іншого. Ринок в цьому сенсі можна розуміти як нескінченний процес редистрибуції величезної маси економічних ресурсів по мережі обміну і поводження, де безліч суб'єктів перманентно набувають і втрачають право контролю над тими чи іншими благами. Фактично дистрибутивні моделі – поведінкові проекції багатоликого інституту власності, які демонструють безліч варіантів доступу до економічних ресурсів, права контролю над ними і отримання вигоди від їх обороту;

- *виробнича поведінка* пов'язана, перш за все, з

накопиченням, концентрацією матеріальних, технологічних, інтелектуальних, організаційних та інших ресурсів, їх з'єднанням і комбінуванням з метою отримання благ з фіксованими споживчими властивостями і прибутку (доходу) від їх обігу на ринку. Очевидно, що це вельми спрощене трактування, яка не розкриває повністю складного комплексу факторів, що характеризують поведінку різних економічних суб'єктів, які виступають в якості товаровиробників, якими є власники виробничих активів, підприємці, менеджери і наймані працівники, способи максимізації вигоди яких істотно відрізняються;

- *споживча поведінка* забезпечує вилучення (абсолютне або відносне) економічних благ з товарного обороту і привласнення їх корисних властивостей з метою задоволення людських потреб. Очевидно, що процес споживання характерний для всіх суб'єктів економічної поведінки, які використовують ті чи інші ресурси для власних потреб.

Проблеми економічної поведінки в умовах господарювання економічних суб'єктів та чинників, що визначають ступень господарювання в умовах мінливого ринкового середовища – це ключові на сьогоднішній день питання економічної науки, які не мають однозначного рішення. Особливо це стосується певних умов, в яких існує суспільство. Надзвичайно важливим дослідження економічної поведінки є в кризових ситуаціях, якими й виступила пандемія, обумовлена розповсюдженням COVID-19. Але доречно спочатку розглянути період розвитку окресленого поняття.

Основоположники економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо) приділяли економічній поведінці підприємств не значну увагу – їх цікавила, переважно, індивідуальна поведінка на ринку. Представниками класичної політичної економії економічна поведінка розглядається як раціональний факт, тобто індивід прагне до максимізації прибутку і мінімізації витрат в умовах повноти інформації про ринок.

В рамках економічної теорії маржиналізму принцип раціональності економічної поведінки отримав подальший розвиток. Економічна раціональність поведінки передбачає, що «стан індивіда є рівноважним, якщо воно для нього в даних умовах найбільш вигідно в порівнянні з можливими

альтернативами, тобто оптимально» [5, с. 179]. При цьому передумова максимізації цільових функцій: корисності для споживачів (домогосподарств) і прибутку для виробників (фірм) є ключовою для маржиналізму. В цьому випадку єдиним мотивом економічної поведінки господарюючих суб'єктів є раціональний пошук оптимального або рівноважного стану, що максимізує прибуток.

Дж. М. Кейнса та інших представників «кейнсіанської» економічної школи (Дж. Хікс, Е.Хансен і ін.) цікавили переважно макроекономічні проблеми економічного розвитку. Економічна поведінка господарюючих суб'єктів цікавило їх в тій мірі, в якій воно може сприяти досягненню сталого макроекономічного розвитку.

Монетаристи (М. Фрідмен, К. Бруннер та ін.) також цікавилися переважно питаннями оптимізації макроекономічного регулювання. У той же час, однією з базових передумов їх теоретичного аналізу було те, що найважливішим стимулом раціональної економічної поведінки організації на мікрорівні вони вважали попит на гроші. Відповідно, варіюючи пропозицію грошової маси на макроекономічному рівні, держава може забезпечити оптимальну для економіки і суспільства модель економічної поведінки господарюючих суб'єктів.

В рамках неокласичної економічної теорії другої половини XX-го ст. здійснюється подальший розвиток теорії раціональної економічної поведінки і ведеться розробка економіко-математичних моделей поведінки організації в умовах динамічно мінливої ситуації на ринку товарів і факторів виробництва.

За К.Марксом, економічна поведінка підприємства в значній мірі обумовлено співвідношенням рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин в суспільстві в конкретний історичний момент. К.Маркс виділив кілька суспільно-економічних формацій і розглянув принципи організації господарської діяльності, форми співіснування капіталу і праці в рамках кожної з них.

На думку одного з основоположників американського інституціоналізму Т. Веблена на сутність економічної поведінки великих корпорацій багато з яких нав'язують соціуму власну модель поведінки.

Неоінституціональна економічна теорія розглядає економічну поведінку господарюючих суб'єктів через призму трансакційних витрат, прав власності та контрактів. Так, Р. Коуз розглядає фірму як організацію, створювану людьми для скорочення ринкових витрат, коли напрямок ресурсів залежить не від механізму цін, а від підприємця. Вся структура виробничих і збутових зв'язків фірми, за Р. Коуз, підпорядкована завданню зменшення трансакційних витрат [14, с. 582]. Таким чином, саме мінімізація трансакційних витрат, згідно неоінституціональної економічної теорії, є найважливішою метою економічної поведінки будь-якого господарюючого суб'єкта.

Крім того, в рамках неоінституціоналізма значна увага приділяється ролі такого ресурсу, як інформація, в процесі формування економічної поведінки організацій. Дану проблематику розглядали Ф. Найт, Е. Долан, Д. Ліндсей, Р. Піндайк і Д. Рубенфельд, на думку яких ринкова система буде діяти неефективно або взагалі може призупинити розвиток деяких ринків, якщо виробники, розробляючи власну модель економічної поведінки, будуть володіти не повною інформацією про ринкові ціни.

Саме економічна поведінка знаходиться в центрі уваги представників «поведінкової економічної теорії». До її складу входять різні напрямки:

1. Теорія обмеженою раціональності Г. Саймона, який створив узагальнену модель економічної поведінки, суть якої полягає в пошуку і прийняття задовільного варіанта поведінки господарюючих суб'єктів.

2. Модель змінної раціональності Х. Лайбенстайна. Суть даної теорії полягає в ув'язці задовільного поведінки зі структурою власності на майно підприємства.

3. Поведінкова теорія фірми школи Університету Меллона-Карнегі. В рамках даної теорії економічну поведінку підприємства розглядалося як орієнтуватися свою поведінку в залежності від різних цілей, таких як обсяг виробництва, рівень запасів, рівень продажів, частка ринку, величина і норма прибутку і т.д. Основний внесок розробників даної теорії в розвиток загальної теорії економічної поведінки полягає в тому, що вони відмовилися від визнання максимізації прибутку як основну і єдину мету комерційної організації. Вони наочно

показали, що на практиці економічну поведінку фірми може обумовлюватися егоїстичними інтересами окремих її підрозділів.

Як інституціональна, так і неоінституціональна економічна теорія здатні надати найбільш адекватний інструментарій для оцінки економічної поведінки індивідів, які здійснюють господарську діяльність. Причини цього можна звести до наступного:

1. Економічна поведінка більшості господарюючих суб'єктів є обмежено раціональним. Багато підприємств при виборі тих чи інших варіантів поставки сировини, матеріалів, обладнання прагнуть знайти не оптимальне, а задовільне ставлення, скористатися старими і перевіреними, хоча б і не самими економічно ефективними, зв'язками.

2. Для України притаманна висока роль трансакційних витрат при укладанні різного роду контрактів. Багато контрактів не виконуються або не виконуються вчасно, також як не виконуються і судові рішення по цивільно-правових спорах. В результаті багато підприємств змушені витрачати значні кошти на підкуп судів, на утримання так званих «дахів» і на інші подібні заходи, які не вписуються в систему наукових координат неокласичної економічної теорії.

3. На економічну поведінку господарюючих суб'єктів великий вплив мають агентські відносини всередині підприємств і організацій. Дуже часто менеджери підприємств при прийнятті важливих для організації рішень керуються, перш за все, своїми власними, суто егоїстичними інтересами.

4. За Г. Саймоном, обмежена раціональність поведінки господарюючих суб'єктів визначається в тому числі і когнітивними обмеженнями з боку їх керівництва. Дуже часто на практиці керівниками не тільки державних і муніципальних підприємств і організацій, а й багатьох комерційних структур призначаються люди не тільки по параметрах кваліфікації та професіоналізму, а за критеріями особистої відданості, в залежності від родинних зв'язків, походження тощо. Така система ротації керівних кадрів господарюючих суб'єктів забезпечує певну стійкість розвитку економічної системи в цілому, тому що вся система управління економікою ґрунтується на критеріях особистої відданості і повної лояльності. Разом з тим, в подібних умовах ефективність економічної поведінки господарюючих

суб'єктів істотно знижується. Багато керівників просто не в змозі в силу своєї освіти приймати оптимальні управлінські рішення. Когнітивна обмеженість економічної поведінки по Саймону в даному випадку в наявності [15].

