

Міністерство освіти і науки України  
Вінницький національний технічний університет

**О.В. Мороз, Н. П. Карачина, А.А. Шиян**

**КОНЦЕПЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Монографія**

Вінниця  
ВНТУ  
2010

УДК 338.45: 621

ББК 65.305.4

М 80

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № від 2010 р.).

Рецензенти:

Мороз О.М., доктор економічних наук, професор

Зянько В.В., доктор економічних наук, професор

**Мороз, О.В., Карачина, Н. П., Шиян, А.А.**

М80 Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А.А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 259 с.

ISBN

В монографії здійснено аналіз та узагальнення науково-теоретичних і методологічних аспектів визначення економічної безпеки сучасного підприємства. Досліджено ретроспективний та сучасний спектри основних проблем забезпечення економічної безпеки підприємств на постприватизаційному етапі їх функціонування. Обґрунтовано концептуальні положення, детермінанти та критерії забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Для науковців, фахівців з питань управління, викладачів, аспірантів, студентів.

УДК 338.45: 621

ББК 65.305.4

ISBN

© О. Мороз, Н. Карачина, А. Шиян 2010

## ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Науково-теоретичні та методичні основи дослідження економічної безпеки підприємств	8
1.1. Економічна безпека: змістовний аспект у поведінці підприємства	8
1.2. Термінологічний взаємозв'язок понять в системі економічної безпеки	38
1.3. Дослідження існуючих методик оцінювання економічної безпеки підприємства та розробка авторської методики	54
Розділ 2. Оцінювання економічної поведінки підприємств з огляду на пріоритетність функції безпеки	68
2.1. Економічна поведінка промислових підприємств: аналітичний аспект	68
2.2. Аналізування безпеки підприємств Вінниччини, функціонуючих за визначеними моделями економічної поведінки	97
Розділ 3. Інституціональні загрози економічній безпеці підприємства в Україні	109
3.1. Інститути, їх роль та класифікація	109
3.2. Інституціональні особливості економіки України та розвинених країн	150
3.3. Теорія ендогенного формування демократичних інститутів у транзитивних економіках	157
Розділ 4. Концепція забезпечення економічної безпеки сучасного підприємства	168
4.1. Основи управління економічною безпекою підприємств	168
4.2. Державне забезпечення економічної безпеки підприємств	182
Висновки	203
Література	209
Додаток А. Дослідження методик оцінювання економічної безпеки підприємства	229
Додаток Б. Оцінювання стану безпеки машинобудівних підприємств Вінниччини	248

## ВСТУП

В економіці України, після тривалих реформаційних, кризових та посткризових періодів, спостерігається модифікація умов функціонування промислових підприємств. Результатом цього стала не просто трансформація економічного ландшафту, але й зміна пріоритетності традиційних для вітчизняних підприємств проблем таких як неплатежі, відсутність оборотних засобів, заборгованість по заробітній платі, відсутність платоспроможного попиту на промислову продукцію та ін., а також поява нових різновидів. Водночас основною проблемою залишається видозміна самого промислового підприємства, що проявляється у своєрідних типах його поведінки. За цих умов забезпечення конкурентоспроможності підприємств вимагає нових стратегій та підходів, адаптованих до сьогодення, що обумовлює актуалізацію питання ефективного управління.

Машинобудування традиційно належить до базових галузей народногосподарського комплексу, відіграючи провідну роль у реалізації інноваційних, наукомістких проектів у всіх галузях господарства. Специфіка народного господарства Вінницької області, передусім його аграрна спеціалізація, обумовлює особливості і машинобудівного комплексу регіону, не зменшуючи тим самим важливості останнього як в кризовий, перехідний період, так і на постприватизаційному стабілізаційному етапі. Об'єктивно перехідний етап машинобудівних підприємств на ринкові умови господарювання відбувався на фоні кардинальних змін у загальній структурі народного господарства країни. Саме тому, водночас із традиційними функціями, підприємства машинобудування все більше стикаються в останній час із принципово новими проблемами, обумовленими процесами глобалізації, насамперед значними технологічними і інноваційними змінами, що приводять до кардинальних організаційних модернізацій. В цих умовах питання того, яким буде вітчизняне машинобудівне підприємство постіндустріального типу, набуває особливого значення.

Між тим досвід розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств дозволяє достатньо песимістично охарактеризувати відповідні економічні прогнози. Через неможливість ігнорувати негативний вплив зовнішніх факторів (світової економічної кризи, несприятливої кон'юнктури світового ринку та ін.), слід визнати, що основними причинами стагнації цього сектору економіки є фактори внутрішнього характеру, до яких автор відносить неефективні макроекономічну політику та інституційні реформи реструктуризації підприємств; негативний вплив на функціонування машинобудівних підприємств реалій банківського сектору і фінансової системи країни, що склалися в результаті реформ; низьку ефективність інвестиційного процесу, а також явно біхевіористичний за своїм змістом фактор – поширений опортунізм ключових груп економічних агентів. Сукупність, а також, очевидно, і прямий негативний синергетичний ефект взаємодії зазначених факторів обумовили кризову в цілому траєкторію розвитку підприємств галузі із початку 90-х рр. до останнього часу.

Задовільні (умовно кажучи) наслідки перших десятиріч перехідного етапу свідчать про те, що вітчизняні машинобудівні підприємства відстають від аналогів більш ніж коли-небудь. При цьому Україна стала негативним прикладом таких ефектів як усунення державної влади від конструктивного вирішення проблем промислових підприємств і передусім машинобудівних підприємств, відкритості вітчизняного ринку відносно негативного впливу зарубіжних конкурентів, недостатньої захищеності інвестицій, непрозорості трансформації корпоративної власності, втрат кадрового потенціалу та згортання мотивацій щодо стимулювання робочої сили та ін. Приклад машинобудівних підприємств Вінниччини, на жаль, свідчить і про відсутність феномену формування та розвитку потужних регіональних коаліцій фінансово-промислових інститутів, а тим самим обмеження необхідних мультіплікативних зусиль та відповідного ефекту. Загадкою вітчизняної економіки в цілому і галузі машинобудування зокрема став зв'язок між прискоренням корпоративної реструктуризації та негативними тенденціями щодо економічної ефективності. Тому досвід вітчизняних машинобудівних

підприємств передусім свідчить не про неефективний розвиток, а про виживання у критичних умовах, на які наклалися і управлінські прорахунки.

На сьогодні техніко-технологічний, організаційно-управлінський, маркетинговий, кадровий потенціал вітчизняних машинобудівних підприємств різко відстає від рівня аналогів економічно розвинутих країн світу. Не зважаючи на гостроту і специфіку проблем приватизаційного і постприватизаційного етапів, в останній час необхідність адекватної адаптації машинобудівних підприємств до ринкових умов визнається і на рівні суспільства, і на рівні окремих груп економічних агентів безальтернативною концепцією. Відсутність досвіду господарювання у ринкових умовах, своєрідність вже набутого досвіду функціонування в особливих умовах пострадянського ринку, застаріла матеріально-технічна база, комунікації та інфраструктура вимагають розробки нових шляхів вирішення питань організації та управління машинобудівними підприємствами. Це потребує пошуку всіх елементів подібного інтелектуального обґрунтування: від парадигмально-концептуального до методико-аналітичного, що, очевидно, не може обминути питання уточнення і всієї загальної теорії підприємства.

