

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-110>

УДК 316.454.3:33

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ОРГАНІЗАЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF THE FORMATION OF THE ECONOMIC BEHAVIOR OF THE ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS

Бикова Адель Леонідівна

кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7290-9094>

Гуменюк Євген

аспірант,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-9161-4778>

Мержев Денис

аспірант,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1914-6110>

Bykova Adel, Humeniuk Yevhen, Merzhev Denys
University of Customs and Finance

На сьогоднішній день аналіз економічної поведінки організації набуває особливої ролі. Він передбачає вивчення того, як організації приймають рішення, розподіляють ресурси та реагують на різні економічні фактори для досягнення своїх цілей. Аналізуючи економічну поведінку, організації можуть визначити сильні та слабкі сторони, прийняти обґрунтовані стратегічні рішення та підвищити загальну ефективність і прибутковість. Адаптація не уявляючи реально, хто і як діє в економіці, неможливо адекватно впливати на економічні процеси та проводити ефективну економічну політику. У статті розглянуто питання реалізації економічної поведінки організацій в умовах невизначеності та постійного ризику, визначено межі економічної свободи та економічного вибору. Розглянуто принципи поведінки організації в процесі своєї діяльності так як: принцип соціальної відповідальності, соціальної етичності. Виділено основні види економічної поведінки, що реалізуються в різних фазах відтворювального циклу: виробниче, обмінне, розподільне та споживче. Охарактеризовано внутрішні (наявність витрат, володіння різними типами активів, галузева приналежність організації, продуктивність праці, розмір організації, форма власності, цілі та інтереси організації, виникнення конфліктних ситуацій на рівні організації та опортуністична поведінка її співробітників, асиметрія інформації) та зовнішні (мережеві, соціальні, середовища) чинники економічної поведінки. Досліджено динаміку витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) організацій. Проаналізовано кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за 2022 рік. Розраховано динаміку продуктивності праці в організаціях за видами економічної діяльності. Досліджено динаміку експорту та імпорту продукції. Виокремлено актуальні внутрішні та зовнішні чинники економічної поведінки організації: місія, економічні знання агентів організації, фактор очікування, чинник часу. Зроблено висновок, що на формування економічної поведінки організацій в сучасних умовах впливають умови невизначеності, ризики спричинені військовим конфліктом. Розрахунки динаміки статистичних даних показали погіршення економічного стану організацій.

Ключові слова: економічна поведінка, організація, національна безпека, зовнішні та внутрішні фактори, витрати, продуктивність праці, експорт, імпорт.

Today, the analysis of the economic behavior of the organization takes on a special role. It involves the study of how organizations make decisions, allocate resources, and respond to various economic factors to achieve their goals. By analyzing economic behavior, organizations can identify strengths and weaknesses, make informed



strategic decisions, and improve overall efficiency and profitability. After all, without imagining who and how acts in the economy, it is impossible to adequately influence economic processes and conduct effective economic policy. The article examines the issue of economic behavior of enterprises in conditions of uncertainty and constant risk, defines the limits of economic freedom and economic choice. The principles of the organization's behavior in the process of its activity are considered, such as: the principle of social responsibility, social ethics. The main types of economic behavior implemented in different phases of the reproductive cycle are highlighted: production, exchange, distribution and consumption. The internal (availability of expenses, ownership of various types of assets, industry affiliation of the organization, labor productivity, firm size, form of ownership, goals and interests of the firm, emergence of conflict situations at the level of the firm and opportunistic behavior of its employees, information asymmetry) and external (network, social, environment) factors of economic behavior. The dynamics of costs for the production of products (goods, services) of enterprises were studied. The number of active economic entities by types of economic activity for 2022 was analyzed. The dynamics of labor productivity at enterprises by types of economic activity were calculated. The dynamics of export and import of products were studied. Actual internal and external factors of economic behavior of the organization are singled out: mission, economic knowledge of the firm's agents, expectation factor, time factor. It was concluded that the formation of economic behavior of organizations in modern conditions is influenced by conditions of uncertainty, risks caused by military conflict. Calculations of the dynamics of statistical data showed the deterioration of the economic condition of organizations.

Keywords: economic behavior, organization, national security, external and internal factors, costs, labor productivity, export, import.

