

УДК 330.4.001.57

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

*К. О. Удачина, асистент, Національна металургійна академія України,
eudachina7@yandex.ua,*

*Л. М. Бандоріна, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України,
bandorinal@yandex.ua*

У статті досліджуються сутність поняття «економічна поведінка» з точки зору стадії розвитку та життєвого циклу господарюючого суб'єкта. Запропоновано концептуальну модель економічної поведінки, яка дозволяє визначати стадію розвитку суб'єкта господарювання з урахуванням якісно-кількісної інформації та циклічності розвитку економічних процесів. Комплексність та системність моделі пояснюється включенням оптимальної кількості показників обраних користувачем підсистем. Стратегія підприємства, для реалізації якої будуються тактики, визначається із альтернативних стратегій в рамках кожної із наявних стадій розвитку.

Ключові слова: економічна поведінка, стадія розвитку, життєвий цикл, тактика, стратегія, концептуальна модель.

Постановка проблеми. Раціональна економічна поведінка займає одне з центральних місць в розвитку економічної системи, оскільки від неї залежить ефективність функціонування суб'єкта господарювання. Економічним процесам властивий цикліч-

ний характер розвитку, і тому особам, що приймають рішення, необхідно враховувати особливості економічної поведінки на кожній стадії розвитку підприємства для обґрунтування та визначення майбутніх стратегічних та тактичних цілей діяльності, для

подальшого ефективного управління та прийняття рішень у будь-яких умовах. Своєчасна реакція на зміни у навколишньому середовищі на кожній стадії розвитку і визначення правильної стратегії забезпечує принцип гнучкості діяльності підприємства. Моделювання економічної поведінки було і залишається важливою задачею для багатьох управлінців, і саме цим обумовлюється актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття економічної поведінки намагалися сформулювати різні вчені. Дана категорія базується на концепції економічної людини А. Сміта [1, с.109]. Він вважав, що раціональна людина характеризується стабільними перевагами і прагненням до максимізації власної вигоди, використовуючи інформацію, свободу вибору та кількісну оцінку альтернатив.

У подальшому цілий ряд таких видатних дослідників, як представники австрійської школи К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер, лозанські економісти Л. Вальрас та В. Парето, а також В. Джевонс, А. Маршалл та М. Туган-Барановський конкретизували положення А. Сміта про «невидиму руку» та приклали нові маржинальні принципи аналізу до вивчення економічної поведінки суб'єктів у сфері функціонування ринкової економіки [2].

XX ст. стало століттям розширення парадигми бачення економічної поведінки, яка втілила в собі досягнення таких видатних економістів як Т. Веблен, Д. Норт, К. Ерроу, Ф. Найт, О. Моргенштерн, Дж. Неш, Г. Беккер, Д. Канеман, Д. Кейджел, Ч. Плотт, Є. Рот, В. Смит та багатьох інших [3]. Дані мислителі внесли вагомий внесок у наше розуміння детермінантів економічної поведінки, що дало можливість застосовувати відкриті закономірності до більш вузьких і більш прикладних аспектів економічної діяльності.

Працюючи у царині відповідних досліджень, сьогодні вітчизняні науковці намагаються визначити різні аспекти економічної поведінки суб'єктів, що складаються у різних сферах господарювання. Так, наприклад, Б. Ю. Москвін розглядав економічну поведінку на ринку корпоративного контролю в Україні як сукупність наступальних та

оборонних дій підприємств, які підпорядковуються законам ринку, визначаються конкуренцією і цілями, спрямовуються на задоволення запитів акціонерів: максимізація прибутку, розширення частки ринку та захист прав власності на активи [4, с.179].

Н. П. Карачина наголошує на тому, що формування економічної поведінки базується на аналізі інформації із зовнішнього та внутрішнього середовища, постановці стратегічної мети, узгодженні цілей стратегій із реальним потенціалом підприємства, розробці комплексу дій реалізації стратегії [5, с.156].