В цій монографії автор обґрунтовує власну точку зору щодо зазначеної проблеми. При цьому розглядалися питання, проблемний зміст яких з огляду на реальний стан речей може бути зведеним до підкреслення нагальної необхідності вивчення суто прикладних моментів, пов'язаних із розвитком феноменального у низці випадків інституту вітчизняного (пострадянського) підприємства. В свою чергу це означає окреслення нових підходів до опису та оцінювання стану підприємств галузі в цілому (на прикладі машинобудівних підприємств Вінниччини). Цікавість викликає насамперед ретроспектива процесу, окреслена унікальними тенденціями і закономірностями щодо розвитку підприємств під впливом приватизаційних і постприватизаційних процесів впродовж останніх 20 років. Водночас автором акцентовано увагу на необхідності перегляду ряду традиційних положень – переважно методологічного і методичного плану – щодо сутності наукових пошуків у руслі

сучасної теорії мікроекономічного аналізу підприємства. Критичне дослідження відповідного кола питань, окреслених цими двома аспектами, що мають на перший погляд досить різний простір аналізу, тим не менше у сукупності приводять до достатньо радикальних висновків. Головним з них є констатація необхідності концептуальної побудови мікроекономічного аналізу, яка б передбачала використання нових критеріїв і показників. Об'єднуючим елементом останніх є парадигма опису дій, потенціалу і причинно-наслідкових механізмів пояснення ефективності підприємства з точки зору категорії «поведінка».

Серед факторів економічної безпеки підприємств особливе місце займають загрози інституціонального характеру. Вони можуть мати як екзогенне походження, так і ендогенне.

Екзогенні інституціональні загрози безпеці підприємства часто є досить очевидними, і визначаються вони переважно недоліками інституціональної системи держави. Цей тип інституціональних загроз, як правило, є добре усвідомленим підприємством, так як такі загрози є, по суті, однаковими для великої кількості підприємств.

Інституціональні загрози ендогенного характеру, як правило, часто не усвідомлюються підприємством, тому що їх прояв носить «разовий» характер, тобто залежить від специфічних особливостей даного підприємства.

Разом із тим, «інститути – це «правила гри» в суспільстві, чи, висловлюючись більш формально, це створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємини між людьми». Внаслідок цього такі економічні категорії, як «корпоративне управління», «організаційна поведінка», «організаційна культура» тощо цілком можуть розглядатися саме в рамках інституційного підходу. В рамках цього розділу ми будемо розглядати інститути в якості інструменту для вирішення ряду задач, які забезпечують безпеку підприємства.

# РОЗДІЛ 1

## НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В цьому розділі обґрунтовано пріоритетність функції безпеки в моделях економічної поведінки підприємств в теоретичному та прикладному аспектах. Сформовані науково-теоретичні положення сутності категорії «економічна безпека підприємства», визначено взаємозв'язок понять «розвиток–економічна безпека–стійкість–ефективність» та побудовано карту термінологічного взаємозв'язку категорій «небезпека», «загроза», «ризик», «негативний вплив» в контексті економічної безпеки. Здійснено ґрунтований аналіз існуючих методик оцінювання економічної безпеки підприємств та розроблено концепцію авторської методики.

Сформовано життєвий цикл розвитку машинобудівного підприємства, тобто концепцію, яка характеризує розвиток функціонування промислового підприємства за відповідними моделями економічної поведінки з моменту створення підприємства аж до його зникнення з ринку. Розкрито сутність функції безпеки у моделях економічної поведінки, яка полягає у тому, що безпека є пріоритетним комплексним індикатором вибору відповідної моделі економічної поведінки на основі сукупності реальних об'єктивних засобів та суб'єктивних управлінських рішень.

### **1.1 Економічна безпека: змістовний аспект у поведінці підприємства**

Функціонуючи в умовах динамічного зовнішнього та внутрішнього середовища, особливо нестабільного за останні роки, поглиблюються протиріччя, які існують в економічних відносинах вітчизняних підприємств та з'являються все нові загрози стабільному та ефективному їх розвитку. Підтвердженням зазначеного є виявлені тенденції розвитку економіки України в результаті попереднього дослідження промисловості та машинобудівного комплексу зокрема, а саме:



– трансформаційна криза української економіки з 1991 р., яка охопила всі сфери і стала суттєвою перешкодою на шляху забезпечення сталого розвитку економіки, і як наслідок комплексна криза з 2008 р.;

– зростання внутрішніх і зовнішніх загроз, включаючи спад обсягів та технічного рівня виробництва, втрат традиційних ринків, деіндустріалізацію економіки, зруйнування науково-технічного потенціалу, згорання інвестиційної діяльності, розвиток тіньової економіки та її криміналізацію;

– наявність реальних збитків, що завдаються економіці країни через відсутність адекватної перехідному періоду державно-правової та соціально-економічної бази для практичного переходу української економіки на ринкові відносини, відсутність кредитування, зростання боргів, збільшення кількості збиткових підприємств, нездатність підприємств здійснювати фінансове забезпечення виробничо-господарської діяльності,

які доводять виключну актуальність та необхідність посилення уваги до проблеми забезпечення економічної безпеки як пріоритетної. Адже, як неодноразово зазначали визнанні фахівці, забезпечення економічної безпеки є гарантом самостійності (незалежності), умовою сталості та ефективного функціонування суспільства [317, с. 221; 318, с. 15]. Це пояснюється тим, що економіка – одна з найважливіших життєвих сторін діяльності держави, підприємств (організацій, установ) і людини, а тому поняття національної безпеки пов'язано з оцінкою життєздатності економіки, її стійкості до впливу можливих внутрішніх і зовнішніх загроз.

Концептуальний опис місця і ролі фактору економічної безпеки у діяльності та поведінці підприємства (на прикладі машинобудівних підприємств – об'єктів детального аналізування у дисертаційній роботі) ґрунтується на результатах авторських досліджень і схематично представлений на рис. 5.1. Така схема передбачає визначення домінантних факторів (передумов) формування поведінки підприємств за функціональної ролі безпеки, яка на практиці об'єктивно проявляється у своєрідних сценаріях прийняття управлінських рішень. Іншими словами, особливості економічного ландшафту та фактори впливу, що у сукупності визначають поведінку

– дії – окремого підприємства та їх груп, реалізуються лише і насамперед у конкретних рішеннях тих економічних агентів, чия економічна влада на даний час є головною у полі діяльності підприємства. Акцентуємо увагу на тому, що роль інших соціально-економічних факторів на особливості поведінки підприємств визначаємо як суттєву, але другорядну.

Таким чином, як було доведено у розділі 3 дисертації, на даний час ключовими за критерієм наявності економічної влади є власник та директорат машинобудівних підприємств. Чітко визначити пріоритет одного з них представляється проблематичним, оскільки, як показали результати дослідження, існують 2 основні типові ситуації: 1) коли корпоративний власник має переважаючу владу; 2) коли таку владу має директор (як різновид ситуації – він же є і власником). Чисельно на даний час переважає перший варіант. Але у будь-якому разі, за виключенням дуже поодиноких випадків, роль директора, навіть при домінуючій ролі власника, залишається значною. Тому постановку задачі було здійснено за умови, що першим фактором передумови (ліва частина рис. 5.1) є взаємодія у системі «власник – директорат».

Водночас результати досліджень, представлені у розділах 3-4 роботи, засвідчили, що, на фоні інших, домінуючими правомірно визнати роль внутрішніх мікроекономічних умов (або, іншими словами, особливості кожного окремого підприємства), а також фактор збільшення та посилення загроз для вітчизняних машинобудівних підприємств по мірі поглиблення ринкових відносин в Україні (третя факторні передумови рис. 5.1).