Постановка проблеми. Послідовність та успіх ринкових перетворень багато в чому визначаються поведінкою суб'єктів господарювання, їх адаптацією до нових правил гри на сцені економічної дійсності.

Однією з основних причин нездатності української економіки до виходу з кризи є неготовність організацій до модернізації виробництва та збільшення випуску конкурентоспроможної продукції. Усунення цієї причини вимагає від організацій певної стратегії й тактики економічної поведінки.

Ринкова економіка передбачає такий механізм реалізації економічної поведінки організацій, при якій, покладаючись лише на себе, вони досягають позитивних фінансових результатів, дбають про зміцнення своєї конкурентоспроможності, орієнтуються на винахідливість, ініціативність та інновації, швидко і гнучко реагують на сигнали ринку. Однак формування активних суб'єктів ринкових відносин, орієнтованих на «економічний» тип людини з властивою їй раціональною поведінкою, підприємницькою мотивацією та забезпеченням високого ступеня соціальної захищеності, наштовхується на відносну свободу економічної поведінки, оскільки всі суб'єкти економічних відносин перебувають у стані невизначеності та ризику. При цьому слід враховувати, що ринок не дає повної свободи організацій як товаровиробнику, оскільки господарська самостійність має свої межі. Ці межі визначаються насамперед тим, що будь-яка організація є ланкою суспільного поділу праці та автоматично включається до суспільної праці, тобто організація має виробляти таку продукцію, яка за відповідними параметрами

(якістю, кількістю, витратами та цінами) відповідатиме запитам споживачів. Ринок більше, ніж держава, і тому об'єктивніше визначає, яка і чия праця є найбільш цінною для суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування економічної поведінки організацій вивчали українські вчені. Зокрема, Проценко В. М. [7] визначив основні типології економічної поведінки організацій, що здійснюються на різних стадіях їх життєвого циклу: виробничій, обмінній, розподільчій та споживчій. Полторацька О. В. [6] узагальнила, дослідив та навів багато прикладів внутрішніх (основні стратегії розвитку, кінцева продукція, розмір та організаційна форма підприємства тощо) та зовнішніх (удосконалення законодавчої бази та рівень державних податків, рівень вартості виробничих ресурсів, рівень конкуренції тощо) факторів, що впливають на формування економічної поведінки промислових організацій. Цапенко В. Ю. [10] аналізує найпоширеніші сучасні визначення поняття економічної поведінки та надає пропозиції щодо уточнення цього поняття. Козлова І. М. [3] встановила необхідність врахування поведінкових характеристик суб'єктів господарювання. Москвін Б.Ю. [5] досліджував мотиви, які спонукають керівників та власників підприємств до активізації поведінки організацій на українському ринку управління підприємствами. Садеков А. А., Заїка Ю. А. [8] досліджували чинники, що впливають на економічну поведінку організацій та визначали умови формування. Литовченко Л., Хлопотіна-Гнатенко О., Михайленко В. [4] здійснили склад та аналіз факторів, що впливають на формування еко-

номічної поведінки організацій, які займаються виробництвом та переробкою олійних культур. Каличева Н. Є., Чорнобровка І. В. [2] виявили, що забезпечення ефективного розвитку організацій потребує досить складного механізму орієнтації на потреби споживачів, які є повноправними учасниками бізнес-процесу. Це зумовлює зміни у формуванні економічної поведінки організацій та їх підходів до забезпечення конкурентоспроможності. Удачина К. О., Бандоріна Л. Н. [9] врахували кількісні та якісні характеристики організацій, в результаті чого аналіз економічної поведінки та рішення щодо життєвого циклу виконуються більш достовірно та охоплюють різні аспекти діяльності організацій.

Мета дослідження. Проаналізувати особливості формування економічної поведінки організацій у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах становлення та розвитку ринкових структур в Україні особливої значущості набуває не тільки освоєння теоретичних конструкцій і формул ринкової економіки, а й відпрацювання стосовно кожної галузі та окремо взятої організацій стратегії та тактики виживання та розвитку, пошук найбільш раціональних шляхів входження в ринкові відносини з мінімальними витратами. У зв'язку з цим аналіз поведінки організації на ринку, його взаємини з партнерами, що поєднують і конфлікти, і компроміси, стає найбільш значущим.