Ліберальний напрямок вітчизняної економічної думки в цілому продовжує ідеї сучасної неокласичної школи. В рамках даного напрямку декларується максимальна свобода економічної поведінки господарюючих суб'єктів, яка, на думку теоретиків даного напрямку, є найважливішим фактором довгострокового і сталого економічного зростання. Для отримання достовірної картини економічної поведінки господарюючих суб'єктів доцільно комплексне, системне використання всіх наявних груп методів наукових досліджень.

Методологічна складність інституційного аналізу економічної поведінки суб'єктів економіки може провокувати появу питання про необхідність проведення подібного «глибокого» аналізу. Для цього нижче подано коротке обґрунтування.

На початку акцентуємо увагу на методологічній позиції інституційного аналізу, що намагається актуалізувати питання емпіричної перевірки як критерію демаркації наукового знання. Широко відомі два методологічних підходи такого критеріального аналізу в рамках методологічної позиції – верифікація та фальсифікація. Відповідно до першої з них, що відстоюється в рамках позитивізму, істинність теорії обґрунтовується отриманням емпіричних даних, що підтверджують теоретичні затвердження, або в граничному випадку – має місце саме по собі «емпіричне» виведення наявності певної закономірності, виходячи саме з емпіричних даних. Класичним методологічним прикладом тут служить індуктивний метод. Основною проблемою тут, є відсутність будь-якої гарантії з приводу того, що можуть бути виявлені емпіричні дані, в тому числі спростовують зроблені висновки [16, с. 75].

Існують два можливі підходи при дослідженні мотиваційної структури з метою проведення подальшого теоретичного аналізу. Перший з них передбачає емпіричне дослідження змісту власне мотиваційної структури і особливостей свідомості типового активно діючого в

господарському житті індивіда(ів) – актора (групи акторів). З причини певних обмежень, пов'язаних з емпіричним пізнанням і теоретичної реінтерпретацію фактів відзначимо, що в даному випадку мова йде про концентрацію на пізнанні смислових дискурсів діючих індивідів, тобто про розуміння їх внутрішнього світу і рушійною ними мотивації [17, с. 65].

Другий підхід дослідження, зосереджений на вивченні глибинних інституційних характеристик господарства, його причинно-функціональних особливостей, може доповнювати перший, пов'язаний з виробленням операційної моделі людини – економічного суб'єкта. Або він може використовуватися самостійно, і бути спрямованим на поглиблення розуміння причин і механізмів економічної поведінки. Він виходить з необхідності вивчення характеру інституційної структури, її історії та природи, а також ступеня їх впливу на особистісну структуру акторів, з метою проведення подальшого аналізу.

Згідно інституційної парадигми приймається існування сукупності інститутів, що розглядаються як комплекси правил різного ступеня усвідомлюваних індивідами, але які при цьому здатні надавати істотний вплив на характер і особливості їх економічної поведінки.

Динаміка цих інституційних утворень, їх еволюція, багато в чому пояснює історичний розвиток і сформовані типи національно-культурної ідентичності, особливості та стереотипи поведінки, в тому числі і в господарській сфері. Звернення до цього, найбільш фундаментальному рівнем інституційного економічного аналізу можливо як з метою конкретизації значущих характеристик акторів, з метою подальшого суб'єктного моделювання та теоретичного аналізу, так і з метою проведення специфічних інституційно-еволюційних досліджень, що переслідують аналіз іншої проблематики [18, с.105].

Щодо дослідження еволюції механізмів економічної поведінки доповнимо, що зростання продуктивності інституційного економічного аналізу, на наш погляд буде зростати, якщо контекст такого аналізу буде охоплювати як специфіку еволюції інститутів, що знаходяться в центрі досліджень, так і динаміку провідних тенденцій, що визначають соціальну та / або економічну динаміку макросистеми.

## 5.2. Інституційний аналіз поведінки суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку

В умовах переходу до ринкових відносин істотно підвищилася функціональна роль домашніх господарств у відтворенні населення і людського капіталу, їх значення як найбільш стабільного і здатного до адаптації економічного об'єкта суспільства, який може забезпечити його виживання в умовах пандемії. Адже основний акцент навантаження в такий кризовий період прийшлося саме на ці суб'єкти господарювання.

Домашнє господарство виступає одним із трьох економічних суб'єктів і представляє [19]:

• адаптивну економіку, що забезпечує виживання населення в складних соціально-економічних умовах;

• екстраполярну економіку, що характеризується максимальним ступенем збереження традицій;

• ірраціональну економіку, де значною мірою порушується принцип субстантивної раціональності homo economicus.

Дослідження інституціональних змін не можуть проводитися без перегляду ортодоксальної моделі «економічної людини». В інституціональній економіці як базові поведінкові передумови використовуються поняття обмеженої раціональності й опортунізму, тим самим значно розширюючи рамки звичної в неокласичній школі моделі «економічної людини», у якій індивід розглядається як «винахідлива, оцінююча, максимізуюча людина»

Перспективність даного дослідження полягає в розробленні механізмів ринкової інституціоналізації домогосподарств України як процесу формування сукупності формальних і неформальних правил і норм, що забезпечують адаптацію домашніх господарств до умов перехідної економіки через зміну їх поведінки, як основних економічних суб'єктів і визначенні пріоритетів соціально-економічної діяльності домашніх господарств. Інституціональне середовище будь-якого суспільства припускає існування і взаємодію різних інститутів, формальних і неформальних, загальних і особливих, ефективних і неефективних. Згідно зі стандартним визначенням інститути – це норми і правила регулюючі взаємодії між людьми в економічній, політичній і соціальній сферах. На підставі формальних

інститутів і неформальних правил ділової поведінки формуються відповідні практики повсякденної дії домогосподарств. Розглянемо інституціональні умови виникнення інституційної пастки як стійкої неефективної норми поведінки. Ринкова інституціоналізація, що приймає як легальну, так і нелегальну, тіньову форму на рівні домашніх господарств, супроводжується розвитком неефективних інститутів, існуванням інституційних пасток, в якості яких виступають:

• бартерні відносини, трансакційні витрати яких значно нижчі грошових трансакцій і краще їх, оскільки агентами бартеру в сімейній економіці виступають родичі, сусіди, друзі;

• неплатежі, коли систематичне невиконання державою своїх фінансових зобов'язань (затримки виплати заробітної плати, пенсій, допомог) викликало відповідну реакцію неплатежів з боку домашніх господарств (затримки оплати комунальних послуг);

• ухилення від податків – непряме (за допомогою нелегальної, неофіційної праці) і пряме;

• корупційні відносини, в системі яких діють і домашні господарства, приймаючи норми цієї системи;

• патерналістська модель відносин між державою і домашніми господарствами: незважаючи на створену в результаті реформ економічну й соціальну самостійність, основна їх частина все ще істотно залежить від держави у фінансово-економічному відношенні;

• песимістичні очікування, коли ситуація, що виникла під їх впливом, закріплюється інституційно, і відповідні стереотипи поведінки стають нормою.

Формальні інститути є достатньою мірою керованими, рухливими: на основі вольових рішень можливі їх зміни в нетривалий період часу, їм характерна легкість в отриманні достовірної інформації, про те наскільки точно ті або інші учасники ринку дотримуються встановлених правил тощо.

Інституційні особливості поведінки домогосподарств на період пандемії призводять до висновку про наполегливу необхідність державного регулювання внутрішніх ринків на початковому етапі їх розвитку. За відсутності такого регулювання спостерігається динамічний парадокс портфельного вибору домогосподарств, який полягає в тому, що в ході

кризового періоду відбувається добровільне звуження діапазону цього вибору самими ліквідними активами. Подібне звуження дуже несприятливе з точки зору перспектив фінансування інвестицій, господарського розвитку, технічного прогресу і національної економіки, в цілому.