Принциповим представляється те, що вплив всіх трьох зазначених факторних передумов реалізується через особливості управлінського процесу. Звертаємо увагу на тому, що, на нашу думку, роль взаємодії «власник – директорат» та внутрішньоекономічних умов носять прямий вплив, тоді як посилення загроз у трансформаційний період – опосередкований вплив.

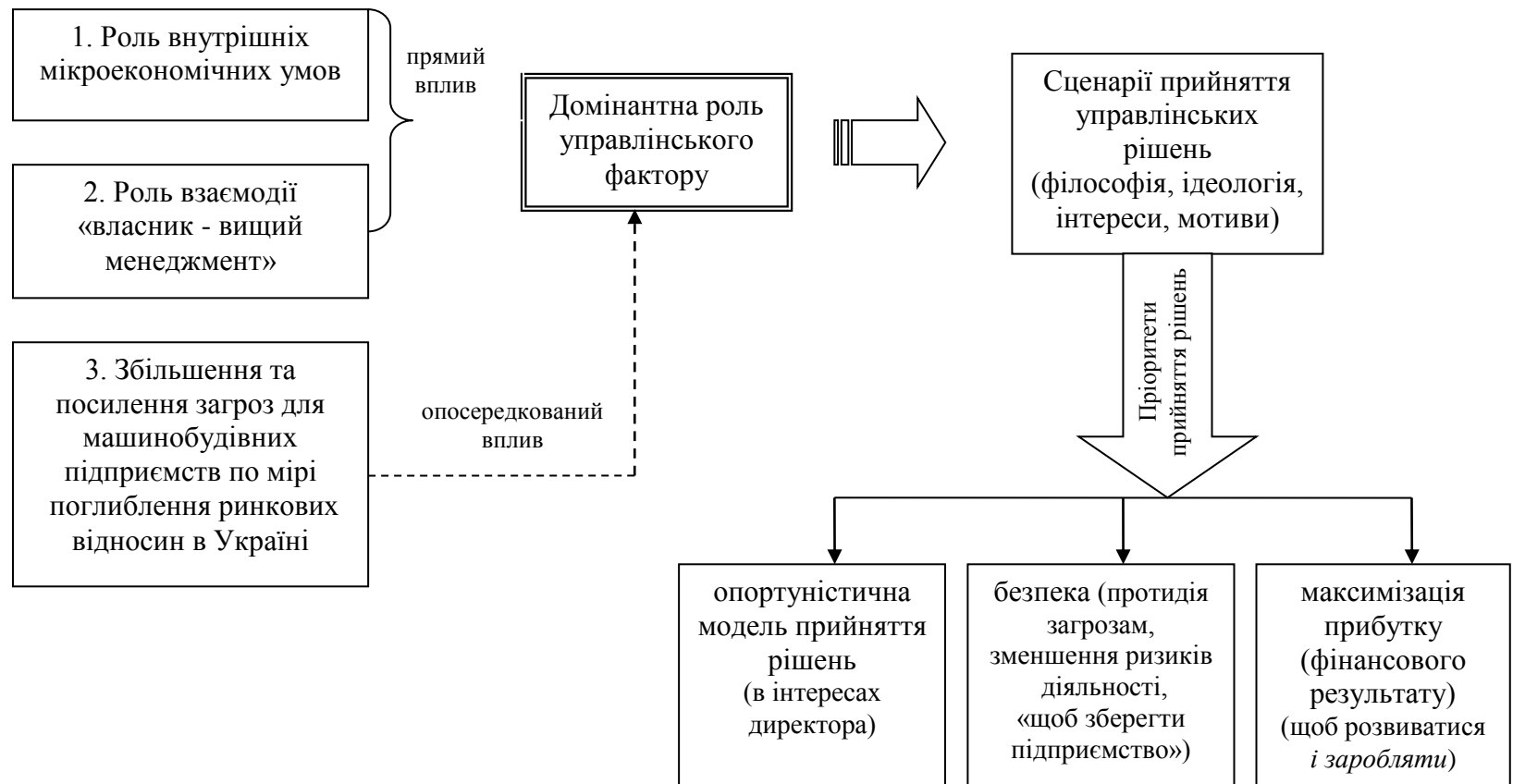


Рис. 1.1. Факторні передумови до формування функціонального впливу категорії «безпека» у діяльності машинобудівних підприємств  
(авторські дослідження)

Зміст же управлінського процесу завжди обумовлений вибором (варіанти «так» чи «ні») певного рішення. Такий вибір не є хаотичним, а відображає філософію, ідеологію управління, обумовлену сукупністю суб'єктивних та об'єктивних факторів, при чому перші є, очевидно, похідною до об'єктивних передумов. Таким чином, якими б не були декларативні тлумачення з боку різних економічних агентів, за умовно сталих умов (незмінності впродовж достатньо тривалого періоду) самих агентів, всі рішення будуть здійснюватися за одним алгоритмом. Такий алгоритм, з одного боку, відображає існуючу модель поведінки, а з іншого – безпосередньо її формує. В свою чергу, вибір рішення обумовлений певним набором інтересів і мотивів агентів, які приймають основні дії в межах наявної економічної влади; в свою чергу, інтереси і мотиви визначають пріоритети прийняття рішень.

Іншим принциповим концептуальним моментом є твердження про те, що такий алгоритм може (і є) чітко визначеним. За нашими спостереженнями, існує три чіткі різновиди пріоритетів прийняття управлінських рішень: 1) опортуністична модель; 2) модель безпеки; 3) модель максимізації фінансового результату (прибутку) (див. рис. 5.1, права нижня частина). Іншими словами, всі рішення, що приймають керівники вітчизняних машинобудівних (та інших) підприємств, підпадають під цю класифікацію.

Такі висновки були отримані автором на основі 3 джерел інформації: 1) інтерв'ювання 7 директорів підприємств – об'єктів дослідження, де основу інтерв'ю складала питання щодо найбільш характерних управлінських задачах, що виникали, як такі задачі вирішувалися і якою була аргументація при прийнятті саме такого рішення; 2) вивчення історії підприємств, що аналізувалися, впродовж 1990-2010 рр., де основний акцент було зроблено на тому, з якими проблемами стикалося підприємство, як такі проблеми вирішувалися, якими були причини саме таких дій і якими були наслідки зазначеного; 3) особистих спостереженнях автора, які було зроблено ним в якості консультанта дирекції підприємств – ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод», ТОВ «Торговий дім «Вінницький агрегатний завод» (до 2009 р. - ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»), Вагонне депо Жмеринка ПЗз впродовж 2008-2010 рр., де було, зокрема, втілено рекомендації

автора дисертації. Зауважимо, що в процесі інтерв'ювання з боку опитуваних спрощене тлумачення кожної з моделі мало відповідно такі інтерпретації «в інтересах керівництва», «щоб зберегти підприємство», «щоб розвиватися і заробляти». Слід також зазначити, що подібні трактування спостерігалися і з боку інших груп агентів (персоналу, фахових менеджерів і т.д.).