Відносини між партнерами та конкурентами часом непередбачувані через те, що мають відбиток індивідуального та групового сприйняття ринкового світу та його закономірностей. Однак на ринку завжди є невизначеність, бо це той порядок, який часто встановлюється спонтанно, як поєднання конкуруючих цілей, без надійних гарантій. Своєю чергою, невизначеність породжує ризик, властивий економічній діяльності. Саме ризик допускає як можливість більшої винагороди, і можливість великих втрат.

Невизначеність є сутністю економічного ризику, укладаючи у собі протиріччя між запланованим та дійсним. Усунути невизначеність майбутнього в економічних відносинах, як свідчить дійсність, неможливо, оскільки вона є елементом цієї об'єктивної дійсності. Ризик, своєю чергою, за умов невизначеності неминучий, він передбачає і можливість події, і ступінь відхилення від очікуваного результату.

Економічна невизначеність постає як одна з можливих умов економічної безпеки, крите-

рієм якої є ступінь залежності національної економіки від зовнішнього ринку.

В умовах сьогодення наша держава має нейтралізувати наслідки військових дій між Україною та Росією, які загрожують формуванню економічної поведінки організацій. Зв'язок між формуванням економічної поведінки організації та національною безпекою є складним і багатограним. Економічна поведінка стосується дій і рішень, які приймають організації щодо виробництва, розподілу та споживання товарів і послуг. Ці рішення можуть мати значні наслідки для національної безпеки, оскільки вони можуть вплинути на економічну стабільність країни, її конкурентоспроможність і здатність протистояти зовнішнім загрозам. Організації відіграють вирішальну роль в економіці нації, оскільки вони є ключовими рушійними силами економічного зростання, зайнятості та інновацій. Економічна поведінка організації може впливати на такі фактори, як моделі торгівлі, інвестиційні потоки та технологічний розвиток, усі з яких мають наслідки для національної безпеки. Наприклад, організації, які займаються міжнародною торгівлею, можуть бути вразливими до збоїв у глобальних ланцюжках постачання або змін у торговельній політиці, що може вплинути на економічну стійкість країни та її здатність реагувати на загрози безпеці. Крім того, економічна поведінка організації також може мати прямі наслідки для національної безпеки з погляду захисту критичної інфраструктури, кібербезпеки та стійкості до економічних потрясінь. Наприклад, організації, які керують критично важливою інфраструктурою, такою як енергетичні, транспортні чи телекомунікаційні системи, відіграють життєво важливу роль у забезпеченні національної безпеки та повинні вжити заходів для захисту своєї діяльності від потенційних загроз. Загалом, взаємозв'язок між формуванням економічної поведінки організації та національною безпекою є взаємопов'язаним і потребує скоординованого підходу для забезпечення того, щоб економічна діяльність підтримувала, а не підривала інтереси безпеки нації. Розуміючи та вирішуючи ці взаємозалежності, політики та організації можуть співпрацювати для підвищення як економічного процвітання, так і національної безпеки.

Якщо ж розглядати ринок ще і як соціально-економічний порядок, який встановлюється «невидимою рукою», то об'єктивно виникає нова проблема для суб'єктів господарювання – проблема економічного вибору. Економічний вибір, що здійснюється і на ста-

дії вибору рішення, і стадії його реалізації, також несе у собі невизначеність і ризик. Відсутність об'єктивних та суб'єктивних оцінок ймовірностей результатів передбачає два критерії вибору.

Перший вимагає вибору такої лінії поведінки, яка навіть у найгіршому варіанті дасть результат, який буде найкращим з усіх несприятливих результатів. Другий критерій означає вибір варіанта, який може дати при кращому збігу причин максимальний результат. Обидва критерії вибору припускають, що, по-перше, ніколи не можна ризикувати більше, ніж може дозволити власний капітал, по-друге, необхідно обмірковувати та прораховувати наслідки ризику і, по-третє, не можна ризикувати більшим заради меншого. Інформаційність ринків та різноманітність активів забезпечує організації широту вибору. Однак при цьому не слід забувати, що це лише передумови його надійності та зниження ступеня ризику. Оскільки ринок не можна ідеалізувати, універсальних правил прийняття раціональних рішень немає.