Оскільки в плановій економіці були сформовані тільки стереотипи економічної поведінки, які багато в чому визначають транзитивні стратегії. Загальні проблеми економіки та суб'єктів господарювання домогосподарств, то вихідним пунктом аналізу особливостей поведінки домашніх господарств у економіці сьогодення є моделювання «ідеальних типів» домогосподарств, що діють у плановій, ринковій та транзитивній економіці. Домашні господарства в складних соціально-економічних умовах складного періоду прагнуть підвищити адаптацію до нових реалій за рахунок неформальних (тіньових) норм поведінки, які є неефективними з точки зору Парето-ефективності для суспільства, і переходять у своїй більшості у сферу неформальної економіки, внаслідок недосконалості інституційного середовища для прояву господарської ініціативи. Домашні господарства, будучи первинними суб'єктами пропозиції заощаджень на ринку капіталу, акумулюють значний запас валютних заощаджень, трансформація яких в інвестиції може істотно вплинути на економічне зростання за умови забезпечення захисту заощаджень; підвищення довіри до фінансових інститутів; пропозиції ефективних, соціально значущих проектів.

Домашні господарства, є також основними суб'єктами пропозиції на ринку праці, тому в кризових ситуаціях поєднують формальну і неформальну зайнятість, що пояснюється пошуком альтернативних джерел доходу. Наприклад, рухом від державної зарплати до інших джерел; скороченням державного сектора, який зумовив масовий відтік робочої сили зі сфери виробництва на неформальний ринок праці; прагненням адаптуватися до складних економічних умов за рахунок диверсифікації форм діяльності.

В рамках класичної теорії економічна поведінка підприємства розглядається як повністю раціональна і така, що здійснюється в умовах повноти інформації і націлена на максимізацію прибутку, а сама теорія підприємств може бути

охарактеризована як статична, в якій відсутній аналіз стратегічних мотивів поведінки, так і внутрішніх процесів.

Й. Шумпетер розробив концепцію «Підприємницької фірми», розглядаючи її як особливий суб'єкт, конкуруючий за допомогою впровадження нових товарів, нових технологій, нових джерел сировини або нових типів організації. Метою такої фірми є вже не максимізація прибутку через мінімізацію витрат, а пошук стратегічної переваги на основі продуктових, технологічних або організаційних інновацій. Таким чином, в рамках неокласичної концепції фірми були виділені особливості конкурентної поведінки фірми, що включають підвищення якості продукції, поліпшення обслуговування клієнтів та ін., показані стратегії поведінки фірм в умовах монополістичної конкуренції. Сама фірма розглядалася не тільки як суб'єкт, але і як фірма-споживач.

Фірма, як альтернатива ринку, потрібна для реалізації технологічних переваг при поглибленні поділу праці. Це кооперація і специфічність активів. Ринок не дозволяє ці переваги реалізувати, тому що конкуренція в разі групового виробництва не працює через невиділення індивідуальних вкладів і можливості ухиляння, а в разі специфічності активів – через унікальність контрагентів і можливості шантажу. З точки зору реалізації переваг групового виробництва, основне призначення фірми – контролювати роботу працівників і вимірювати їх внесок до загальної справи.

Відносини «постачальник-споживач» характеризують підприємство як учасника галузі. Професійні об'єднання також важливі, адже вони є важливими інститутами та суб'єктами права.

Згідно інституційній теорії фірми, результат діяльності підприємства відображає найважливіші риси суспільного ладу. Основним джерелом таких інститутів, як дисципліна, співпраця, координація, довіра, лідерство, підпорядкування та ін., виступають підприємства. Саме на підприємстві вирішується, чи платити зарплату або податки. «Душа» підприємства – її клімат і культура. Втрата цього на підприємстві руйнує і суспільство. Цілісність і збалансованість процесів на підприємстві є найважливішими рисами успіху.

На основі принципів економічної поведінки виділяють сім типів економічних організацій (фірм) [20]:

- приватно-підприємницьку фірму;
- партнерство;
- фірму, яка керована трудовим колективом (виробничий кооператив);
- неприбуткову фірму;
- державну фірму;
- регульовану фірму;
- відкриту корпорацію.

Розглянемо особливості реалізації цих типів.

*Приватно-підприємницька фірма* – це приклад класичної фірми, де власник володіє одночасно всіма основними правами. Функції власності та управління об'єднані, тому економічне становище і результат (дохід і ризик) визначаються ринковою кон'юнктурою, здатністю контролювати дії всіх працівників, підприємницьким талантом самого власника. Для такої фірми характерна потужна мотивація на результат власника-керівника. Вона формується і підтримується ринковим механізмом, який виконує в цьому випадку функції оцінки і контролю над діями власника. Практично з оцінкою стану фірми ідентифікується і власник-керівник.

*Партнерство* – це така фірма, де сукупність прав належить кільком індивідам, при цьому реалізація права на їх передачу може бути обмежена, а право на залишковий дохід належить всім власникам специфічних ресурсів і реалізується у формі участі в прибутку. В рамках цієї форми поєднані права на залишковий дохід і на контроль, що може бути підставою для прояву опортунізму. Зберігається ризик прояву проблеми «сторонньої особи», якщо члени команди не ідентифікують себе зі спільними інтересами фірми. Обмежувальним фактором розмірів такого бізнесу є ускладнення оцінки вкладу кожного партнера в сукупний продукт зі збільшенням числа учасників і посиленням ступеня їх неоднорідності. У такій ситуації зниження ризику опортуністичної поведінки залежить від можливості здійснення взаємного контролю.

*Фірма, керована трудовим колективом, або виробничий кооператив* характеризується тим, що всі власники як загальних, так і специфічних ресурсів наділені всіма правами. Але право на

передачу прав обмежена, оскільки члени такої фірми можуть реалізувати свої права тільки будучи її працівниками. Сама можливість участі в розподілі прибутку передбачає узгодженість, єдність мотивації діяльності фірми. Але в короткостроковому періоді окремі працівники можуть спробувати знизити ступінь ефективності своєї праці, тобто має місце прояв опортуністичного поведінки. Таке прагнення посилюватиметься при відсутності ефективних форм внутрішньофірмового контролю, відсутності або недієвості санкцій за відхилення прийнятих для всіх членів норм поведінки. Працівник отримуватиме в тих же обсягах заробітну плату, частка прибутку знизиться, але вона не зробить істотного впливу на величину індивідуального доходу. В цілому ж величина прибутку і відповідно доходу підприємства знизиться. В цілому фірма, керована трудовим колективом, зможе реалізувати свої порівняльні переваги за умови вироблення загальної системи цінностей, спільної ідеології даного бізнесу, що розділяється всіма працівниками. Тільки в цьому випадку фірма зможе вирішувати проблеми з інвестиціями, розвитком бізнесу і подоланням проблем ухиляння і опортуністичної поведінки.

*Неприбуткова фірма (некомерційна організація)* не має право на залишковий дохід, а отримується прибуток не розподіляється між її працівниками. Право на контроль може бути реалізовано як усіма учасниками організації, так і призначається керуючим. Всі члени такої організації, в рівній мірі володіють іншими правами за винятком права на їх передачу. У разі незгоди працівник може прийняти рішення про своє звільнення. На основі емпіричних спостережень відзначено, що для даної форми організації має місце високий рівень витрат, тривалий термін служби керуючих, повільні темпи зростання, що пов'язано з малоризиковими і малоприбутковими інвестиціями.

*Державна фірма* характеризується тим, що права на залишковий дохід і на контроль виявляються розмитими. Державна власність передбачає, що первинні правомочності належать населенню, платникам податків. Ухвалення колективних рішень пов'язано з високими витратами координації, тому виборці делегують свої повноваження представникам органів влади. Органи влади призначають чиновників для нагляду за діяльністю державної фірми. Безпосередньо чиновник

координує дії найманого керуючого. У цій ситуації фактично реалізувати право на залишковий дохід не може ніхто: ні власники – платники податків, ні представник влади, ні чиновники, ні керуючий. Платежі, що збираються за надання послуг, надходять до бюджету і частково йдуть на покриття витрат державного підприємства.

Позитивною характеристикою державних фірм є володіння ними порівняльні переваги в галузі використання довгострокових інвестицій і невизначеним результатом, де права власності неможливо уточняти. Це відноситься до сфери фундаментальних досліджень та ін. Подібного роду діяльності. Деякі види діяльності вимагають підвищеної небезпеки покарання за неналежне виконання (національна оборона, охорона правопорядку), визнання легітимності влади, створення дієвих ідеологічних установок.