Незважаючи на те, що багато робіт присвячено дослідженню економічної поведінки у різних прикладних сферах економічного аналізу, деякі питання у цьому спрямуванні все ще залишаються відкритими і вимагають подальшого опрацювання.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка концептуальної моделі визначення економічної поведінки суб'єкта господарювання, яка дозволить сформувати стратегію підприємства з урахуванням циклічності розвитку економічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки економічну поведінку суб'єкта господарювання можна трактувати як поведінку, пов'язану з вивченням і розглядом економічних альтернатив з метою раціонального вибору, тому доцільним буде розглянути і поняття економічної альтернативи [6, с.72]. Під економічними альтернативами будемо розуміти стратегії, які визначаються залежно від стадії розвитку життєвого циклу суб'єкта господарювання.

Життєвий цикл суб'єкта господарювання охоплює сукупність процесів і стадій (етапів), які проходить підприємство. Стадія розвитку розглядається як один з етапів життєвого циклу, який має свої особливості [7, с.140].

Існують визначення, відповідно до яких стадії циклу – це періоди, коли підприємство знаходиться у відносно однотипних умовах і виконує ряд завдань; а цикли розвитку – періоди, в яких кардинально змінюються внутрішні цінності та орієнтації підприємства [8, с.27].

В результаті проведеного аналізу літературних джерел пропонується під стадією

розвитку розуміти етап життєвого циклу, розвиток якого супроводжується відносною стабільністю, певними проблемами, завданнями та цілями. Унікальність кожної стадії розвитку обумовлюється особливостями, які їй властиві. У свою чергу, життєвий цикл – це період, який складається з послідовних стадій розвитку (етапів), і під час тривалості якого відбуваються кардинальні зміни економічної поведінки підприємства.

У зв'язку з вищевикладеним можна розглядати економічну поведінку суб'єкта господарювання як сценарій розвитку подій у межах визначеної стратегії серед альтернативних стратегій з урахуванням стадії розвитку (рис. 1).

Запропонована концептуальна модель визначення економічної поведінки суб'єкта господарювання складається з декількох етапів. На першому етапі необхідно визначити стадію розвитку суб'єкта господарювання. Для цього треба обробити якісно-кількісну інформацію: обрати для аналізу і оцінювання показники певної підсистеми; виконати нормалізацію даних для кількісних показників; виконати експертне оцінювання якісних показників, застосовуючи апарат нечітких множин [9, с.197]. Стадію розвитку пропонується визначати, аналізуючи у комплексі показники фінансової, маркетингової, виробничої, кадрової, інноваційно-інвестиційної, інформаційно-захисної підсистеми з урахуванням конкурентоспроможності підприємства та тривалості його функціонування. При цьому кожна організація має можливість самостійно обирати комбінації підсистем для реалізації даного етапу. Оцінка оптимальної кількості показників дозволить сформулювати комплексне, системне уявлення про господарчу діяльність компанії на момент визначення стадії її розвитку.

Необхідність комплексної оцінки обраних суб'єктом господарювання підсистем обумовлюється тим, що кожна з них має вплив на економічну поведінку в залежності від того, на що спрямована його діяльність.

Наприклад, оцінка показників фінансової підсистеми дозволить визначити найбільш раціональні способи використання ресурсів підприємства, контролювати рух фінансових потоків та доцільність здійснення витрат. Однією із задач при моделюванні

економічної поведінки виступає аналіз фінансового стану підприємства. Важливість ролі фінансової підсистеми при визначенні стадії життєвого розвитку пояснюється тим, що такі її складові, як фінанси, гроші і кредит, становлять фундамент для функціонування компанії: підпорядковуються законам розвитку ринку, беруть участь у відтворювальному процесі, виконують функції утворення, розподілу й використання фінансових ресурсів.

Оцінка показників маркетингової підсистеми при визначенні стадії розвитку обґрунтовується тим, що сучасні підприємства все більше орієнтують свою діяльність на споживачів. Потреби клієнтів змінюються дуже швидко, тому важливо постійно задовольняти їх вимогам, адаптуватися до мінливих ринкових умов, збільшувати ринок збуту. Оцінити маркетингову підсистему досить складно, оскільки багато маркетингових показників не мають кількісного вираження.