Вирішивши проблему вибору, організація має здійснити диференційований підхід у пошуку своєї економічної поведінки на ринку. Однак для всіх організацій очевидно одне, що необхідне постійне відстеження динаміки ринкових факторів, які в кінцевому підсумку визначають «достаток» організації: податки, ціни, кредитні ставки, курси валют та акцій, економічна інформація, яка останнім часом набуває статусу незамінного ресурсу дослідження в галузі маркетингу, менеджменту тощо.

Сучасне виробництво потребує такої економічної поведінки організації, яке має бути спрямоване на зміну обсягу виробництва з урахуванням попиту та пропозиції, покращення номенклатури та якості продукції, на освоєння прогресивних технологій.

Наразі організація має чітко представляти те економічне середовище, в якому йому необхідно існувати не лише у короткостроковому, а й у довгостроковому періоді. Для цього необхідно оцінити якісні тенденції розвитку оточення, самої організації та визначити перспективи розвитку організації в умовах даних сфер оточення, оцінити рівень успіху організації з урахуванням ступеня невизначеності та ризику, а також виявити резерви можливого розвитку організації та розробити програми їх реалізації в довгостроковому періоді.

Нині в економічній науці відсутня суворі класифікація видів економічної поведінки. Це зумовлено наступними причинами: роз-

маїттям макро- і мікропідходів під час аналізу явищ і рівнів економічного життя суспільства, їх багатомірністю і структурною складністю, наявністю безлічі теорій у межах тих чи інших економічних концепцій.

Можна виділити основні види економічної поведінки, що реалізуються в різних фазах відтворювального циклу: виробниче, обмінне, розподільне та споживче. Зрозуміло, дана схема дуже умовна, оскільки названі види поведінки не виявляються у чистому вигляді. Як правило, ті чи інші суб'єкти, включені у відтворювальний цикл, поліфункціональні: одночасно беруть участь у виробництві економічних цінностей, обмінюються ними, накопичують, споживають тощо.

Економічна теорія виявляє деякі загальні базові принципи у поведінці організацій, у системі прийняття ними ділових рішень незалежно від своїх розмірів, форми власності, становища над ринком, характеру виробленої ними продукції чи послуги.

Незалежно від конкретних особливостей ділового підприємства воно стикається з обмеженими ресурсами й тому змушене відшукувати найбільш ефективні способи їх використання. Інше припущення щодо діяльності організацій стосується раціональності виробника. Як і теорії споживчого вибору, передбачається, що фірма (підприємець) діє раціонально.

Припущення про раціональність виробника – важливе припущення. Воно означає, що виробник, переслідуючи свою мету – отримання максимуму корисного ефекту від своєї діяльності – не робить економічно не вигідних собі дій. Корисний ефект виявляється у максимізації прибутку, що є основною метою організації.

Крім базових принципів у поведінці, організації повинні керуватися у своїх діях деякими обов'язковими принципами, а саме принципом соціальної відповідальності та принципом соціальної етичності. Принцип соціальної відповідальності, зазвичай розуміється як необхідність надання допомоги тим, хто з об'єктивних причин опинився у скрутному становищі, для організації означає не тільки благодійність, а й відповідальність перед суспільством за робочі місця, за збереження вітчизняного виробництва.

Принцип соціальної етичності означає як мінімум не завдання шкоди навколишньому середовищу, а також здоров'ю не тільки споживачів продукції, послуг і робіт організації, а й інших членів суспільства.

Якщо проаналізувати поведінку багатьох організацій з погляду відповідності їхньої поведінки належним принципам, то побачимо, що вона цим принципам багато в чому не відповідає. В наявності протиріччя між реально діючими принципами поведінки та належними, соціально бажаними та очікуваними принципами. Це протиріччя, хоч і належить, на нашу думку, до нерозв'язних, але має стати предметом для державного розгляду.

Вибір організаціями типів і форм економічної поведінки залежить від їх фінансових можливостей, тимчасових ресурсів, становища відповідному ринку товарів (послуг) та інших чинників. При цьому багато визначається наявністю в організації конкретних конкурентних переваг, її вмінням вести конкурентну боротьбу, зрілістю державного регулювання соціально-економічних процесів на конкретній території.