Наступним етапом дослідження стало аналізування того, наскільки адекватним була подібна типізації моделей прийняття управлінських рішень та чи існує кореляція щодо поширення тієї чи іншої моделі під впливом інших умов. Насамперед цікавила версія про взаємозв'язок між моделлю прийняття рішень та економічної поведінки підприємств. Виходили з того, що опитування лише директорів в силу суб'єктивних причин несе обмежену інформативність, бо, наприклад, ніким з директорів не наводились дані відносно того, що ними були прийняті рішення опортуністичного характеру, хоча чисельні факти цього були загальновідомими і мали різного роду документальне підтвердження (відкриті кримінальні справи, рішення суду і т.д.). Для цього впродовж 2010 р. було здійснено опитування 4 груп агентів: директорів (7 осіб, чисельне відображення їх відповідей було зроблено на основі результатів інтерв'ю), вищого фахового менеджменту (13 осіб), середнього фахового менеджменту (17 осіб), рядових працівників (42 особи) – ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод», ТОВ «Торговий дім «Вінницький агрегатний завод» (до 2009 р. - ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»), Вагонне депо Жмеринка ПЗз, ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод», ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», ВАТ «Маяк», ВАТ «Термінал». Питання формулювалося наступним чином: «Просимо висловити Вашу думку щодо того, за яких мотивів приймаються управлінські рішення на вашому підприємстві (далі перераховувалися можливі варіанти із зазначених на рис. 5.1 у спрощеному тлумаченні). Відповіді надали 100% директорів, 75% фахових менеджерів і близько 40% персоналу, які були запрошені до співпраці. Результати опитування представлено на рис. 5.2.



Рис. 1.2. Розподіл відповідей інтерв'юєрів щодо пріоритетності мотивів у прийнятті управлінських рішень на машинобудівних підприємствах (ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод», ТОВ «Торговий дім «Вінницький агрегатний завод», Вагонне депо Жмеринка ПЗз, ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод», ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», ВАТ «Маяк», ВАТ «Термінал»), %

*(авторські дослідження)*

Хотіли б відзначити умовно об'єктивну інформативність зазначених результатів опитування. Однак головним було виявлення певних тенденцій, які підтвердили в цілому попередню гіпотезу про роль безпеки в управлінні сучасним вітчизняним промисловим підприємством. Такими тенденціями стали: 1) переважна частка мотиву безпеки при прийнятті управлінських рішень; 2) зростання негативного оцінювання управлінських рішень по мірі зменшення ієрархії опитуваних на підприємстві, що проявлялося у збільшенні частки опортуністичних оцінок та зменшенні інших.

Наступним етапом стало визначення залежності між станом підприємства (типом його економічної поведінки) та характером управління. В даному разі опитувалися 3 зазначені вище групи агентів, окрім директорів. Як згадувалося, опитування було здійснено на 7 підприємствах, з яких 2 - належало до рентоорієнтованої моделі поведінки, 2 – виробничоорієнтованої, 3 – змішаної; відповідно, фінансовий стан підприємств істотно різнився. На рис. 5.3 наведено результати, які відбивають досліджувану залежність.

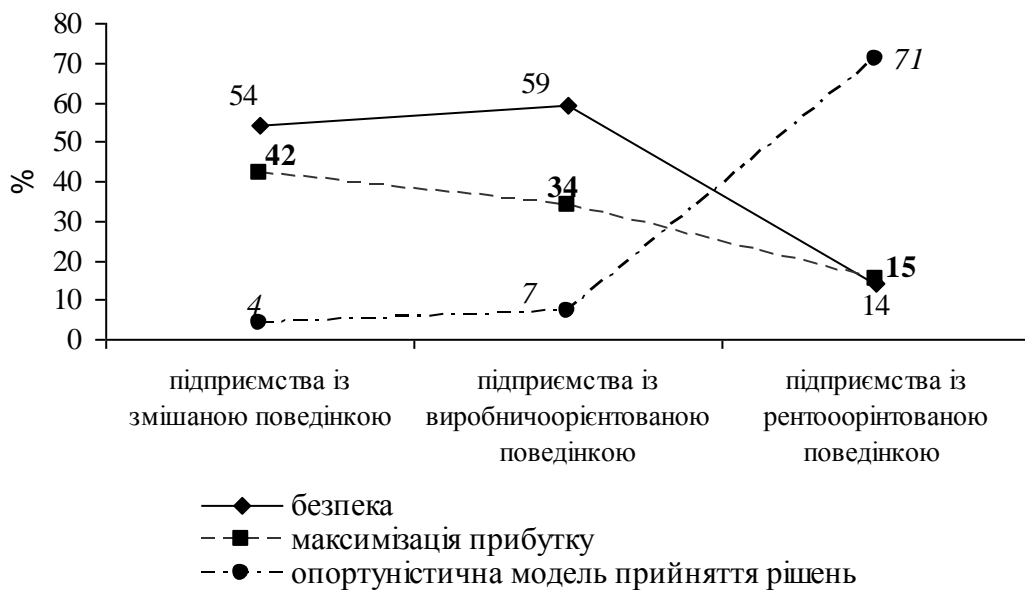


Рис. 1.3. Розподіл відповідей щодо пріоритетності мотивів у прийнятті управлінських рішень на машинобудівних підприємствах різних моделей економічної поведінки (ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод», ТОВ «Торговий дім «Вінницький агрегатний завод», Вагонне депо Жмеринка ПЗз, ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод», ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», ВАТ «Маяк», ВАТ «Термінал»), % (авторські дослідження)

Знову ж таки, розуміючи обмеженість опитування, хотіли б акцентувати увагу на тенденції того, що по мірі того, як підприємство згортало свої виробничі функції як основні, оцінювання рівня опортуністичності процесу управління було істотно вищим. Це підтвердило гіпотезу як про наявність прямої залежності між моделлю економічної поведінки і стилем управління, так і головну роль управлінського фактору при формуванні певної моделі поведінки.

Відтак, наведені дані (рис. 5.1–5.3) є свідченням того, що концепція безпеки є головною у функціонуванні сучасних вітчизняних промислових (машинобудівних) підприємств і що реалізується ця функціональна залежність насамперед за рахунок управлінського фактору. Звідси постають питання науково обґрунтування змісту та формалізації функціональної ролі фактору економічної безпеки підприємства у комплексі інших соціально-економічних характеристик мікро рівня аналізування. Вирішення зазначених питань потребує як теоретико-методологічного, так і методично-прикладного дослідження.

Для з'ясування змісту поняття «економічна безпека підприємства» звернемось до загальнонаукових методів розробки та уточнення понять, першоджерел та думок науковців, які надають тлумачення суті і складових понять. Термінологічний принцип передбачає вивчення історії термінів, розробку або уточнення змісту та обсягу понять, встановлення взаємозв'язку і субординації понять, їх місце в понятійному апараті теорії, на базі якої базується дослідження. Вирішити це завдання допомагає метод термінологічного аналізу і метод операціоналізації понять.

З метою чіткого усвідомлення значення категорії «економічна безпека підприємства» вважаємо за необхідне спочатку надати характеристику терміну «безпека», визначити його сутність та окреслити притаманні йому ознаки.

Безпека – це досить складне і багатогранне поняття, що допускає різні тлумачення. Насамперед у «Енциклопедії економічної безпеки» зазначається, що безпека – властивість будь-якої системи, що виражається у здатності предмета, явища чи процесу зберігати свої основні характеристики, сутнісні параметри під час патологічних, руйнівних впливів [319, с. 79]. У суспільних науках поняття «безпека» – задоволення таких потреб як існування, цілісність, незалежність, спокій та розвиток [320, с. 145].

Загалом переважаючою є позиція ототожнення безпеки із захищеністю. Відтак, Є. І. Крихтіна зазначає, що у загальному розумінні безпека – це «стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від загроз» [321, с. 124]. Словник



В. Даля трактує безпеку як «відсутність небезпеки, збереження, надійність» [322, с. 108]. Словник С. Ожегова визначає безпеку як «стан, при якому не загрожує небезпека, тобто є захист від небезпеки» [323, с. 47]. Є. А. Олейніков та Л. О. Омелянович вважають, що безпека – стан і тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів соціума і його структур від внутрішніх і зовнішніх загроз [322, с. 7; 324, с. 10]. Подібну позицію займає П. О. Нікіфорова, яка зазначає, що безпека – це поняття, яке стосується усіх сторін життя і діяльності людини та означає певний стан суспільства, при якому немає будь-яких загроз [325, с. 87]. Безпека – це певний об’єктивний стан, заснований на відсутності загрози, відчутний суб’єктивно через одиниці чи угруповання [326, с. 147]. Під безпекою розуміють також стан без загрози, стан спокою, впевненості, або «стан психічний чи правовий, в якому особа має відчуття впевненості, опори в іншій особі, чи у відрегульованій юридично системі; протилежність загрози» [326, с. 147].