Задача маркетингу полягає не лише у дослідженні та аналізі поточної ринкової кон'юнктури, а й у прогнозі її майбутнього стану, що є важливим при формуванні раціональної економічної поведінки.

В умовах трансформаційної економіки при визначенні стадії розвитку актуальним стає питання дослідження ефективності виробничих показників. Так на стадії становлення необхідно приділяти увагу формуванню ресурсів; велику частку становить позиковий капітал. Стадії зростання властиві високі показники оборотності та рентабельності, скорочується частка позикових засобів у активах, спостерігаються високі постійні витрати у структурі собівартості. На стадії стабілізації вже підвищується собівартість продукції, зайняті абсолютно всі ресурси, залишаються нереалізовані запаси продукції на складі. А на стадії спаду спостерігається ліквідація частини виробництва, продаж активів, високий рівень виробничих витрат та позикових коштів.

Врахування показників інвестиційної підсистеми також може бути важливим для суб'єкта господарювання при визначенні стадії розвитку, оскільки відповідно до стадії життєвого циклу інвестиційні ресурси розподіляються по-різному. Інвестиції ви-

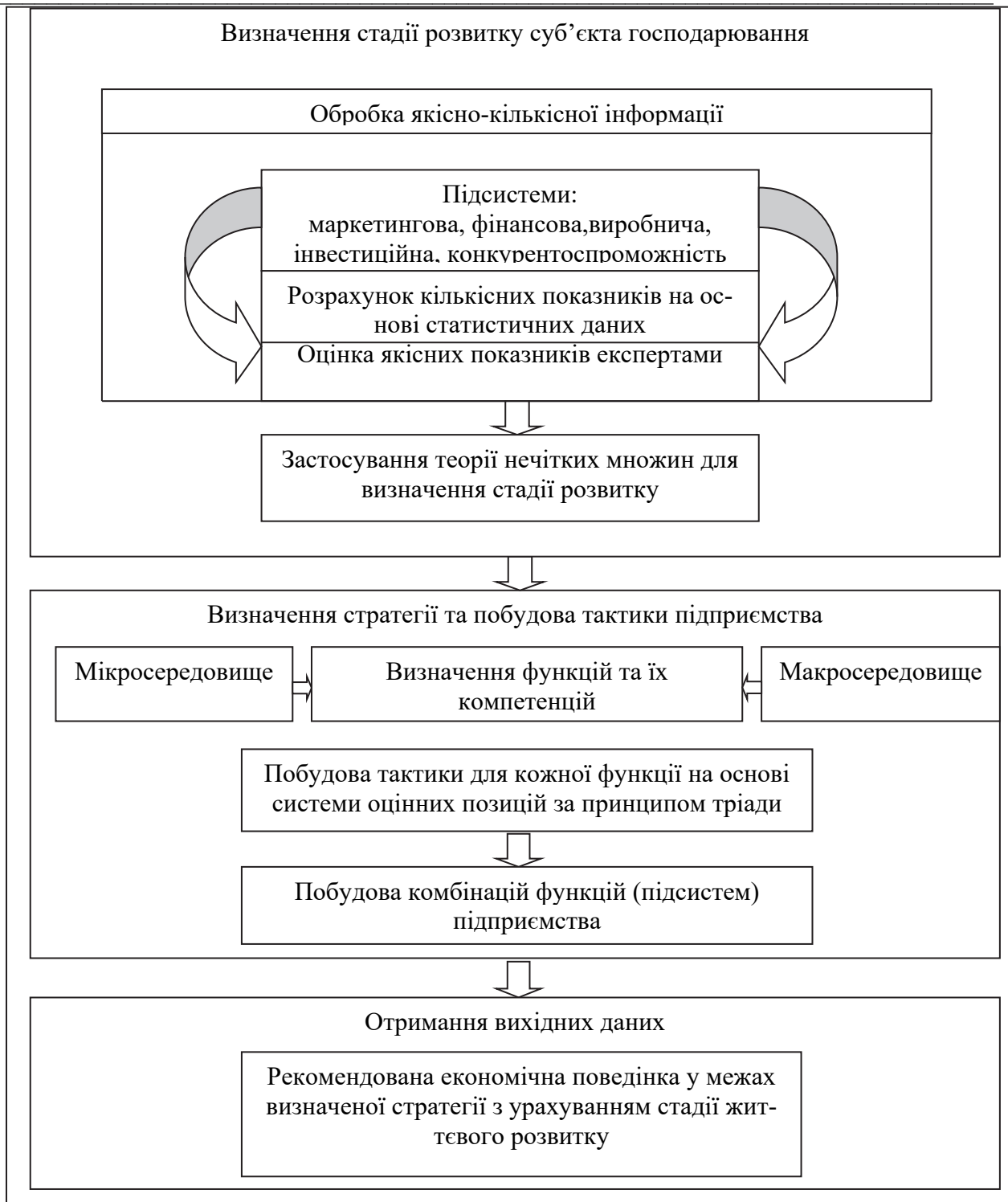


Рис. 1. Концептуальна модель визначення економічної поведінки суб'єкта господарювання

ступають основним джерелом отримання прибутку і забезпечують відтворення основних фондів. На стадії становлення та зростання найбільша потреба відчувається в інвестуванні саме виробництва, оскільки воно значно розширюється на цих стадіях. При переході від стадії стабілізації до стадії спаду важливо проводити політику диверсифікації, що виступає однією з цілей при визна-

ченні стратегії підприємства і формуванні його економічної поведінки.