Чинники економічної поведінки поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів поведінки організації належать:

- наявність витрат (пов'язане з їх зростанням і з прагненням організації до їх мінімізації) (табл. 1);
- володіння різними типами активів;
- галузева приналежність організації (табл. 2);
- продуктивність праці (табл. 3);
- розмір організації;
- форма власності;
- цілі та інтереси організації (її співробітників);
- виникнення конфліктних ситуацій на рівні організації та опортуністична поведінка її співробітників;

– асиметрія інформації.

За результатами дослідження виявлено, що обсяги витрат за 2020–2022 рр. збільшились на 17,8 %: до початку військових дій витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) організацій становили 4988651 млн грн, а в рік початку війни збільшились до 5874389 млн грн. За цей же період витрати на амортизацію збільшились на 28,3 %, на оплату праці – на 5 %, на соціальні заходи на 4,1 %.

За даними проведеного аналізу кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2022 році становить 1732576 одиниць. З них найбільшу частку в загальній кількості всіх організацій займають організації оптової та роздрібною торгівлі (38,2 %), найменшу частку становлять організації фінансової та страхової діяльності (0,5%).

Отже, продуктивність праці (розраховано в одиницях обсягу реалізованої продукції на одного працівника) в організаціях за всіма видами діяльності збільшилась на 23,4 % за 2020-2022 рр. Найбільше зростання продуктивності праці спостерігається в організаціях з фінансової та страхової діяльності (на 66,8 %), зниження продуктивності праці відмічено в галузі освіти (на 36,3 %) та будівництва (на 24,4 %).

Різноманітний спектр зовнішніх чинників (обмежень) можна класифікувати за низкою ознак. Так, за характером походження (місця формування фактора в соціально-економічному середовищі) визначаються макроекономічні, галузеві, мікроекономічні (що відбивають вплив інших суб'єктів господарювання на економічну діяльність організації). За способом впливу виділяються:

Таблиця 1

Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) організацій

Види витрат, млн грн.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Зміни 2022 р. до 2020 р., %
Витрати на виробництво продукції	4988651	6282854	5874389	17,8
З них за складовими витрат:				
матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві	3475157	4484476	4132112	18,9
амортизація	402733	462418	516822	28,3
витрати на оплату праці	819958	965556	861199	5,0
відрахування на соціальні заходи	170631	204266	177574	4,1
інші витрати	120171	166139	186681	55,3
Витрати на придбання енергопродуктів	288516	390725	328651	13,9
Платежі підрядникам	373528	429468	404252	8,2

Джерело: складено автором за [1]

Таблиця 2

Кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2022 році

	Усього, одиниць	У % до загального показника
Усього	1732576	100,0
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	53281	3,1
Промисловість	102500	5,9
Будівництво	44720	2,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	661158	38,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	88184	5,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	57734	3,3
Інформація та телекомунікації	295912	17,1
Фінансова та страхова діяльність	9261	0,5
Операції з нерухомим майном	79131	4,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	137409	7,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	45891	2,6
Освіта	17450	1,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	32268	1,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	13548	0,8
Надання інших видів послуг	94129	5,4

Джерело: складено автором за [1]

– мережеві (проявляються через партнерські зв'язки, зобов'язання організації);

– соціальні (зумовлені груповою поведінкою, наприклад, акціонерів, банкірів, органів влади тощо, тобто всіх тих, хто зацікавлений у діяльності організації);

– середовища (характеризуються соціально-економічним становищем у країні, тобто зовнішнім економічним середовищем функціонування економіки в цілому (рис. 1)).

За проведеним дослідженням спостерігається зменшення експорту на 10,3 % продукції за 2020–2022 рр., проте обсяги імпорту зросли на 1,8 %. Визначена тенденція свідчить про низьку конкурентоспроможність товарів України на світовому ринку, зменшення сукупних витрат і ВВП, зниження сукупного попиту.