Погоджуючись із вищезазначеним О. О. Гетьман і В. М. Шаповал вважають, що безпека є специфічною сукупністю умов діяльності. Знаходиться в безпеці, означає – знаходиться в безпечних умовах, контрольованих підприємством в процесі своєї діяльності (у процесі самореалізації) [327, с. 250].

В свою чергу, М. Войнаренко та О. Яременко зазначають, що безпека – це такий стан суб’єкта господарювання, при якому ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу загроз стабільності розвитку та функціонування [328, с. 60]. За більш комплексного підходу В. М. Щербина вважає, що безпека може бути визначена як комплексне поняття, котре включає відповідні системи інформаційно-аналітичного моніторингу, попереджувальних, профілактичних, поточних і прогнозованих заходів щодо впливу на можливі загрози і має на меті нейтралізацію можливих негативних наслідків. Комплексність завдань, які вирішуються у сфері безпеки, вимагає професійної підготовки фахівців, котрі за повної довіри сторін можуть розробити методіку і кваліфіковано забезпечити достатній рівень безпеки. Сутність безпеки, на думку В. М. Щербини, втілена у визначенні такого «бажаного» стану суб’єкта, за якого

ймовірність змін властивих цьому суб'єкту якостей і параметрів зовнішнього середовища негативно не впливає або впливає у допустимих межах на результати його діяльності. Тобто ці зміни знаходяться в межах певного інтервалу [317, с. 222].

Аналізуючи поняття безпека Л. Коженцьовські виокремлює такі стани:

а) об'єктивний стан безпеки (наявність чи відсутність загрози) у загальному вимірі, місцевому чи індивідуальному;

б) відчуття безпеки (свідомість існування, відсутності чи можливості протидії небезпеці) у визначенні загальному, місцевому чи індивідуальному [326, с. 147].

З огляду на представлені визначення категорії «безпека», слід відзначити наступні положення:

– безпека – це стан;

– ключовими для існуючих визначень безпеки є терміни «захищеність», «відсутність небезпеки», «збереження», «надійність», «захист від небезпеки (загроз)», «спокій», «незалежність», «стабільність», «допустимі межі», «безпечні та контрольовані умови», «механізм запобігання або зменшення впливу загроз»;

– опосередкованими категоріями є «існування», «цілісність», «розвиток», «впевненість».

Виокремивши основні характеристики безпеки в розрізі багатоманітності наведених тлумачень категорії «безпека», вважаємо за необхідне дослідити сутність категорії «економічна безпека», враховуючи її широку спектральність, без розмежування на рівні господарювання (як системи) та з розмежуванням: на мега-, макро-, мезорівнях з поступовим уточненням на мікрорівні.

Перш за все наведемо ґрунтовні дослідження трактування економічної безпеки системи, адже значна кількість учених визначають економічну безпеку як властивість чи сукупність властивостей системи. Так, наприклад, на думку В. Тамбовцева [329, с. 45] та С. М. Ілляшенко [330, с. 14], економічна безпека системи – це сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, яка забезпечує можливість досягнення цілей всієї системи. А. В. Кендюхов вважає, що «...економічна безпека являє собою систему захисту життєвих інтересів держави. Як об'єкти

захисту при цьому можуть виступати: економіка країни у цілому, окремі регіони, сфери і галузі господарства, юридична і фізична особи» [331, с. 125]. За Л. І. Абалкіним «...економічна безпека – це стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні задачі, і при якому держава має можливість виробляти і проводити в життя незалежну економічну політику [332, с. 19]. Отже, з позиції В. М. Щербини, у загальному визначенні, під економічною безпекою доцільно розуміти якісну характеристику економічної системи, котра визначає здатність підтримувати необхідні умови життєдіяльності, стійке забезпечення ресурсами виробництва і розвитку [317, с. 221]. Аналогічно попередньому визначенню І. С. Чорнодід розглядає економічну безпеку як найважливішу якісну характеристику економічної системи, що визначає здатність підтримувати послідовну реалізацію національно-державних інтересів, стійку дієздатність господарчих суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення [333, с. 55].

А. Архипов, А. Городецький, Б. Михайлов [334, с. 38] вважають економічну безпеку здатністю економіки забезпечувати ефективно задоволення суспільних потреб на різних рівнях (національному, міжнародному). В. Забродський, М. Капустін [335, с. 36] вважають, що економічна безпека – це кількісна та якісна характеристика властивостей системи, що відображає здатність до самовиживання та розвитку в умовах виникнення зовнішньої або внутрішньої економічної загрози. О. Білорус, Д. Лук'яненко [336, с. 243] визначають економічну безпеку як наслідок глобалізації, як явище, що виникло у зв'язку з необхідністю забезпечення міжнародної безпеки. Відповідно до класифікації економічних систем за структурно-територіальним критерієм глобальну економічну безпеку можна розглядати як невід'ємну складову глобальної безпеки мегаекономічних систем, необхідною умовою якої є безпека, зокрема економічна, всередині макро-, мезо-, мікроекономічних систем кожної з держав глобальної інтеграційної світової структури. Т. Клебанова [337, с. 41] виділяє наступні підходи до визначення економічної безпеки систем різного призначення та рівня ієрархії: властивість економічної системи; стан економічної системи; специфічна діяльність; захищеність інтересів від різного роду зовнішніх та

внутрішніх загроз; відсутність небезпеки, загроз або підтримка їх на безпечному рівні [338, с. 23]. Водночас Р. Дацків стверджує, що економічна безпека є таким станом економічного розвитку суб'єкта господарювання (особи, держави, організації і т.д.), який забезпечує йому гармонійний розвиток і ефективне використання шансів і усунення загроз оточуючого середовища [320, с. 148].

Враховуючи, що підприємства здійснюють діяльність в умовах макро-, мезо- і мікросередовища, котрі постійно змінюються, створюючи загрози для їх існування, то доцільно розкрити економічну безпеку підприємства з позиції багаторівневості. Отже, в контексті зазначеного обґрунтування проведемо дослідження сутності категорії «економічна безпека» на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях. До мегарівня відносять міжнародну економіку, а також в комплексному її уявленні глобальну або світову, особливостями цього рівня є градація країн за ступенем економічного розвитку. До макрорівня відносять національну економіку, економічну безпеку якої забезпечує стале зростання всіх макроекономічних показників. До мезорівня відносять економіку регіонів. До мікрорівня класично відносять економіку підприємства. Це базовий рівень економіки регіону та країни, де майже всі економічні перетворення, по суті, направлені на поліпшення функціонування окремого підприємства, їхніх об'єднань та підприємців [339, с. 7].

Міжнародна економічна безпека, за визначенням О. Чернявського [340, с. 108], О. Огнева [341, с. 21], є комплексом міжнародних умов співіснування, домовленостей та інституціональних структур, за яких кожній державі – члену світового суспільства забезпечується можливість вільно обирати та здійснювати свою стратегію економічного розвитку, не зазнаючи зовнішнього впливу й розраховуючи на невтручання, розуміння, взаємоприйнятне та взаємовигідне співробітництво з боку інших держав. Із посиленням процесів глобалізації та інтернаціоналізації виробництва зростає тіснота зв'язку міжнародної та державної економічної безпеки [337, с. 24].