Показники конкурентоспроможності підприємства також можуть впливати на визначення стадії розвитку суб'єкта господарювання, оскільки управління ними вимагає розробки і впровадження ряду дій при формуванні раціональної економічної поведінки.

При визначенні стадії розвитку варто враховувати і тривалість функціонування підприємства, оскільки це впливає на його характеристики. Іноді на деяких стадіях життєвого циклу динаміка показників підприємства майже не відрізняється, тому тоді вирішальним параметром виступає вік організації. Цей момент враховується при розробці бази нечітких правил [10].

Показники зазначених підсистем у сукупності з показниками інших підсистем забезпечують обґрунтованість ідентифікації тієї чи іншої стадії розвитку.

Дана модель відрізняється стійкістю у часі за рахунок того, що беруться до уваги і якісні складові економічних процесів. А використання в моделі нечітко-множинних описів робить визначення стадії розвитку суб'єкта господарювання більш вірогідним, охоплюючим різні його сторони діяльності.

На етапі фазифікації оцінки показників перетворюються у значення лінгвістичних змінних, представлених у табл.1. У даному

випадку використовується трапецієподібна функція приналежності на стандартному п'ятирівневому класифікаторі, оскільки експерти вказують чіткі межі оцінки кожного критерію, при яких деякі значення однозначно не можуть належати до певної нечіткої множини. Матрична схема агрегування даних виконується за формулою подвійної згортки:

$$I_j^p = \prod_{i=1}^{n_j^p} \left(\sum_{s=1}^l \alpha_s \mu_{jis}^p \right)^{\lambda_{ji}^p} \quad (1)$$

де I_j^p – інтегральний показник j -ої групи p -ої підсистеми; λ_{ji}^p – ваговий коефіцієнт пріоритету i -го критерію j -ої групи p -ої підсистеми; l – кількість якісних рівнів; μ_{jis}^p – значення функції приналежності s -го якісного рівня щодо поточного значення i -го критерію j -ої групи p -ої підсистеми; α_s – вузлові точки стандартного класифікатора.