*Регульована фірма* характеризується тим, що застосовувані методи регулювання її діяльністю з боку держави не завжди сприяють підвищенню прибутку, а можливість її перерозподілу на користь інших економічних агентів обмежує право власників на присвоєння залишкового доходу. Залежно від розміру підприємства здійснюється розподіл інших правочинів. У великих корпораціях право на контроль належить керуючому. Причому воно може бути в тій чи іншій мірі обмежено, в залежності від обраних методів державного регулювання. Власники мають в обмеженій формі право на залишковий дохід. В рамках такої форми керуючі можуть вдаватися до тих чи інших форм опортуністичної поведінки. Це може виражатися в прийнятті неефективних управлінських рішень, які призводять до необґрунтованого росту виробничих і невиробничих витрат. Власники можуть диференційовано ставитися до опортуністичної поведінки менеджменту. Все залежить від дій уряду, що регулюють діяльність таких фірм, і ступеня обмеження інтересів власників.

Регулювання діяльністю фірм застосовується, в основному, для обмеження керуючими і власниками можливості зловживань своїм домінуючим становищем в економіці, а також при наявності позитивних і негативних зовнішніх ефектів.

*Відкрита корпорація* має місце там, де фізичний капітал є специфічним ресурсом. Власники та акціонери мають право на

отримання залишкового доходу. Але великі фірми вимагають використання специфічних знань з управління ними, тому право власників на управління практично зводиться до права контролю над представниками вищої ланки менеджменту, яким передається і право на зміну числа акціонерів. Перевагою такої форми бізнесу є обмежена відповідальність акціонерів, вона визначається розмірами статутного фонду. Тому акціонери зацікавлені в мобілізації великих сум в умовах ризику і високого рівня невизначеності. Тим самим у такої фірми широкий часовий горизонт: вибуття одного з учасників не призводить до вилучення специфічних ресурсів, змінюється лише склад учасників відкритої корпорації. В рамках складної організаційної структури, якою є відкрита корпорація, що має місце поділ таких прав як право на залишковий дохід і право на управління може забезпечити зростання ефективності. Така спеціалізація дає можливість перерозподілити або перекласти ризик на власника акції – принципала, а право прийняття рішень делегувати агенту, котрий володіє специфічними знаннями або інформацією.

Отже, визначальним моментом в підприємницьких процесах є пошук оптимальних форм поєднання інтересів всіх учасників при виборі структури виробництва.

Інституційний підхід дає змогу надати розширену характеристику взаємовідносинам між суб'єктом господарювання і зацікавленими особами, обґрунтувати та сформувати оптимальну збалансовану модель задоволення двосторонніх потреб. Відповідальність компанії потрібно спрямовувати, насамперед, на ті організації та особи, на які, згідно з розумними очікуваннями, суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги підприємства і які, в свою чергу, можуть впливати на здатність фірми спішно реалізовувати свої стратегії та досягати поставлені компанією цілі. Це уможливить підвищення ефективності соціально-економічної політики та стабілізує ситуацію.

## 5.3. Інституційний аналіз економічної поведінки держави

У XXI ст. держава не може не зменшувати межі тієї суспільної сфери, якою вона «опікується». У забезпеченні суспільної стабільності зростає роль приватних громадян, які, виявляючи свою активність, формуватимуть через неурядові організації дедалі більше владних рішень. Сфера застосування державного імперативу у процесі впливу на суспільні відносини, як показала пандемія, стала зменшуватися. Держава поступово й дедалі більше поступатиметься частиною своєї правосуб'єктності на користь інших суб'єктів – суб'єктів громадянського суспільства. Альтернативою цьому може бути лише посилення олігархічної моделі влади, яка організовує суспільство з вигодою для себе за рахунок абсолютної більшості громадян. Олігархічний капіталізм формує своєрідний різновид неопатрімоніальної влади, яка забезпечує доступ до ресурсів лише особам, близьким до політичної влади.

Інститути громадянського суспільства можуть по-різному впливати на ефективність діяльності держави, як за рахунок широкого громадського контролю над процесами формування політики, так і шляхом різних форм делегування компетенцій професіоналам-управлінцям для прийняття і реалізації ефективних політичних рішень. За дієвої взаємодоповнюваності громадянського суспільства і держави створюються умови для ефективного функціонування інститутів стабільності та розвитку. Розвиток суспільства стає при цьому більш скоординованим і цілеспрямованим [22, с. 47].

На перший план дедалі більше виходить проблема розроблення й повноцінного втілення стратегічних державних програм стабільності та розвитку. Стратегія передбачає як її розроблення (формування), так і реалізацію (виконання). Формування державної стратегії ґрунтується на розробці нормативно-правових актів, основою її реалізації є організаційно-управлінська діяльність. Реалізація обраної стратегії ставить ряд конкретних завдань у сфері інституційного забезпечення суспільної стабільності та розвитку, прийняття рішень, які впливають на функціонування діючих інститутів та їх оновлення. При цьому необхідно враховувати ресурсні та ціннісні

обмеження реалізації державної стратегії, забезпечити відповідність між її проведенням і об'єктивними умовами, що відображають інерційність інституційних структур суспільства. Гальмування суспільного розвитку відбувається через ігнорування сенсу соціально-економічної доцільності в реалізації стратегій. Щоб бути успішними, стратегії та стратегічні реформи повинні відбуватися синхронно, паралельно і взаємопов'язано. Лише за цієї умови виникатимуть ефективні інститути, які доповнюватимуть один одного.

Більшість випадків успішних інституційних реформ у різних країнах мають місце, коли суспільство породжує потужну внутрішню потребу в нових інститутах. Важливим є також імпорт інститутів та їх адаптація до національних умов. Однак це зовнішній чинник. В Україні відсутність якісних інститутів стабільності і розвитку перешкоджає здійсненню реальних, прозорих і ефективних соціально-економічних реформ. З іншого боку, поза реформами неможливо сформувати нові інститути. Без ефективних реформ та якісних інститутів для забезпечення стабільності державі залишається лише інтенсифіковувати трудову міграцію громадян за кордон, знімаючи тим самим надмірну соціально-економічну напругу в суспільстві. Попри зневіру громадянського суспільства в тому, що в Україні можуть відбуватися прогресивні соціально-економічні реформи, на перспективу саме стратегічні реформи є і залишатимуться найприйнятнішим шляхом забезпечення суспільної стабільності та розвитку. Головним пріоритетом повинна стати стратегія національного розвитку виходу з особливих кризових ситуацій.

Важливим об'єктом інституційного аналізу стає популістська економічна політика держави. Під терміном популізм прийнято розуміти політичну діяльність, гасла якої популярні в суспільстві, але, як правило, не мають реальних (економічних, матеріальних) підстав для реалізації. У суспільстві, де присутні високі соціально-економічні очікування індивідів, завжди знайдуться політики, які будуть обіцяти «реалізацію» цих очікувань всупереч наявним об'єктивним можливостям.

П. Бурдьє писав про те, що популістська пристрасть давати народним масам «політику» як наділену від природи властивостями, що випливають з пануючого визначення політики, не враховують те, що практичне засвоєння, яке

виражається у щоденному виборі, знаходить своє обґрунтування радше у несвідомому, ніж у свідомості [23, с. 117]. Популізм – це відсутність справжньої економічної свободи і нерівність можливостей, «відвернення» уваги суспільства від корупції. Він формує в суспільстві психологію примарних очікувань, що підточує віру індивідів у власні економічні можливості. А в умовах тотальної паніки, яка була притаманна суб'єктам господарювання у першу хвилю пандемії, цей процес загострюється.

Популізм державної політики невіддільний від інформаційного маніпулювання свідомістю суспільства. Технології маніпулювання суспільною свідомістю набули сьогодні найрізноманітніших і витончених форм. У результаті індивіди все більше перетворюються в пасивних суб'єктів суспільних відносин, якими можна управляти за допомогою процесів маніпулювання. На основі інформаційних маніпуляцій вдається «приховувати» від суспільства реальний стан справ у країні, імітувати, а не здійснювати реальні реформи. Маніпуляції, що формують суспільний інфантилізм, є основною складовою теорії і практики концепції «post-truth world» [24]. Активно маніпулює громадською думкою експертне середовище шляхом дозування інформації, її викривлення й подання свідомо дезорієнтованої думки. Як наслідок – деморалізація суспільства, його пасивність і неадекватність реагування на соціально-економічні зміни. Формується справжнє суспільство «театру абсурду», в якому на перше місце виходять піар-технології і «видимість» реалізації державної політики.

На цій основі відбувається маргіналізація дійсно професійної соціально-економічної політики. Процес розроблення (формування) державної політики стає важливішим за механізм її практичної реалізації. Вже саме прийняття нормативно-правових документів вбачається кінцевим результатом, а реальна організаційно-управлінська діяльність щодо їх реалізації відходить на другий план. Мета і завдання політики стабільності та розвитку не досягаються тому, що відсутній ефективний державний менеджмент, який втілює їх у життя.