Найбільшу вагу серед перерахованих вище факторів мають фактори середовища, що характеризують виділення конкурентних, монопольних або олігополістичних умов господарювання. Серед усієї сукупності зовнішніх факторів найбільшого значення набувають макроекономічні, пов'язані з впливом

державного регулювання на економічну поведінку організації.

Загалом макроекономічна політика має сприяти формуванню певних передумов, умов для успішного розвитку вітчизняного виробництва, галузей, промислового комплексу шляхом виробництва та здійснення бюджетно-податкової, кредитно-грошової, інвестиційної та інноваційної, промислової політики.

Сучасною особливістю економічної поведінки організації є те, що актуальними стали такі внутрішні та зовнішні чинники:

1. Місія (сенс життєдіяльності) організації, яка визначає її точку зору на поточну ситуацію та прогноз її розвитку, керує формуванням цілей та стратегіями їх досягнення. Багато в чому місія визначається зовнішнім середовищем та свідомістю, що транслює, фільтрує, перетворює зовнішню інформацію та синтезує її з власним досвідом.

2. Економічні знання агентів організації, які є регулятором її економічної поведінки та орієнтують їх на ті чи інші форми економічної активності.

Таблиця 3

Продуктивність праці в організаціях за видами економічної діяльності

	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Зміни 2022 р. до 2020 р., %
Усього	1529,3	2068,2	1886,6	23,4
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1191,5	1813,5	1521,9	27,7
Промисловість	1679,6	2398,4	2306,6	37,3
Будівництво	1485,9	1695,5	1123,5	-24,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2805,8	3667,2	3398,5	21,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	703,2	846,3	808,0	14,9
Тимчасове розміщування й організація харчування	364,0	575,7	304,3	-16,4
Інформація та телекомунікації	2432,9	3191,9	2119,3	-12,9
Фінансова та страхова діяльність	1685,7	1999,8	2811,5	66,8
Операції з нерухомим майном	977,3	1200,6	974,5	-0,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	1608,1	2089,6	1731,5	7,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	482,5	614,2	497,7	3,1
Освіта	420,7	618,4	267,9	-36,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	171,1	262,2	269,2	57,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	361,5	573,2	293,4	-18,8
Надання інших видів послуг	644,8	947,7	182,6	-71,7

Джерело: складено автором за [1]

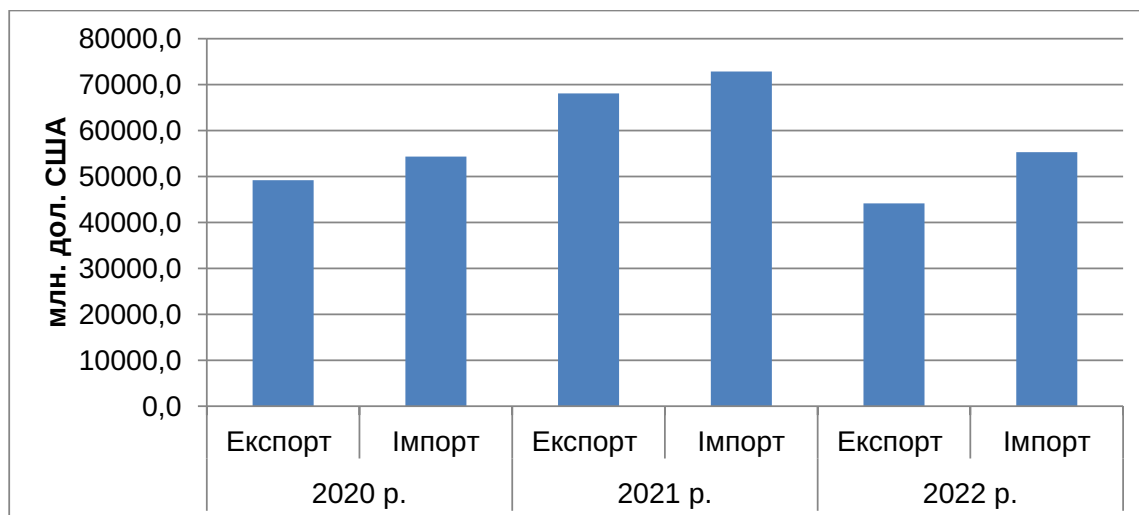


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту продукції, 2020–2022 рр.