Таблиця 1

Розрахунок інтегрального показника групи ліквідності фінансової підсистеми

Показники	Значення показника (оцінка)	Ранг	Коефіцієнт значущості	Дуже повільне зростання	Повільне зростання	Середнє зростання	Стрімке зростання	Дуже стрімке зростання	Матрична схема агрегування даних	Згортка
Фінансова підсистема										
Ліквідність										
Власний обіговий капітал	1,00	1	0,40	0	0	0	0	1	0,9	0,96
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,95	3	0,20	0	0	0	0	1	0,9	0,98
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,00	2	0,30	0	0	0	0	1	0,9	0,97
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,71	4	0,10	0	0	0	1	0	0,7	0,97
Вузлові точки				0,1	0,3	0,5	0,7	0,9		
Інтегральний показник										0,88

Використання мультиплікативної згортки обґрунтовується тим, що вона дозволяє враховувати низькі оцінки «темпових» показників. Із абсолютною впевненістю експерта в правильності своєї класифікації значення інтегрального показника групи ліквідності фінансової підсистеми потрапляє до терму «Дуже стрімке зростання». Аналогіч-

ним чином виконуються розрахунки інтегральних показників інших підсистем. Розраховані інтегральні показники кожної групи певної підсистеми виступають входними даними для визначення стану кожної підсистеми, які згортаються до інтегрального показника у межах підсистеми (табл. 2).

Розрахунок інтегрального показника фінансової підсистеми

Група	Інтегральний показник групи	Ранг	Коефіцієнт значущості	Криза	Передкриза	Нестійкий стан	Стійкий стан	Матрична схема агрегування даних	Згортка
Ліквідність	0,88	1	0,40	0,00	0,00	0,00	1,00	0,88	0,95
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,83	3	0,20	0,00	0,00	0,00	1,00	0,88	0,97
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,72	2	0,30	0,00	0,00	0,77	0,23	0,68	0,89
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,68	4	0,10	0,00	0,00	1,00	0,00	0,63	0,95
Вузлові точки				0,1250	0,3750	0,6250	0,8750		0,7855
Інтегральний показник									0,79

Для визначення стану маркетингової, кадрової, інноваційно-інвестиційної та інформаційно-захисної підсистем підприємства використовується трирівневий класифі-

катор на основі трапецієподібних функцій приналежності [10]. Розрахунок функцій приналежності інтегральних показників кожної підсистеми наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Розрахунок функцій приналежності інтегральних показників кожної підсистеми

Підсистема	Інтегральний показник	Криза	Передкриза	Нестійкий стан	Стійкий стан
Фінансова	0,79	0	0	0,22	0,78
		Тенденція до спаду	Стабільність	Тенденція до зростання	
Маркетингова	0,74	0,00	0,28	0,72	
Кадрова	0,41	0,00	1,00	0,00	
Інноваційно-інвестиційна	0,72	0,00	0,40	0,60	
Інформаційно-захисна	0,61	0,00	0,95	0,05	

Після цього описуються продукційні правила, які формуються за результатами опитування експертів та активуються, якщо їх істинність більша за нуль. На основі бази правил визначається стадія життєвого розвитку (табл. 4).

За проведеними розрахунками визначено, що підприємство знаходиться на стадії стрімкого зростання. На наступному (другому) етапі моделювання економічної поведінки суб'єкта господарювання, враховуючи стадію його розвитку, обирається стратегія, для реалізації якої будуються тактики (див. рис. 1).

Стратегія передбачає визначення базових функцій організації і використання ефективних комбінацій можливостей та систем управління, які використовуватимуться для досягнення цілей [11, с.1].

При визначенні стратегії необхідно враховувати обов'язкові принципи:

– принцип системності – сукупність зовнішніх та внутрішніх умов, взаємопов'язаність загроз, можливостей, зовнішнього та внутрішнього ризику;

– принцип динамічності – врахування змін значень показників та зав'язків між ними у часі;

– принцип безперервності (циклічності) – безупинна розробка прогнозів, підтримка їх актуальності від однієї стадії до іншої;

– принцип багатоваріантності – розробка альтернативних сценаріїв розвитку з вибором оптимального варіанта;

– принцип тріади – використання системи оцінних позицій, яка базується на єдності трьох точок зору: позиції об'єкта управління, органу галузевого регулювання, органу державного регулювання [12].