Виходячи з принципової позиції щодо ролі держави у сучасній економіці, слід зауважити, що вона має власні інститути,

через які здійснює свою економічну владу. До таких інститутів можна зарахувати [25, с. 82-83]: інститут державної власності, що складає державний сектор економіки і забезпечує гарантії власного підприємництва; інститут державного регулювання економіки, який розповсюджує свій вплив й на недержавні структури в єдиному механізмі з ринковими важелями регулювання; інститут контролю, зокрема недержавного сектору економіки; інститут податкової системи і фіскальної політики, що концентрує державний бюджет; муніципальні органи влади, які здійснюють економічну владу через структуру підпорядкування; інститут муніципальної (регіональної) влади; інститут зовніøньоекономічної діяльності; інститут соціальної сфери; інститут політичної та ідеологічної влади, який забезпечує як правове поле економічної влади, так і ідеологічне тлумачення політико-економічних дій держави; інститут інформації, принаймні той, що монополізує певну інформацію.

Влада цих інститутів є досить відчутною. По-перше, не можна заперечувати суттєвий вплив держави на сучасне економічне життя. По-друге, поряд з ознаками посилення регулюючої ролі держави дедалі поглиблюється підприємницька діяльність держави, яка на сьогодні не обмежується лише так званими суспільними товарами. По-третє, політична влада останнім часом в Україні все наполегливіше втручається в економічне життя. По-четверте, зовнішньоекономічні стосунки все більше підпорядковуються державі як чи не єдиному органу їх регулювання та контролю. Кожний із зазначених напрямів економічної діяльності держави за сучасних умов набуває статусу інституціональних [26]. Дії держави за різними напрямами здійснення її влади можуть свідчити про формування певних інститутів, які посилюють свою значимість в умовах сучасних перетворень.

Реформи економіки в Україні створили сприятливе середовище для процвітання корупції: використовувані форми і методи проведення приватизації сприяли розповсюдженню в країні корупційних відносин. Під інституційними пастками прийнято розуміти формування неефективних, але стабільних норм або інститутів. За формування інституційних пасток відповідальні ефекти координації, ефекти навчання, ефекти поєднання та культурної інерції. Найбільш розповсюдженими

інституційними пастками в кризових умовах різних етапів економіки вважалися: зростання бартеру, неплатежі, тіньова економіка, корупція. Останнє не втрачає своєї актуальності і сьогодні. Отже, таким чином, сама корупція є величезною інституційною пасткою, яка проектується і на організаційний механізм її протидії. Це слід враховувати під час розроблення системи заходів антикорупційної політики.

Саме поведінка характеризує ту сторону діяльності, в якій вільно проявляються особисті якості і ціннісні орієнтації людини. Категорія діяльності включає в себе систему і взаємопов'язані між собою підсистеми дій, поєднання яких детермінує певну цілісність соціальної структури, необхідної для загальної кооперації зусиль людей, для задоволення їх потреб та інтересів. Поняття діяльності об'єднує два види дій [27]:

1) підлеглих суворої необхідності, обумовлених або природою, або системою економічної, політичної, військової влади;

2) причинно-обумовлених тільки в певній мірі об'єктивними обставинами, культурно-правовими нормами суспільства, але надають суб'єкту ширшу особисту свободу у виборі цілей і засобів задоволення своїх і суспільних інтересів. Відповідно, в даній сфері діяльності індивід має більше можливостей для вільного вибору, і в той же час він більш відповідальний за свої дії. Цей вид дій набуває характеру вчинків. Якщо вони у конкретної особистості або соціальної групи мають якусь загальну орієнтацію, то складають відносну цілісність поведінки, що дозволяє оточуючим орієнтуватися в соціальній взаємодії з ними.

В науковій літературі економічну поведінку індивіда визначають, переважно, як форму господарської діяльності. У руслі соціологічного підходу економічну поведінку інтерпретують, в основному, як детерміновану економічними інтересами. Але при цьому підкреслюється, що вибір індивідом певної моделі економічної поведінки багато в чому обумовлений сформованою системою ціннісних орієнтацій, певними умовами і відповідними перевагами по відношенню до різних господарських стратегій.

Якщо діяльність являє собою змістовну сторону дій, спрямованих на досягнення цілей індивіда і якоїсь спільноти, то

поведінка є особистісно орієнтованою формою і способом здійснення діяльності. Наприклад, одна і та ж за змістом економічна діяльність адміністрації підприємств, спрямована на отримання максимального прибутку (свою головну мету), може допускати різні форми і способи поведінки по відношенню їх один до одного і до персоналу: на чесну конкуренцію, усунення конкурентів зі свого сектора ринку, гнучку стратегію і тактику маневрування прибутком і т.п., тобто одна й та ж діяльність з однією і тією ж метою може успішно здійснюватися в різних моделях економічної поведінки, яке не зводиться однозначно до лінійної максимізації доходів.

В основі економічної поведінки знаходиться суб'єктивне уявлення особистості про співвідношення вигод і витрат на шляху до досягнення благополуччя або більш високого суспільного або приватного статусу. Поряд з економічними і соціальними інтересами в формуванні індивідуальної та групової моделі економічної поведінки беруть участь й міркування відносної доступності тих чи інших життєвих благ з урахуванням особистих здібностей кожної людини, і вплив соціальних інститутів, звичаїв, традицій, певних умов, етнічного та місцевого менталітету. Як відзначав Т. Веблен в «Теорії дозвільного класу», «структура суспільства змінюється, розвивається, пристосовується до мінливих обстановці лише внаслідок зміни в образі думки деяких соціальних груп або в кінцевому рахунку через зміни, що відбувається в звичному образі думки складових спільність особистостей » [28, с. 200-201].

Отже, суттєвою ознакою економічної поведінки виступає не сфера застосування (виробництво і розподіл матеріальних благ), а детермінують принцип відносин людей – розрахунок співвідношення витрат і бажаних результатів, тобто принцип вигоди. Він в тій чи іншій мірі присутній у всіх типах людської поведінки. Але, в залежності від менталітету оточення і індивідуальних особливостей сприйняття дійсності, практичне його застосування отримує різну суб'єктивну оцінку – від морального осуду до визнання його як найбільш сильного матеріального стимулу активних дій і творчості. У той же час, коли принцип поведінки, акцентований на економічну вигоду, проникає далеко за межі безпосереднього виробництва і розподілу (споживання) створених суспільством благ, поведінка

підприємця і працівника в самій економіці може включати духовні регулятиви – прагнення сприяти моральному піднесенню суспільства, освіти, культури населення. Такі мотиви господарюючого суб'єкта В. Зомбрат об'єднує в поняття «господарюючого духу», включаючи в нього когнітивні і аксіологічні компоненти економічної поведінки, раціональність, все судження цінності, всі риси характеру, що відкриваються в господарських відносинах [29, с. 6-7].

Економічна поведінка, в якому редукуються виключно ринкові взаємини, раціональність, обмежена лише найближчими інтересами бізнесу, стає безперспективним і для нього самого, і для суспільства в цілому. Недарма багато проникливі мислителі сучасності (Пітер Козловський (Німеччина), Джордж Сорос (США) і ін.) з тривогою за долі цивілізації піднімають гострі питання етики капіталістичної економіки, дефіциту моральності в діяльності підприємницького суспільства. Тем більш повинна викликати тривогу дифузія принципів економічного (ринкового) поведінки, абсолютизація ролі грошей у позаекономічних аспектах діяльності – відносинах між подружжям, батьками і дітьми – в умовах переходу суспільства до нового типу економіки.

Дух прагматизму, індивідуалізму, відчуження від будь-якої діяльності на громадських засадах заміщає у значної частини молоді цінності колективізму, безкорисливої турботи про людей. Особливо це помітно в таких моделях економічної поведінки в позаекономічній сфері, як корупція державних чиновників, ігнорування суспільно значущих занять, якщо вони не забезпечують індивіду нетрудових доходів.

