

of using asparagus plantations in the conditions of Ukraine are substantiated. The results obtained can be used to increase the efficiency of asparagus shoots production.

Keywords: medicinal asparagus, shoots, yield, plantation age, productivity.

УДК 159.9:339.138:338.439:355

DOI 10.31521/978-617-7149-94-0-154

ПСИХОЛОГІЯ ПАНІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ВОЄННОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Маєр Ю.В., докторка філософії

Миколаївський національний аграрний університет

<https://orcid.org/0000-0002-9472-643X>

Анотація: У тезах досліджено психологічні механізми панічних закупівель продовольчих товарів в умовах воєнної нестабільності та їх вплив на продовольчу безпеку. Обґрунтовано роль страху, невизначеності та соціальних ефектів у формуванні ірраціональної споживчої поведінки. Визначено взаємозв'язок між економічними, безпековими та психологічними чинниками у трансформації споживчих стратегій населення.

Ключові слова: панічні закупівлі, споживча поведінка, продовольча безпека, воєнний стан, психологічні чинники, стрес.

Воєнна нестабільність суттєво трансформує соціально-економічні процеси та поведінкові моделі населення, зокрема у сфері споживання продовольчих товарів. В умовах загрози життю, економічної невизначеності та порушення логістичних ланцюгів відбувається переорієнтація споживчих пріоритетів на забезпечення базових потреб. Одним із найбільш характерних проявів таких змін є феномен панічних закупівель, що має виразну психологічну природу та безпосередньо впливає на стан продовольчої безпеки.

Споживча поведінка в сучасних умовах розглядається як складний процес, який поєднує раціональні та ірраціональні компоненти, детерміновані економічними, соціальними та психологічними чинниками [4]. В кризових ситуаціях, як свідчать результати попередніх досліджень, відбувається зміщення попиту на користь товарів першої необхідності, тоді як роль цінового чинника суттєво зростає [2]. Водночас посилюється вплив психоемоційного стану індивіда на процес прийняття рішень, що спричиняє відхилення від раціональних моделей поведінки.

Панічні закупівлі доцільно розглядати як форму адаптивної поведінки, яка виникає в умовах невизначеності та підвищеного рівня стресу. Їх психологічною основою є страх дефіциту, прагнення до відновлення контролю над ситуацією та реакція на інформаційні сигнали з боку соціального середовища. В наукових дослідженнях доведено, що в умовах криз споживачі схильні переоцінювати ризики нестачі ресурсів, що призводить до формування надлишкового попиту та

накопичення запасів [7; 8]. Подібні поведінкові реакції мають універсальний характер і спостерігалися, зокрема, під час пандемії COVID-19.

В українських реаліях феномен панічних закупівель набув особливої актуальності на початку повномасштабного вторгнення. Як зазначено у дослідженні Т.М. Димань, Р.П. Задорожної та Т.Г. Мазур, в перші дні війни відбулося масове спустошення полиць магазинів і супермаркетів, що було зумовлено насамперед психологічним шоком та невизначеністю щодо майбутнього [3]. При цьому реальні обсяги виробництва продовольства залишалися достатніми для задоволення внутрішніх потреб, що свідчить про домінування ірраціональних чинників у формуванні попиту.

Важливим механізмом поширення панічних закупівель є соціальне наслідування або так званий «ефект натовпу». В ситуації браку достовірної інформації індивіди орієнтуються на поведінку інших, що спричиняє лавиноподібне зростання попиту на окремі категорії товарів [8]. Така поведінка підсилює дисбаланси на ринку та може тимчасово створювати реальний дефіцит, навіть за наявності достатніх ресурсів.

Психологічні аспекти панічних закупівель тісно пов'язані з процесами емоційної регуляції. В стресових умовах їжа виконує не лише фізіологічну, але і психологічну функцію, виступаючи засобом зниження тривожності. Як наслідок, споживачі змінюють структуру раціону, надаючи перевагу продуктам тривалого зберігання, доступним за ціною та здатним забезпечити базові енергетичні потреби. За результатами дослідження, проведеного Т.М. Димань та ін., у період війни спостерігається саме така тенденція до раціоналізації споживання за критеріями доступності та тривалості зберігання продуктів [3].