Економічна безпека на мезорівні має за мету забезпечення захисту особистості та окремих соціальних груп від зовнішніх та внутрішніх небезпек та забезпечення економічної стійкості регіону [321, с. 7].

Відтак, економічна безпека регіону, як стверджує колектив науковців (А. Татаркін, О. Романова, А. Куклін, В. Яковлев [342, с. 81]), – це сукупність властивостей економічної системи регіону, що забезпечують стабільність, стійкість та поступальний характер розвитку регіону, певну незалежність і водночас інтеграцію з економікою держави в умовах дестабілізуючого впливу загроз різного виду.

Для з'ясування сутності поняття «економічна безпека» на макрорівні розглянемо різні підходи вчених його трактування. Враховуючи складність, різноплановість та багатогранність різноманітних визначень, розкриємо дану категорію в контексті декількох поглядів, згідно з якими економічна безпека на макрорівні розглядається як:

- 1) стан захищеності економіки, а також економічних та життєвих інтересів від впливу несприятливих факторів;
- 2) стан економіки;
- 3) здатність, можливість, готовність інститутів влади до захисту;
- 4) сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність, стабільність і стійкість, здатність до розвитку;
- 5) загальнонаціональний комплекс заходів із забезпечення розвитку економіки;
- 6) стан економічного механізму країни;
- 7) складова національної безпеки;
- 8) стабільність та якість життєдіяльності суспільства;
- 9) стан держави;
- 10) незалежність країни та економічної політики;
- 11) місце країни у світі.

Відповідно до першої точки зору, економічна безпека розкривається як захищеність самої економіки від впливу несприятливих, здебільшого економічних факторів. Так, на думку А. Городецького, «економічна безпека означає надійну і забезпечену всіма необхідними засобами держави захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх та зовнішніх збитків» [333, с. 38]. Водночас, В. Кір'янов [343, с. 15] впевнений, що «економічна безпека» характеризує стан захищеності економічних інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх та зовнішніх загроз, який

заснований на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності країни. Абсолютно подібна позиція І. Чорнодіда, який вважає, що економічна безпека держави – це стан захищеності найважливіших економічних інтересів особи, суспільства та держави, розвиток достатнього економічного потенціалу, що сприятиме стійкому й ефективному функціонуванню економіки в режимі розширеного відтворення [318, с. 19]. Більш ґрунтовно за даного підходу розкриває сутність економічної безпеки К. Іпполітов, який вважає, що економічна безпека держави охоплює захищеність всієї системи «економічних відносин, які визначають прогресивний розвиток економічного потенціалу країни і забезпечують підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства, його окремих соціальних груп, а також формують основи обороноздатності країни, захищеність від небезпек та загроз, джерелом яких є внутрішні та зовнішні протиріччя» [344, с. 64]. Той самий зміст, але більш узагальнено передає В. Савін: «економічна безпека – це система захисту життєво важливих інтересів країни» [345, с. 14].

Водночас окремі автори в досліджуваній категорії поєднують захищеність економіки із захистом суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях. Відтак, Є. Крихтіна зазначає, що економічна безпека держави полягає у забезпеченні захисту суспільства та кожного його члена зокрема від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз [321, с. 162]. Поряд із цим Д. Ковальов стверджує, що економічна безпека – це універсальна категорія, яка відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним його громадянином [346, с. 49].

Друга точка зору є найбільш розповсюдженою, відповідно до якої економічна безпека ототожнюється передусім із відповідним станом економіки. Отже, в цьому аспекті різні автори підкреслюють, що економічна безпека держави – це стан економічної системи, «який характеризується стійкістю по відношенню до впливу внутрішніх та зовнішніх дій, що загрожують суспільству» [347, с. 80], або «при якому забезпечується усунення чи нейтралізація загроз її докорінним національно-державним інтересам та самому існуванню» [348, с. 112].

Вітчизняні фахівці в галузі економічної безпеки В. Шлемко та І. Бінько визначають економічну безпеку як стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави [349, с. 41; 350, с. 4]. Конкретизуючи свою позицію, В. Сенчагов відзначає, що економічна безпека держави – це «такий стан економіки та інститутів влади, при яких забезпечуються гарантований захист національних інтересів, ефективний соціально спрямований розвиток країни в цілому, достатній економічний потенціал навіть при найсприятливіших умовах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів» [351, с. 99; 352, с. 29; 353, с. 115]. Аналогічної думки дотримується Є. Олейніков: «національна економічна безпека – це стан економіки та інститутів влади, коли забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально направлений розвиток країни в цілому, достатній економічний та оборонний потенціал, навіть за найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів» [354, с. 18]; О. Шнипко: «державна економічна безпека – це такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних економічних інтересів, гармонійний, соціально спрямований розвиток держави в цілому, достатній економічний потенціал» [338, с. 24] та Л. Бендіков, який розглядає економічну безпеку на державному рівні як «стан економіки, що забезпечує достатній рівень соціального, політичного та оборонного існування та прогресивного розвитку держави, невразливість та незалежність її економічних інтересів по відношенню до будь-яких внутрішніх та зовнішніх загроз та впливів» [355, с. 8].

Поділяючи вищезазначені погляди, проте із деякою варіативністю, О. Грунін вважає економічну безпеку держави «таким станом народного господарства, що дозволяє задовольнити усю сукупність реальних, справжніх економічних потреб суспільства, забезпечує його економічну незалежність, сталий розвиток, прогрес, гідне рівноправне становище у світовому господарстві, надійний, тобто такий, що не дозволяє перейти критичну межу, захист від внутрішніх і зовнішніх загроз та впливу непередбачених та важкопрогнозованих чинників» [356, с. 45], Г. Пастернак-Таранушенко визначає економічну безпеку держави як

такий її стан, за якого конфлікти не здатні істотно впливати на економічну, правову, соціальну та інші сфери життєдіяльності [357, с. 18], В. Паньков зазначає, що економічна безпека – це такий стан національної економіки, який характеризується її стійкістю, «імунітетом» до впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [358, с. 6].

Третя група авторів розкриває поняття «економічна безпека держави» з позиції комплексності, відповідно до якої економічна безпека розглядається не лише як захищеність економіки або її стану, що відображає сутність цієї категорії переважно із статичного боку, адже йдеться про щось дане, звершене, про те, що вже відбулося і спостерігається у конкретних проявах (певний стан економіки, досягнутий рівень захищеності тощо), а у поєднанні з такими її характеристиками, як здатність, можливість, готовність, тобто такими, яким притаманна також і перспективна дія, що вносить у її визначення більш динамічні акценти. З цього Л. Омелянович та А. Архипов роблять досить логічний висновок, що економічна безпека – це не тільки захищеність економічних інтересів, але і готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації і захисту даних інтересів для розвитку вітчизняної економіки [322, с. 64; 334, с. 37]. Водночас, Я. Жаліло визначає економічну безпеку країни «як складну багатофакторну категорію, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб населення країни, протистояння дестабілізуючому впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [359, с. 141]. До такого ж визначення схиляються і автори Концепції економічної безпеки України, які трактують економічну безпеку держави як здатність національної економіки «до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [360, с. 16].