Визначення стадії розвитку на основі бази нечітких правил

Фінансова підсистема, F		Маркетингова підсистема, M		Кадрова підсистема, S		Інноваційно-інвестиційна підсистема, I		Інформаційно-захисна підсистема, Ip		Стадія розвитку, S
Терми	$\mu(F)$	Терми	$\mu(M)$	Терми	$\mu(S)$	Терми	$\mu(I)$	Терми	$\mu(Ip)$	Терми
Криза	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Спад
Криза	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Стабільність	0,95	Спад
Криза	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Тенденція до спаду	0,00	Стабільність	0,00	Стабільність	0,95	Спад
...
Стійкий стан	0,78	Тенденція до зростання	0,72	Тенденція до зростання	0,00	Стабільність	0,40	Тенденція до зростання	0,05	Стрімке зростання
Стійкий стан	0,78	Тенденція до зростання	0,72	Стабільність	1,00	Тенденція до зростання	0,60	Стабільність	0,95	Стрімке зростання

Ринкові умови змінюються на кожній стадії життєвого циклу, що вимагає своєчасної реакції зі сторони керівника підприємства, тобто визначення правильної страте-

гії та побудови тактик для її реалізації.

Для кожної стадії розвитку характерні свої цілі, від яких залежить вибір стратегії та визначення ряду дій (табл. 5).

Таблиця 5.

Стратегії та цілі підприємства відповідно до стадій розвитку

Стадія	Стратегія	Цілі (стратегічні завдання)
1. Формування	Стратегія виживання	Вкладення у необоротні активи, формування грошових потоків, налагодження відносин з постачальниками і кредиторами; освоєння виробництва продукції, управління оборотним капіталом, оптимізації виробничих витрат, завоювання й утримання частки ринку; забезпечення рівня рентабельності не нижче рівня ціни.
2. Стрімке зростання	Стратегія короткострокового прибутку та прискореного зростання, диверсифікації	Покращення займаних позицій; максимізація рівня прибутку; збільшення частки на ринку, максимізація обсягів продаж; збільшення інвестицій в розвиток і підтримку бізнесу, диверсифікація продуктового портфелю, спрямування зусиль на розвиток інновацій; підвищення якості продуктів праці.
3. Помірне зростання	Наступаюча стратегія, зростання	Збільшення обсягів продажу, прибутку капіталовкладень.
4. Стабілізація	Стратегія диверсифікації, забезпечення стабільності	Підвищення рентабельності капітальних вкладень (а не їх зростання); визначення оптимального обсягу випуску продукції; інвестування фінансових ресурсів: об'єднання фінансових ресурсів з організаціями, що перебувають на стадії впровадження; використання «надлишків» фінансового капіталу для вдосконалення технології та модернізації виробництва; пошук нових бізнес-ідей, нових товарів-конкурентів, нових сегментів ринку, стимулювання збуту.
5. Спад	Стратегія виживання, спаду	Скорочення або ліквідація підприємства, управління інвестиціями в нові проекти; залучення джерел фінансування, розвитку виробництва, маркетингу, логістики; зменшення обсягу активного капіталу (усунення майнового тягаря); дроблення капіталу (поступове зняття товарів з виробництва); ліквідація, реорганізація.

Джерело: складено за: [13, с. 20; 14, с. 177].

На основі отриманих комбінацій тактик, розрахованих на попередньому етапі, формуємо економічну поведінку у межах

визначеної стратегії з урахуванням стадії розвитку (рис. 2).