Передумовами економічної поведінки, як елемента загальнолюдського поведінки, виступають прагматична свідомість, матеріальні інтереси і соціокультурні стереотипи. Виходячи з балансу раціональності і моральності, люди вважають за краще вживати дії, які, на їхню думку, принесуть користь [30, с. 99]. Ступінь універсальності такої поведінки залежить від особливостей менталітету різних соціально-демографічних груп, етнічних спільнот, заходи їх залучення в ринкові відносини. В основі економічної поведінки як в суспільному виробництві, розподілі та обміні, так і в приватній, міжсуб'єктній, сімейно-побутовій життєдіяльності, найсильнішим і стійким мотивом є

егоїзм, в порівнянні з ним альтруїзм дійсно – почуття непостійне. Тому в економічній теорії почуття любові і боргу, моральні і політичні орієнтації людини залишаються за рамками предмета дослідження – це сфера здогадів, доля філософів.

У сучасному суспільстві ринок дійсно поширює свої правила поведінки на всі сфери соціуму, в тому числі ті, які раніше регулювалися за допомогою інших норм. Проте неправомірним є прагнення розглядати мотиви економічної поведінки як універсальні, що визначають поведінку індивідів в будь-якій сфері діяльності.

Односторонння інтерпретація економічної поведінки як егоїстичного, а всіх інших форм людської поведінки (співпраці, кооперації, любові, дружби) просто як альтруїстичного і аморфно-невимірених також не відповідає ні дійсності, ні перспективам подальшого виживання і розвитку цивілізації на шляху гуманістичних начал соціальної взаємодії, реалізації загальних зусиль подолання кризи, обумовленої пандемією.

Економічна поведінка, як цілісність, включає поєднання найближчих і перспективних цілей бізнесу та працівників найманої праці. За цією логікою ефективність економічного дії повинна полягати в забезпеченні повного циклу господарювання, в забезпеченні його не тільки матеріальними, але й трудовими ресурсами. Однак соціальна реальність така, що ні підприємці, ні наймані працівники безпосередньо не переймаються якістю підготовки людського потенціалу майбутнього виробництва, перекладаючи цю турботу на державу. А держава, в своїй практичній діяльності, перестає виконувати функцію зміцнення цілісності суспільного життя, опиняючись часом в полоні вузько-егоїстично трактували корпоративних інтересів великого капіталу.

Ідея цілісності в економічній поведінці зміцнюється лише в міру усвідомлення підприємцями і політиками справжніх духовних цінностей і створення ефективного демократичного механізму поєднання найближчих і перспективних цілей бізнесу, необхідності балансу між приватними інтересами і інтересами суспільства в цілому, як передумова отримання «чистого прибутку» сьогодні і процвітання капіталу в майбутньому. Ця істина не може бути нав'язана кимось «зверху», вивчена майбутніми бізнесменами за підручниками, а засвоюється лише в

процесі універсального рівно-суб'єктного дискурсу і повсякденного досвіду.

Питання ефективного генерування економічної поведінки постійно фігурує при стратегічному плануванні, при виборі постачальників та пошуку покупців готової продукції, при розрахунку економічного ефекту та економічному моделюванні перспективи прибутковості в різних економічних умовах.

Види економічної поведінки підприємства має розширену типізацію відповідно цілому ряду специфічних ознак, ключові з яких: ринкова орієнтація (ринковий, неринковий); напрям дії (песимістичний, стабілізаційний, оптимістичний); характер дій (вичікування, боротьба, удосконалення, забезпеченість); строковість перспективи розвитку (стратегічний, нестратегічний); пріоритет соціальних факторів (соціально-відповідальний, соціально-орієнтований, антисоціальний); рівень ризику (ризиковий, неризиковий); вид ринкової форми (економічна поведінка в умовах чистої монополії, в умовах монополістичної конкуренції, в умовах олігополії, в умовах чистої конкуренції); пріоритетність функціональної складової (інноваційний, ресурсний, фінансовий, виробничий, маркетинговий, збутовий) та стан та умови розвитку (економічна поведінка безпеки, економічна поведінка виживання, економічна поведінка інертного існування, економічна поведінка зростання).

Слід зазначити, що економічна поведінка промислового підприємства повинна аналізуватися на декількох рівнях управління: стратегічному (вибір ключової стратегії підприємства або промислового об’єднання, освоєння нових ринків збуту), тактичному (впровадження програм розвитку та освоєння нових видів продукції, задля збільшення рівня конкурентоспроможності) та ситуаційному (закупівля техніки, оснащення та матеріалів для ремонтних робіт).

До ключових *внутрішніх факторів*, що впливають на формування економічної поведінки промислового підприємства автор роботи відносить:

– ключова стратегія розвитку (від виробництва до збуту продукції: стратегії можливостей щодо ринків / товарів; стратегії інтеграції; стратегії диверсифікації; стратегії по відношенню до продукту та стратегії скорочення);

– кінцевий вид продукції (напівфабрикат – чавун або готова продукція – машини, обладнання);

– логістичні зв'язки між підрозділами підприємства (ефективність інформаційних та транспортних зв'язків між усіма ключовими активами великого підприємства);

– пріоритети у соціальній роботі (комплексні програми соціального захисту, страхування та оздоровлення персоналу підприємств);

– формування портфелю замовлень (ефективний збалансований підхід до комплектації замовлень з урахуванням специфіки виробництва та наявності можливості підтримки достатнього рівня якості готової продукції);

– розмір та форма організації підприємства (окреме підприємство або те, що входить до складу промислового об'єднання або актив міжнародної компанії);

– розвиток економічної культури (внутрішні регламентовані процеси компанії);

– охорона праці та промислова безпека (невід'ємна частина стратегічного планування на довгострокову перспективу розвитку підприємства);

– навчання та підвищення кваліфікації персоналу різного рівня (від навчання на робочому місці до підвищення кваліфікації у спеціалізованих центрах);

– рівень екологічного навантаження на навколишнє середовище (особливо актуально для металургійних, хімічних та машинобудівних підприємств);

– наявність внутрішньої системи якості (поетапний контроль за якістю виробництва та зменшення браку у кожному виробничому підрозділі);

– підвищення кваліфікаційного рівня персоналу підприємства.

До ключових *зовнішніх факторів*, що впливають на формування економічної поведінки промислового підприємства відноситься:

– удосконалення законодавчої бази та рівень державного оподаткування;

– рівень вартості виробничих ресурсів (на сучасних металургійних підприємствах доступність ціни на виробничі

сировинні ресурси вирішена за рахунок придбання гірничорудних підприємств);

– рівень конкурентної боротьби (промислові українські підприємства відчувають високий рівень конкурентної боротьбу на міжнародному ринку з підприємствами таких країн як: Індія, Китай, Росія, Німеччина);

– рівень ринкового розвитку (світові металургійні та машинобудівні ринки більш розширені, ніж місцеві та регіональні, за рахунок наявності більшої кількості як покупців, так і продавців при наявності високого рівня якості пропонованої продукції);

– сучасні досягнення науково-технічного прогресу (використання нових енергетичних джерел, матеріалів, підходів до управління, відмова від застарілих виробничих процесів та обладнання);

– взаємодія з постачальниками (аналіз ринку виробників необхідних ключових ресурсів та обладнання з урахуванням нових ринкових тенденцій та якості готової продукції);

– взаємодія зі споживачами (маркетингова діяльність та необхідне розширення асортименту продукції з потрібним рівнем якості);

– специфічні умови функціонування ринку (окремі види машинобудівної продукції можуть виготовлятися протягом декількох років та готовий виріб має бути виконано на сучасному рівні – літальні, космічні апарати);

– рівень розвитку інформаційних технологій та систем (в деяких компаніях зміни рівня інформаційних систем (згідно новому технологічному укладу) дозволяє повністю змінювати ключову стратегію розвитку підприємства, об’єднання та галузі в цілому).

Подальше збалансоване удосконалення законодавчої бази разом із рівнем державного оподаткування дозволяє промисловим підприємствам системно прогнозувати розвиток підприємства на необхідному рівні та формувати чіткі стратегічні цілі, що в свою чергу формує та оновлює економічну поведінку промислового підприємства у нових планових термінах.

Рівень вартості виробничих ресурсів є одним із ключових факторів, що впливають на формування економічної поведінки: рівень виробничої собівартості дозволяє прогнозувати дохідну

частину роботи підприємства в плановому періоді та збільшувати рівень конкурентоспроможності при наявності можливості впровадження ресурсозберігаючих заходів та інших конкурентних переваг.

Розвиток ринку (місцевого, регіонального, міжнародного) тісно пов'язаний із рівнем конкурентної боротьби між однотипними підприємствами, саме вона формує економічну поведінку як «відповідь» на створення комплексних умов існування як підприємства, так і його продуктової лінійки, якості товару та формування нових довгострокових та короткострокових стратегічних цілей.