Фахівці російського міністерства економіки С. Ликшин та А. Свиначенко визначають економічну безпеку як «стан можливості та готовності економіки забезпечити стійкість економічного становища суспільства та держави в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз та впливів» [361, с. 114]. Поряд із зазначеним В. Шевченко та Г. Костенко



стверджують, що економічна безпека – це стан національної економіки та фінансової системи, який дає можливість: гарантувати розвиток людини, суспільства і держави на базі досягнень НТП; зберігати або швидко відновлювати виробництво в умовах припинення зовнішніх поставок ресурсів або надзвичайних ситуацій внутрішнього характеру; забезпечувати стійке функціонування своєї фінансово-кредитної системи та задоволення потреб суспільства за несприятливих внутрішніх та зовнішніх економічних умов [362, с. 8]

До четвертої групи вищенаведених поглядів належать ті тлумачення, які визначають економічну безпеку як сукупність умов та факторів, котрі забезпечують незалежність, стабільність і стійкість, здатність до розвитку. Так, Л. Абалкін трактує економічну безпеку держави як «сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного поновлення та самовдосконалення» [332, с. 5]. Аналогічною є позиція В. Щербини: «економічна безпека – це сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність як окремого підприємства, так і національної економіки у цілому, їхню стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення» [317, с. 223]. Більш ґрунтовним є визначення В. Захарченко, за яким економічна безпека розглядається «як комплекс геополітичних, правових, економічних, екологічних і інших умов, що забезпечують: передумови для виживання країни в умовах кризи і майбутнього розвитку; захист її життєво-важливих інтересів щодо ресурсного потенціалу, збалансованості і динаміки росту і розвитку; створення внутрішнього імунітету і зовнішньої захищеності від дестабілізаційних впливів; конкурентоспроможність країни на світових ринках і надійність її фінансового стану; забезпечення відповідних умов життя і стійкого розвитку особистості» [363, с. 122].

У наведених трактуваннях концентрується увага на таких параметрах, як незалежність, стабільність та здатність до розвитку (поновлення і самовдосконалення), які, на наш погляд, є досить суттєвими компонентами безпеки. Це відображається і у «Концепції економічної безпеки України» [360, с. 37], де окреслені наступні складові економічної безпеки держави регіону:

– економічна самостійність (незалежність), яка, в першу чергу, має виявлятися у здійсненні контролю над ресурсами регіону й можливості найповнішого використання його конкурентних переваг;

– стійкість і стабільність економіки, яка передбачає надійність всіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування впливу дестабілізуючих факторів;

– здатність до розвитку та прогресу, тобто можливість самостійно реалізовувати й захищати регіональні політичні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний та трудовий потенціал [324, с. 122; 364, с. 125; 365, с. 113].

Разом з тим, наведені трактування випустили з уваги саму діяльність по забезпеченню економічної безпеки, яка виникає в ході вирішення протиріччя між такою об'єктивною реальністю, як небезпека, і потребою економічного суб'єкта запобігти їй, локалізувати, усунути наслідки небезпеки.

До п'ятої групи слід віднести погляди тих економістів, які ототожнюють економічну безпеку із загальнонаціональним комплексом заходів, спрямованим на постійний та стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам (Т. Говорушко, В. Мунтіян) [366, с. 4; 367, с. 27].

Шостий підхід передбачає розкриття економічної безпеки з позиції стану економічного механізму країни. Так, економічну безпеку визначають як такий стан економічного механізму країни, який характеризується збалансованістю та стійкістю до негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, його здатності забезпечувати на основі реалізації національних інтересів стабільний та ефективний розвиток вітчизняної економіки та соціальної сфери [368, с. 5]; або як намагання «превентивно нейтралізувати та активно протидіяти впливу внутрішніх та зовнішніх загроз з метою забезпечення стабільної соціально-економічної ситуації в країні» [369, с. 89].

Прихильниками сьомої групи поглядів є науковці, які розглядають економічну безпеку як складову національної безпеки, логічно звертаючи увагу на той факт, що в сучасних економічних відносинах

акцент економічної політики більшості країн зміщується з адміністративно-силових на економічні методи захисту державних інтересів. Вони пов'язують економічну безпеку держави перш за все з безпекою макроекономіки, міжнародної економічної системи, включаючи до її проблематики такі питання, як нерівномірність економічного розвитку, зростання заборгованості, розповсюдження голоду, циклічні коливання та інші аспекти загальної дестабілізації світової економіки [318, с. 15]. Так, міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості Японії визначає економічну безпеку як «стан економіки, за якого вона захищена, перш за все, економічними засобами від серйозних загроз її безпеки, що виникають під впливом міжнародних факторів» [370, с. 120]. Інші фахівці при визначенні категорії «економічна безпека» вважають, що основним є забезпечення сприятливих умов для найбільш ефективної конкретної національної економіки, включаючи також вільний доступ до іноземних джерел сировини та енергії, стабільність зовнішніх інвестицій і гарантії свободи обміну товарами й послугами [371, с. 79]. Водночас В. Сенчагов підкреслює: «економічна безпека – це рівень розвитку економік, що забезпечує економічну, соціально-політичну і військову стабільність в умовах впливу несприятливих факторів» [351, с. 99].

До восьмої групи поглядів належить позиція, в основу якої покладено першочерговість забезпечення стабільності та якості життєдіяльності суспільства. Відтак, економічна безпека – найважливіша якісна характеристика, що визначає її здатність «підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів» [372, с. 14] чи «забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному та міжнародному рівні» [334, с. 41]. Поряд із цим, спостерігаються варіативні тлумачення, а саме: В. Рубанов розглядає економічну безпеку як здатність національної економіки забезпечити добробут нації та стабільність внутрішнього ринку незалежно від дії зовнішніх чинників [373, с. 32]; А. Болва стверджує, що економічна безпека – можливість і готовність економіки забезпечити гідні умови життя і розвитку особистості, соціально-економічну і військово-

політичну стабільність суспільства і держави, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [374, с. 62]

Дев'ятий підхід полягає у трактуванні економічної безпеки як стану держави (країни). Так, на думку Г. Пастернак-Таранушенко, економічна безпека – це стан держави, у відповідності з яким забезпечена можливість створення, розвитку умов для плідного життя та зростання статку його населення, перспективного розвитку в майбутньому [375, с. 53]. Водночас Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко в загальному уявленні економічну безпеку розуміють як стан країни, в якому народ (через систему державного управління) може суверенно, без втручання та тиску ззовні, визначати шляхи та форми свого економічного розвитку [376, с. 9; 377, с. 8]. В той же час О. Кальман та Г. Дардопих стверджують, що економічна безпека – це сукупність якісних характеристик існуючих економічних, соціально-демографічних і технологічних відносин, що відображають, з одного боку, реальний стан життєздатності держави, а з іншого – взаємозв'язок між економікою та політикою держави [378, с. 8].

Основою наступного підходу є незалежність країни та економічної політики. Отже, М. Ващекін [379, с. 33] вважає, що економічна безпека – це стан, в якому народ може суверенно визначати шляхи та форми свого економічного розвитку. В свою чергу, А. Абалкін визначає економічну безпеку як стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно, вирішувати соціальні задачі і коли держава має можливість розробляти та впроваджувати в життя незалежну економічну політику [380, с. 3]. Слід відзначити, що окреслена позиція А. Абалкіна є більш пізньою та достатньо видозміненою у порівнянні із попередньої (четвертий підхід), що пояснюється зміною погляду щодо сутності економічної безпеки.