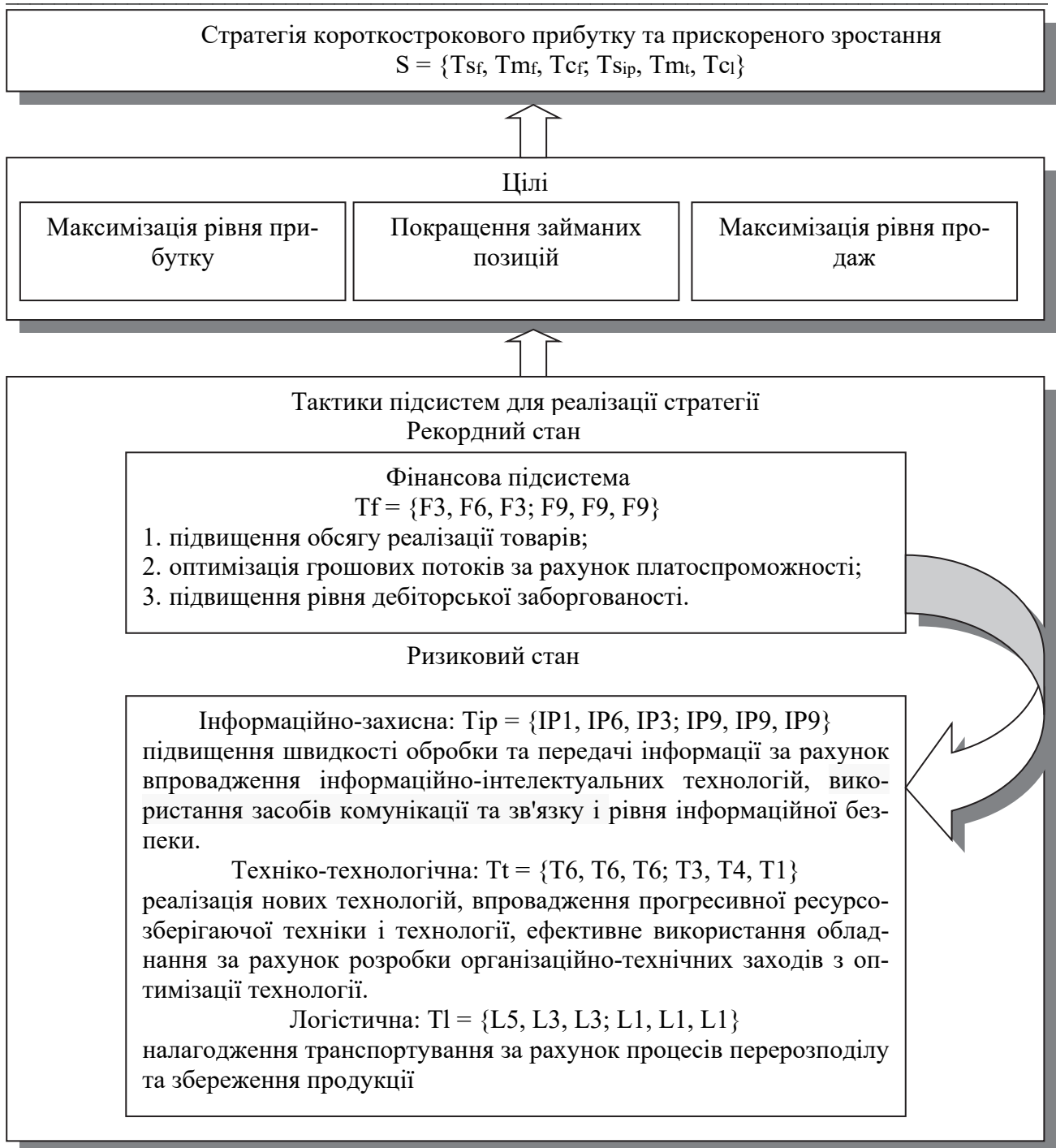


Рис. 2. Формування економічної поведінки суб'єкта господарювання

Висновки. У статті запропоновано концептуальну модель визначення економічної поведінки суб'єкта господарювання, яка базується на циклічності розвитку економічних процесів і враховує не лише кількісні, але й якісні зміни економічної системи. Доведено важливість врахування стадії життєвого розвитку при визначенні стратегії підприємства.

Проведено дослідження економічної поведінки суб'єкта господарювання з урахуванням існуючої проблеми вибору стратегії

в рамках кожної із п'яти стадій розвитку.

Обґрунтовано вибір підсистем для визначення стадії розвитку суб'єкта господарювання: фінансової, маркетингової, виробничої, інвестиційної з урахуванням конкурентоспроможності та періоду функціонування підприємства.