Джерело: складено автором за [1]

Економічні знання можуть включати:
 – знання специфіки прояви основних економічних законів у ринковій сфері, конкретних залежностей технологічного розвитку

організації від факторів довкілля та закономірностей її внутрішнього розвитку;
 – вміння самостійно приймати рішення, розподіляючи всі види ресурсів, необхідних

для виробництва того чи іншого товару, чи послуги, передбачати наслідки прийнятих рішень;

– навички вирішувати професійні завдання, щоб сформувалася модель передбачуваної сукупності дій, що забезпечує оптимальні результати.

3. Фактор очікування, пов'язаний з невідзначеністю та ризиком. Будь-яка організація стикається з численними очікуваннями з боку найрізноманітніших економічних суб'єктів. Вона пов'язує свої очікування із зовнішнім об'єктом і є одночасно адресатом його очікувань. Внутрішні та зовнішні очікування впливають на економічну поведінку організації.

У стратегічному плані виникають таким чином два аспекти очікувань. Перший відображає очікування агентів і спрямований на організацію та всередину неї, а другий націлений на очікування організації від відповідних суб'єктів (постачальники, покупці, науководослідні організації тощо).

4. Чинник часу, пов'язаний із чинником очікування. Аналіз фактору часу має велике значення у дослідженнях взаємозв'язку інформації та економічної поведінки. Важлива особливість даного фактора полягає в тому, що рішення, що залежать від фактора часу, мають невизначеність.

Невід'ємною частиною прийняття рішень є недостатнє знання про наявні можливості та фактори, які здатні вплинути на результати рішень. Організації необхідна різноманітна інформація. Через це вона і займається збиранням необхідних їй відомостей, витрачаючи значні кошти на інновації та дослідження ринку.

Висновок. Таким чином, вищевикладене дозволяє зробити наступний висновок. Успішне функціонування та розвиток організації у сучасних умовах передбачає най-

більш повний та всеосяжний облік факторів внутрішньої та зовнішньої економічної поведінки та дотримання необхідних організації та суспільству принципів діяльності. Це зрештою має позначитися на ефективності поведінки організації та економіки країни загалом.

Економічна поведінка пов'язана не лише із загостренням взаємовідносин із державою під час кризи, а й із партнерами. Це проявляється через неплатежі з боку контрагентів, погіршення умов постачання сировини та комплектуючих, дефолт контрагентів, зокрема технічний, а також у відмові від реалізації спільних проєктів. Крім того, на економічну поведінку організацій впливає забезпечення національної безпеки. Проте в нинішніх умовах, в стані війни між Україною та Росією, спостерігаються негативні тенденції в поведінці організацій: збільшення витрат на виробництво продукції та послуг, зменшення обсягів експорту продукції. Коригуючи свою поведінку та вибір з метою виживання в умовах, що склались, пов'язані з погіршенням, багато організацій змушені обмежувати свою діяльність у галузі та подальшому розвитку. У зв'язку з цим організації скорочують інвестиційні програми або переносять їх на пізніші терміни, відмовляються від виходу на нові ринки збуту або переносять їх терміни. Економічна криза сприяє падінню капіталізації багатьох компаній і загострює соціальну напруженість в організаціях.

Регулююча антикризова дія на економічну поведінку організацій може вдосконалити або створити нові інститути, адекватні ринковим відносинам, з одного боку, а з іншого боку, облік національних особливостей української економіки, викликаних багато в чому не тільки з економічними, але і з соціально-психологічними факторами економічної поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Каличева Н. Є., Чорнобровка І.В. Вплив ощадливого виробництва на економічну поведінку підприємств в сучасних умовах господарювання. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. № 74, 2021. URL: <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/9450/1/Kalicheva.pdf>
3. Козлова І. М. Визначення сутності поняття «економічна поведінка» суб'єктів господарювання. Сучасні проблеми управління підприємством: теорія та практика. Міжнародна науково-практична конференція (24–25 березня 2016 р.). Харків. Видавництво «НТМТ», 2016. С. 54–57.
4. Литовченко Л., Хлопотіна-Гнатенко О., Михайленко В. (2023). Фактори впливу на формування економічної поведінки підприємств з виробництва та переробки продукції олійних культур. *MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS*, (2), 13–18.
5. Москвін Б. Ю. Визначення сутності поняття «поведінка підприємств» на ринку корпоративного контролю України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 2. Т. 2. С. 178 – 182.