В загальному вигляді економічна поведінка формується під впливом багатьох чинників, до які умовно можна поділити на дві групи [31]:

1) економічні: виробничі відносини; комерційні відносини (відносини обміну); відносини споживання;

2) соціально-психологічні: природні людські потреби; соціальні цінності; культурні традиції; правила етики тощо.

Слід відзначити, що у великих промислових підприємствах, особливо в сучасних мінливих економічних умовах розвитку, економічна поведінка, на думку автора, повинна поділяється на два ключових типи: перший тип «активна економічна поведінка» (завоювання нових ринків збуту, збільшення ринкової частки на діючих ринках, придбання нових виробничих потужностей, розробка нових видів продукції, впровадження ресурсозберігаючих виробничо-економічних програм та інше) та другий тип «пасивна економічна поведінка» (збереження ринкової частки, політика скорочення внутрішніх витрат без можливості серйозних капітальних вкладень, скорочення кількості персоналу та зниження рівня заробітної плати та інше).

Діяльність промислових підприємств в умовах ринкової економіки реалізується під впливом великої кількості чинників. З метою формування і реалізації стратегії розвитку і забезпечення ефективної роботи, підприємства повинні визначити лінію своєї економічної поведінки і приймати управлінські рішення під впливом різноманітних факторів. Тому виникає необхідність визначення факторів, що впливають на економічну поведінку підприємств. Внутрішні чинники, відповідно до типів економічної поведінки бувають: комерційні; фінансові;

організаційні; маркетингові; виробничі. До зовнішніх факторів необхідно віднести: міжнародний рівень впливу зовнішнього середовища; макрорівень впливу зовнішнього середовища; мезоуровень впливу зовнішнього середовища; мікрорівень впливу зовнішнього середовища. Таким чином, представлений в роботі набір факторів впливу на економічну поведінку підприємств не є вичерпним і не характеризує всі обставини, що впливають на підприємницькі відносини і ефективність економічної поведінки. Вони можуть бути доповнені, наприклад, природними факторами, пов'язаними з природними або історичними умовами, традиціями спільноти або окремих осіб. На основі аналізу факторів, що впливають на економічну поведінку підприємства, можна констатувати, що:

1) ефективність економічної поведінки підприємства залежить від багатьох взаємопов'язаних факторів в межах груп внутрішніх і зовнішніх чинників;

2) між внутрішніми і зовнішніми чинниками також існують певні взаємозалежності;

3) ці чинники можуть як стимулювати, так і обмежувати або перешкоджати розвитку підприємства.

Аналіз факторів, що впливають на економічну поведінку підприємства не одноразовий акт, а складний процес, в ході якого вплив факторів є змінним і збільшується зі збільшенням масштабу діяльності підприємства. Аналіз факторів впливу на економічну поведінку підприємства стосується визначення його сильних і слабких сторін а також шансів і загроз (напр. за допомогою методу SWOT, матриці БКГ тощо).

Отже, у процесі моделювання економічної поведінки виникає потреба максимально адекватної оцінки впливу найважливіших факторів, які можна виміряти і включити в регресійний аналіз, і використання комбінації процедур для оцінки впливу факторів, які неможливо виміряти і прямо включити в аналіз. Включення специфічних фіксованих змінних необхідне для контролю впливу факторів, що не залежать, або умовно залежать від часу: галузь, в якій працює аналізоване підприємство; місце розташування підприємства; монополістичний статус; структура власності підприємства. Фіксовані часові фактори (рік) включаються для контролю впливу на діяльність промислового підприємства загальних

економічних тенденцій. Можливий вплив різних темпів промислового зростання в конкретних галузях здійснюється включенням галузевих специфічних трендів. В якості інструментальних змінних використовуються фактори, що прямо впливають на економічну поведінку підприємства, але не чинять при цьому прямого впливу на результати діяльності даного підприємства. Ці фактори-змінні включають частку державних підприємств в промисловому обсязі виробництва галузі та кількість зайнятих працівників в галузі, темпи зростання виробництва в галузі в попередньому періоді і індикатор для орендних підприємств. Так, приватизація чи діяльність підприємств під контролем держави найбільш ймовірно впливає на економічну поведінку підприємства в середовищі з високими темпами реформ. Зростання виробництва в галузі також спонукає інвесторів входити на зростаючі ринки і ставати власниками активів і фірм в галузях промисловості з найкращими темпами зростання і перспективами розвитку. Але ці фактори, що, безперечно, чинять вплив на процес прийняття управлінських рішень підприємства стосовно його економічної поведінки, не є визначальними та такими, що прямо впливають на ефективність та результативність підприємств.

ВИСНОВКИ.

В результаті проведеного дослідження з’ясовано:

- наявність тісного зв’язку між теоретичним підґрунтям економічної поведінки на рівні економіки та соціології, але доведено, що економічна наука аналізує виробництво, методи організації ресурсів і розподіл багатства на основі пояснення впливу «чистих» економічних змінних один на одного, виносячи так звані неекономічні компоненти за дужки, а соціологія, виходячи за рамки строго заданих категорій економічної науки, акцентує свою увагу на факторах, умовах, інститутах, ситуаціях, а також на діючих в їх контексті різних соціальних суб'єктів, які тим чи іншим чином реалізують свої конкретні економічні інтереси;

- на основі дослідження історії економічної думки щодо еволюції економічної поведінки, обґрунтовано її взаємозв’язок з умовами господарювання економічних суб’єктів; доведено, що інституціональна та неоінституціональна економічна теорія здатні надати найбільш адекватний інструментарій для оцінки

економічної поведінки індивідів, які здійснюють господарську діяльність, на відміну від ліберального напрямку, де декларується максимальна свобода економічної поведінки господарюючих суб'єктів, яка, на думку теоретиків даного напрямку, є найважливішим фактором довгострокового і сталого економічного зростання;

- інституційний аналіз економічної поведінки домогосподарств свідчить про необхідність розробки механізмів ринкової інституціоналізації домогосподарств України, як процесу формування сукупності формальних і неформальних правил і норм, що забезпечують адаптацію домашніх господарств до умов перехідної економіки через зміну їх поведінки, як основних економічних суб'єктів і визначенні їх пріоритетів;

- інституційний аналіз економічної поведінки підприємств показав потребу у пошуку оптимальних форм поєднання інтересів всіх учасників при виборі структури виробництва. В даному випадку інституційний підхід дозволяє надати розширену характеристику взаємовідносинам між суб'єктом господарювання і зацікавленими особами, обґрунтувати та сформувати оптимальну збалансовану модель задоволення двосторонніх потреб;

- інституційний аналіз економічної поведінки держави довів, що її дії за різними напрямами здійснення влади можуть свідчити про формування певних інститутів, які посилюють свою значимість в умовах сучасних перетворень і ці інститути можуть нести як позитивний, так і негативний зміст;

- групування інституційних факторів, що впливають на економічну поведінку промислових підприємств обумовлено потребами сьогодення і включають економічні, організаційні, правові, соціальні, екологічні та управлінські спрямування. Доведено, що відповідальність підприємства потрібно спрямовувати, насамперед, на ті організації та особи, на які, згідно з розумними очікуваннями, суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги підприємства і які, в свою чергу, можуть впливати на здатність підприємств реалізовувати свої інституційні складові, що уможливить підвищення ефективності соціально-економічної політики та налагодить відносини у постпандемічний період.

Список використаних джерел

1. Енциклопедія сучасної України. URL: http://esu.com.ua

2. Верховин В.И. Экономическое поведение: учебн. пособ. Москва: РУДН, 2015. Ч. 1. 91 с.

3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Мультимедийное издательство Стрельбицкого. 2019. URL: https://www.yakaboo.ua/issledovanie-o-prirode-i-prichinah-bogatstva-narodov-1871263.html

4. Рикардо Д. Сочинение в 3-х томах. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955.

5. История экономических учений: учеб. пособ. Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: Инфра-М, 2004. 784 с.

6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2012. 352 с.

7. Хикс Дж. Стоимость и капитал. URL: http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/HTML/hiks/hiks.htm

8. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. М: Финансовая академия, 2008. 466 с.

9. Фридман М. Методология позитивной экономической науки. THESIS. Т. 2. Вып. 4. 1994.

10. Brunner K. The "Monetarist Revolution" in Monetary Theory. Weltwirtschaftliches Archiv. Bd. 105 (1970), pp. 1-30. Published By: Springer. URL: https://www.jstor.org/stable/40437378

11. Маркс К. Капитал. Мультимедийное издательство Стрельбицкого. 2020. URL: https://www.yakaboo.ua/kapital-2222425.html

12. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York: MacMillan, 1899. 400 p.