Включення у комплексі максимальної кількості показників, які властиві певній діяльності підприємства, дозволить побудувати адекватну модель і отримати достовірні результати.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 654 с.
2. Клишова Е. В. Теория экономической рациональности / Е. В. Клишова. – Донецк : ДонНТУ, 2008 – 246 с.
3. Седлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Т. Седлер. – М. : Весь мир, 2006. – 376 с.
4. Москвін Б. Ю. Визначення сутності поняття «поведінка підприємств» на ринку корпоративного контролю України / Б. Ю. Москвін // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014 р. – №2. – С. 178–183.
5. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління: монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : Книга - Вега, 2010. – 416 с.
6. Бандоріна Л. М. Моделювання економічної поведінки суб'єкта господарювання, пов'язаної з метою раціонального вибору / Л. М. Бандоріна, К. О. Удачина, Л. І. Лозовська // Науковий журнал «Молодий вчений». – №10(25). – Херсон, 2015. – С. 71–75.
7. Князевич, А. О. Управління стадіями життєвого циклу підприємств / А. О. Князевич // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2012. – Вип. 36. – С. 140–143.
8. Емельянов Е. Н. Жизненный цикл организационного развития / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварнищина // Организационное развитие. – № 2. – 1996. – С. 23–28.
9. Удачина К. О. Визначення стадії розвитку суб'єкта господарювання на основі теорії нечітких множин / К. О. Удачина, Л. М. Бандоріна // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. Том 2(238). – Хмельницький: ХНУ, 2016. – №4. – С. 235–238.
10. Удачина К. О. Технологія використання моделі економічної поведінки суб'єкта господарювання: [Електронний ресурс] / К. О. Удачина, Л. М. Бандоріна // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7. – Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-7>.
11. Никитина Е. Чем отличается стратегия от тактики, в чем разница?: [Электронный ресурс] // Жизнь, 2015. URL: <http://fb.ru/article/208895/chem-otlichaetsya-taktika-ot-strategii-v-chem-raznitsa>. (Дата обращения: 08.05.2016).
12. Коваленко М. А. Прогнозування фінансового стану регіону: [Електронний ресурс] // Коваленко М. А. Фінанси регіону. 2010–2015. URL: <http://westudents.com.ua/glavy/102179-32-prognozuvannya-fnansovogo-stanu-regionu.html>. (Дата звернення: 08.05.2016).
13. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / С. В. Корягіна; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Л., 2004. – 202 с.
14. Маюренко С. О. Методика визначення актуальних критеріїв оптимізації фінансових ресурсів підприємства / С. О. Маюренко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2009. – №2(3) – С. 174–181.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*Е. А. Удачина, ассистент, Национальная металлургическая академия Украины,
Л. Н. Бандорина, к. э. н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины*

В статье исследуются сущность понятия «экономическое поведение» с точки зрения стадии развития и жизненного цикла хозяйственного субъекта. Предложена концептуальная модель экономического поведения, которая позволяет определять стадию развития субъекта хозяйствования с учетом качественно-количественной информации и цикличности развития экономических процессов. Комплексность и системность модели объясняется включением оптимального количества показателей выбранных пользователем подсистем. Стратегия предприятия, для реализации которой строятся тактики, определяется из альтернативных стратегий в рамках каждой из существующих стадий развития.

Ключевые слова: экономическое поведение, стадия развития, жизненный цикл, тактика, стратегия, концептуальная модель.

CONCEPTUAL MODEL FOR DETERMINING RATIONAL ECONOMIC BEHAVIOR OF AN ECONOMIC ENTITY

*K. O. Udachyna, Assistant Lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine
L. M. Bandorina, Ph. D (Econ.), Ass. Prof., National Metallurgical Academy of Ukraine*

Economic behavior from the point of view of development stage and life cycle is defined. The conceptual model of economic behavior is proposed, which allows determining the stage of development of economic entity including qualitative and quantitative information and cyclicity of

economic processes. Complexity and consistency of the model are the result of including optimal number of indicators of subsystems chosen by user. The strategy of an enterprise for which tactics is built is determined based on alternative strategies within each of the existing development stages.

Keywords: economic behavior, development stage, life cycle, tactic, strategy, conceptual model.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф.

Надійшла до редакції 19.01.17.