6. Полторацька О. В. Формування економічної поведінки як частина стратегічного управління промисловими підприємствами. *Ефективна економіка*. № 2, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5442>
7. Проценко В. М. Формування економічної поведінки підприємств під впливом внутрішнього та зовнішнього ризикового середовища. *Економічний вісник*. 2019, № 3. С. 181–186. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2019/3/EV20193_181-186.pdf
8. Садеков А. А., Заїка Ю. А. Процес формування економічної поведінки підприємств. URL: http://journals-lute.lviv.ua/journal/13_2011/4.pdf
9. Удачина К. О., Бандоріна Л. Н. Технологія використання моделі економічної поведінки суб'єкта господарювання. *Економіка і суспільство*. Випуск № 7, 2016. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/171.pdf
10. Цапенко В. Ю. Економічна поведінка підприємств як основа для прийняття управлінських рішень. 2014. № 11. С. 313–317.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. available at: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 19 March 2024)
2. Kalycheva N. Ye., Chornobrovka I.V. (2021). Vplyv oshchadlyvoho vyrobnytstva na ekonomichnu povedinku pidpriemstv v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [The impact of lean production on the economic behavior of enterprises in modern economic conditions]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti – Herald of the economy of transport and industry*, no 74. available at: <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/9450/1/Kalicheva.pdf>
3. Kozlova I. M. (2016). Vyznachennia sutnosti poniattia «ekonomichna povedinka» subiektiv hospodariuvannia. Suchasni problemy upravlinnia pidpriemstvom: teoriia ta praktyka [Definition of the essence of the concept of "economic behavior" of economic entities. Modern problems of enterprise management: theory and practice]. *International scientific and practical conference* (March 24–25, 2016). Kharkiv. "NTMT" publishing house. P. 54–57.
4. Lytovchenko L. , Khlopotina-Hnatenko O. , Mykhailenko V. (2023). Faktory vplyvu na formuvannia ekonomichnoi povedinky pidpriemstv z vyrobnytstva ta pererobky produktii oliinykh kultur [Factors influencing the formation of economic behavior of enterprises producing and processing products of oil crops]. *MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS*, (2), 13–18.
5. Moskvina B. Yu. (2014). Vyznachennia sutnosti poniattia "povedinka pidpriemstv" na rynku korporatyvnoho kontroliu Ukrainy [Definition of the essence of the concept of "enterprise behavior" in the market of corporate control of Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Khmelnytskyi National University*. № 2. Т. 2, pp. 178 – 182.
6. Poltoratska O. V. (2017). Formuvannia ekonomichnoi povedinky yak chastyna stratehichnoho upravlinnia promyslovymy pidpriemstvamy [Formation of economic behavior as part of strategic management of industrial enterprises]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, № 2. available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5442>
7. Protsenko V. M. (2019). Formuvannia ekonomichnoi povedinky pidpriemstv pid vplyvom vnutrishnoho ta zovnishnoho ryzykovoho seredovyshcha [Formation of economic behavior of enterprises under the influence of internal and external risk environment]. *Ekonomichnyi visnyk – Economic Herald*, № 3, pp. 181–186. available at: https://ev.nmu.org.ua/docs/2019/3/EV20193_181-186.pdf
8. Sadiykov A. A., Zaika Yu. A. (2011). Protses formuvannia ekonomichnoi povedinky pidpriemstv [The process of formation of economic behavior of enterprises]. available at: http://journals-lute.lviv.ua/journal/13_2011/4.pdf
9. Udachyna K.O., Banderina L.N. (2016). Tekhnolohiia vykorystannia modeli ekonomichnoi povedinky subiekta hospodariuvannia [The technology of using a model of economic behavior of a business entity]. № 7. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/171.pdf
10. Tsapenko V. Yu. (2014). Ekonomichna povedinka pidpriemstv yak osnova dlia pryiniattia upravlinskykh rishen [Economic behavior of enterprises as a basis for making management decisions]. № 11, pp. 313–317.