13. Coase R. The Institutional Structure of Production. The American Economic Review, vol.82, №4, 1992. Pp. 713-719.

14. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994. 720 с.

15. Кошеварова Э. Р. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов: антология подходов. Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2008. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2079

16. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.

17. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики. Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 49-67.

18. Корытце М. А. Институциональный экономический аналіз в контексте методологической проблематики экономической науки. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 6. № 3. С. 95-106.

19. Болотіна Є. Методологія інституціонального аналізу поведінки домашніх господарств. Галицький економічний вісник. 2012. №2(35). С.123-130.

20. Институциональная экономика: учебн. пособ. Под ред. Е.Г. Гужвы, СПбГАСУ. СПб. 2013. 168 с.

21. Король С. Інституційний підхід до соціальної відповідальності бізнесу. Вісник КНТЕУ. 2013. № 3. С. 42-55.

22. Лагутін В. Можливості інституційного аналізу суспільної стабільності та розвитку. Вісник КНТЕУ. 2018. № 3. С. 37-52.

23. Бурдье П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993. 336 с.

24. The Post-Truth Era: Dishonesty and Deception in Contemporary Life. URL : http://www.ralphkeyes.com/the-post-truth-era

25. Уманців Ю.М., Міняйло О.І. Механізм економічної політики: навч. посіб. Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. 436 с.

26. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. Відп. ред. С.В. Мочерний. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

27. Негруль В.В. Экономическое поведение и целостность общества: параметры взаимной детерминации. Вестник ВГУ. 2015. №4. С. 58-68.

28. Веблен Т. Б. Теорія дозвільного класу. Пер. С. Сорокіна. М.: Либроком, 2011. 368 с.

29. Зомбарт В. Буржуа: етюди з історії духовного розвитку сучасної економічної людини Пер. з нім. Вид. підгот. Ю. Н. Давидов, В. В. Сапов. М.: Наука, 1994. 443 с.

30. Макін І. О. Компроміс як форма економічної поведінки. Економіка і менеджмент. Соціологія. 2010. № 3. С. 99-104.

31. Полторацька О.В. Формування економічної поведінки як частина стратегічного управління промисловими підприємствами. Ефективна економіка. 2017. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

32. Заіка Ю. А. Фактори впливу на економічну поведінку промислового підприємства. Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць. Маріуполь, 2016. Вип. 31, Т. 2. С. 112-117.

© Балджи М.Д., Марін Р.,
Носаченко О.А., Однолько В.О., 2021

## ЗМІСТ

**ПЕРЕДМОВА** 3

**РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ** 4
**Лисенко А.М.** - к.е.н., доцент, Центральноукраїнський національний технічний університет

1.1. **Галузева структура економіки України та її вплив на формування й динаміку змін валового внутрішнього продукту** 4

1.2. **Стан та тенденції розвитку базових галузей економіки України в умовах пандемії COVID-19** 18

1.3. **Заходи регуляторної політики держави, спрямовані на удосконалення галузевої структури економіки України та вихід з кризового стану** 38

**РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОЧІКУВАНЬ ПАНДЕМІЇ** 52

2.1. **Аналіз наслідків пандемії коронавірусу та застосування антикризових заходів** 52
**Слав'юк Н.Р.** - к.е.н, доцент,
**Нестеренко А. О.** - магістр, Національний університет «Києво-Могилянська академія»

2.2. **Трансформація очікувань суб'єктів підприємництва під впливом пандемії** 72
**Шкварчук Л.О.** - д.е.н., професор,
**Слав'юк Р.А.** - д.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка

**РОЗДІЛ 3. СУТЬ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ РОЗВИТОК В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ** 85
**Крилова О.В. –** к.т.н., доцент, PhD, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
3.1. **Аналітичний огляд підходів до розуміння суті кредитної системи** 85
3.2. **Нормативно-правові та наукові підходи до розуміння кредитної системи** 97
3.3. **Розвиток кредитної системи України в допандемічний та пандемічний період** 115

**РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТІЙКОГО ЗАДОВОЛЕННЯ ЖИТТЄВО ВАЖЛИВИХ ІНТЕРЕСІВ БІЛЬШОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ** 128
**Бондар-Підгурська О. В.** - д.е.н., доцент, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
4.1 **Життєво важливі інтереси населення як базова категорія сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки** 128
4.2. **Інноваційні фактори як чинник підвищення ефективності виробництва, безпеки та рівня задоволення ЖВІ населення** 135
4.3. **Концептуальні засади управління інноваційними факторами сталого соціально орієнтованого розвитку національного господарства** 144

**РОЗДІЛ 5. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ** 169

**Балджи М.Д.** - д.е.н., професор, Одеський національний морський університет,
**Марін Р.** - Одеський національний університет імені І.І. Мечнікова,
**Носаченко О.А.,**
**Однолько В.О.** - к.е.н., Одеський національний економічний університет

5.1. **Сутність та напрями економічної поведінки суб'єктів господарювання** 169

5.2. **Інституційний аналіз поведінки суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку** 177

5.3. **Інституційний аналіз економічної поведінки держави** 185

**РОЗДІЛ 6. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ** 202

6.1. **Сутність страхової послуги, її місце в структурі інших послуг та особливості реалізації** 202
**Масюк Ю.В.** - к.е.н., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

6.2. **Нормативно-правове забезпечення та проблеми укладання й ведення страхового договору** 210
**Масюк Ю.В.** - к.е.н., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

6.3. **Особливості страхування фінансово-кредитних ризиків** 227
**Масюк Ю.В.** - к.е.н., професор, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

6.4. **Фінансова безпека діяльності страхових компаній** 237
**Левковець Н.П.** - к.е.н., доцент, Національний транспортний університет

6.5. **Права та обов'язки страховика в договорах страхування** 245
**Антипенко Н.В.** - д.е.н., професор, Національний авіаційний університет
6.6. **Insurtech в умовах пандемії covid-19** 253
**Волосович С.В.** - д.е.н., професор,
**Василенко А.В.** - к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
**РОЗДІЛ 7. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ** 265
7.1. **Модель вибору фінансової стратегії розвитку підприємства** 265
**Савчук Л. М.** - к.е.н., професор,
**Бандоріна Л. М.** - к.е.н., доцент,
Удачина К. О. - **к.е.н., Савчук Р. В.** - ст. викладач, Національна металургійна академія України
7.2. **Фінансування інновацій у формуванні економічної безпеки діяльності підприємств** 286
**Ткачук Н. М.** - к.е.н, доцент, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
7.3. **Визначення та оцінювання фундаментально-вартісних результатів капіталотворення промислових підприємств України** 302
**Магдалюк О.В.** - аспірант, Університет банківської справи,
**Шевчук Н.В.** - к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет
7.4. **Основні групи джерел фінансування підприємств торгівлі** 321
**Сергєєва О.Р.**- к.н.з держ.у., доцент, Університет імені Альфреда Нобеля
7.5. **Екологічний облік: сутність, складові та напрями розвитку** 331
**Прокопишин О.С.** - к.е.н., доцент,
**Жидовська Н.М.** - к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет

**РОЗДІЛ 8. УПРАВЛІННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИМ ПОПИТОМ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГУ** 341

8.1. **Процес управління та моделювання міжрегіонального попиту на екологічний туризм** 341
**Безугла Л.С.** - д.е.н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка»,
**Кошкалда І.В.** - д.е.н., професор, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

8.2. **Необхідність інформаційного забезпечення для стратегій розвитку підприємств та використання маркетингу в умовах глобалізації** 356
**Маслак О.О.** - д.е.н., доцент,
**Залуцька Х. Я.** - д.е.н., доцент,
**Маслак Т.О.** - аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка»

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

# ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ФІНАНСУВАННЯ, БЕЗПЕКИ, ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

МОНОГРАФІЯ

Головні редактори:
Савчук Лариса Миколаївна, к.е.н., професор,
Бандоріна Лілія Миколаївна, к.е.н., доцент
Національна металургійна академія України

Відповідальна за випуск: Вишнякова І.В.,
к.е.н., доцент

Підписано до друку 28.10..2021р. Формат 60х84 1/16.
Друк цифровий. Ум. друк. арк. 21,85.
Тираж 100 пр. Зам. №. 149

Видавництво «Пороги»,
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.
Свідоцтво суб`єкта видавничої справи
серія ДК № 7 від 21.02.2000.

ISBN 978-617-518-409-7