З позицій продовольчої безпеки панічні закупівлі мають суперечливий вплив. З одного боку, вони спричиняють короткострокові дисбаланси попиту і пропозиції, що проявляється в локальних дефіцитах та зростанні цін. З іншого боку, вони є своєрідним індикатором рівня довіри населення до економічної системи та державних інституцій. Важливо зазначити, що, попри значні виклики, продовольча система України продемонструвала високу стійкість: логістичні ланцюги були швидко відновлені, а дефіцит товарів мав тимчасовий характер [1; 6].

Суттєву роль у зниженні рівня панічних настроїв відіграє інформаційна політика та доступ до достовірної інформації. Невизначеність і суперечливі повідомлення підсилюють тривожність і стимулюють ірраціональні рішення, тоді як прозора комунікація сприяє стабілізації споживчої поведінки. Додатковим чинником є розвиток онлайн-торгівлі, яка забезпечує доступ до продовольчих товарів навіть за умов обмеженого фізичного пересування населення [5].

Таким чином, панічні закупівлі в умовах воєнної нестабільності є складним соціально-психологічним явищем, що формується під впливом страху, невизначеності та соціальних механізмів взаємодії. Вони виконують адаптивну функцію, дозволяючи індивідам частково відновити відчуття контролю над ситуацією, однак можуть створювати додаткові ризики для продовольчої безпеки. Досвід України свідчить про здатність національної продовольчої

системи адаптуватися до кризових умов та мінімізувати негативні наслідки ажіотажного попиту. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розроблення ефективних інструментів управління споживчою поведінкою в умовах криз, зокрема через підвищення рівня довіри, інформаційної прозорості та інституційної стійкості.

Список використаних джерел

1. Булик О., Гаврилук І. Вплив війни на купівельну поведінку споживачів. *Вісник Львівського національного університету природокористування*. Серія Економіка АПК, 2023. № 30. С. 175-179. DOI: <https://doi.org/10.31734/economics2023.30.175>
2. Гудзь М. Поведінкова економіка в умовах війни: вплив емоцій на економічні рішення громадян. *Економіка та суспільство*, 2023. Вип. 50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-27>
3. Димань Т.М., Задорожна Р.П., Мазур Т.Г. Вплив війни на споживчу поведінку покупців продовольчого ринку в Україні. *Технологія виробництва і переробки продукції тваринництва*, 2024. № 2. С. 85-99. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9289-2024-190-2-85-99>
4. Длугопольський О.В., Біловус Н.І. Детермінанти поведінки покупців на споживчому ринку України в умовах воєнного стану. *Innovations and Sustainability*. 2024. Том 4. № 1. С. 32-42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-27>
5. Закупи під час війни: на чому економлять українці та чому переходять в онлайн? 07.09.2022. URL: <https://hmarochos.kiev.ua/2022/09/07/zakupypid-chas-vijny-na-chomu-ekonomlyat-ukrayinczita-chomu-perehodyat-v-onlajn>
6. Стан продовольчого забезпечення України під час війни. 08.03.2023. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/stan-prodovolchohozabezpechennya-ukrayiny-pid-chas-viyny>
7. Panic buying: An insight from the content analysis of media reports during COVID-19 pandemic / S. Y. Arafat et al. *Neurol. Psychiatry Brain Res*, 2020. Vol.37. P.100-103. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.npbr.2020.07.002>
8. Šálková D., Hes A., Kucera P. Sustainable Consumer Behavior: The Driving Force of Innovation in Retail. *Sustainability*, 2023. Vol. 15. DOI: <https://doi.org/10.3390/su152416648>

Abstract: The theses examine the psychological mechanisms of panic buying of food products under conditions of military instability and their impact on food security. The role of fear, uncertainty, and social effects in shaping irrational consumer behavior is substantiated. The interrelationship between economic, security, and psychological factors in the transformation of population consumption strategies is identified.

Keywords: panic buying, consumer behavior, food security, martial law, psychological factors, stress.