Прихильники одинадцятої групи поглядів надають перевагу міжнародній складовій у взаємозв'язку із внутрішньою незалежністю та стабільністю. Так, В. Богомоллов вважає, що ядром антикризової економічної політики може бути розробка точних індикаторів економічної безпеки, а в широкому розумінні економічна безпека має дві складові: місце країни в світовому розподілі праці, світовій торгівлі, міжнародних фінансових та банківських сегментів; інтереси

та цілі в рамках кордонів країни, тобто підтримка державного суверенітету [381, с. 5]. Поряд із цим Р. Дацків стверджує, що економічну безпеку слід також сприймати як засіб отримання і збереження внутрішньої стабільності, а також відігрівання відповідної ролі у міжнародній сфері [320, с. 149].

Не зважаючи на широку спектральність відокремлених вище поглядів розкриття сутності економічної безпеки на макрорівні, доцільно зазначити, що вони не охоплюють усю різноманітність поглядів і зустрічається їх поєднання у трактуванні досліджуваної категорії. Відтак, Л. Омелянович вважає, що під економічною безпекою держави слід розуміти захищеність економічних інтересів держави, суспільства та особистості, з одного боку, та розробку і впровадження оптимальної соціально орієнтованої економічної політики, з іншого, що поєднує перший та восьмий підхід [322, с. 123]. Автори А. Архипов, Г. Городецький, В. Михайлов характеризують поняття «економічна безпека» не тільки як стан чи тенденції економічної системи, але і як сукупність «внутрішніх і зовнішніх умов і факторів, що сприяють ефективному динамічному росту національної економіки, її здатності задовольняти потреби суспільства, держави, індивіда» [334, с. 42]. Це трактування є синтезом другого та четвертого підходів. На думку І. Богданова [382, с. 21], економічна безпека повинна відповідати двом умовам: збереженню економічної самостійності країни, її здатності у власних інтересах приймати рішення, які стосуються розвитку господарства та можливості збереження вже досягнутого рівня життя населення та здатності його подальшого підвищення; що є поєднанням восьмого та десятого підходів.

Варто зауважити, що узагальненою характеристикою більшості досліджень західних фахівців є намір уже в самому визначенні економічної безпеки держави зауважити на її кількісному вимірі. Зокрема, Б. Грієр стверджує, що економічна безпека «може бути визначена як ступінь, при якій забезпеченість товарами та послугами в даній країні захищена від зовнішніх акцій або подій, які сприймаються як загроза ефективному функціонуванню національної економіки. Це надає можливість виміру економічної безпеки. Якщо рівень ВВП не знаходиться у суттєвій залежності від зовнішніх навмисних або

випадкових подій, тоді національна економіка знаходиться у безпеці» [318, с. 19]. На наш погляд, дана позиція є достатньо виваженою відносно обґрунтування обраної методики оцінювання і має вагомий практичний зміст.

Провівши ґрунтовне дослідження сутності економічної безпеки на мега-, мезо- та макрорівнях, вважаємо за необхідне сконцентрувати увагу на мікрорівні економічної безпеки, об'єктом якого є підприємство як базовий досліджуваний суб'єкт господарювання. Відтак, змістовний аналіз існуючих позицій провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців щодо трактування категорії «економічна безпека підприємства» свідчить про різноманітність та різнобічність виявлених підходів, які відрізняються або неповнотою, або перенасиченістю (табл. 5.1).

Серед науковців поширені полярні точки зору – від досить вузького тлумачення змісту цього терміна з позицій захисту інформації [383; 384; 385; 386; 387], з позиції наявності конкурентних переваг [388] до більш широкого ресурсно-функціонального підходу, який передбачає розгляд економічної безпеки як стану найбільш ефективного використання всіх корпоративних ресурсів [321; 324; 330; 356; 389–394]. Одною групою авторів економічна безпека розуміється, виходячи з ідеї визнання визначального впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єкта господарювання, і тлумачиться в різних інтерпретаціях або як міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, що діють поза його межами [376; 377; 395–399], або як стан захищеності діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатності швидко усувати різні загрози чи пристосовуватися до наявних умов, котрі не позначаються негативно на його діяльності [346; 355; 400; 401]. В той же час іншими дослідниками, навпаки, при розкритті змісту поняття «економічна безпека підприємства» підкреслюється необхідність урахування не тільки зовнішніх загроз, але й внутрішніх, які знижують можливість економічної стійкості підприємства [390; 402].

Таблиця 1.1

Основні підходи до тлумачення змісту категорії  
«економічна безпека підприємства»

Підхід	Основа визначення	Зміст визначення	Автор
Орієнтований на захист інформації	умови та заходи для захисту інформації	Забезпечення умов для зберігання та захисту комерційної та інших таємниць підприємства.	В. Алексеєнко [383, с.23], В. Белов [384, с. 15], В. Гавриш [385, с. 43], В. Деружинський [386, с. 85], В. Ярочкин [387, с. 6]
Конкурентний	наявність конкурентних переваг	Наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням.	В. Белокуров [388, с. 23]
Ресурсно-функціональний	стан ефективного (оптимального) використання ресурсів	Стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).	С. Покропивний [389, с.76], І. Плетникова [390, с. 8], І. Цигилик [391, с. 3]
		Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому.	Є. Олейніков [324, с. 138]

Продовження табл. 1.1

		Стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі.	А.Кірієнко [392, с. 6], М. Кочовий [393, с. 260]
		Стан ефективного використання ресурсів та наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз і забезпечує йому стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії.	Т. Кузенко [394, с. 7]
		Стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дозволяє випереджувати внутрішні та зовнішні загрози і забезпечує його тривале виживання та сталий розвиток на ринку відповідно до обраної місії.	С. Ілляшенко [330, с. 17]
		Стан господарчого суб'єкта, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.	О. Грунін [356, с. 32]
		Ефективне використання ресурсів, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому.	Є. Крихтін, [321, с. 24]
Орієнтований на захист економічних інтересів підприємства	стан захищеності (гармонізації) економічних інтересів підприємства	Стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного і інженерно-технічного характеру.	А. Колосов [395, с. 256]
		Міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства.	Г. Козаченко, В. Пономарьов [376, с. 87; 377, с.8]



Продовження табл. 1.1

		Здатність підприємства протистояти несприятливим зовнішнім і внутрішнім впливам, шляхом гармонізації соціально-економічних інтересів з метою забезпечення стійкої діяльності, мінімізації втрат і збереження контролю над власністю.	О. Ляшенко [396, с. 40]
		Забезпечення стану життєдіяльності підприємства, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників.	А. Могільний [397, с. 29]
		Для забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно створення таких умов діяльності, за яких надійно захищені його інтереси від різноманітних видів загроз.	А. Іванов, В. Шликов [398, с. 53]
		Стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку підприємства відповідно з його статутними цілями.	«Енциклопедія економічної безпеки», [399, с. 67]
Орієнтований на захист від загроз	стан захищеності та здатності усунути загрози (адаптуватися до існуючих умов)	Захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності.	Д. Ковальов, Т. Сухорукова [346, с. 48], О. Ареф'єва [400, с. 58], Н. Фокіна [401, с. 112]

Продовження табл. 1.1

		Захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища та здатність підприємства до відтворення.	Л. Бендіков [355, с. 9].
		Стан підприємства, при якому відбувається його ефективне функціонування через визначення, забезпечення і захищеність його функціональних складових та здатності протистояння як внутрішнім так і зовнішнім загрозам.	О. Бондаренко [402, с. 112]
		Стан захищеності діяльності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також здатність адаптуватися до існуючих умов, які не впливають негативно на його діяльність.	І. Плетникова [390, с. 8]
Орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників*	сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність, стабільність, стійкість і здатність до саморозвитку підприємства	Сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність підприємства, його стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення.	В. Щербина [317, с. 220]
		Сукупність факторів, які забезпечують незалежність підприємства, стійкість і здатність до розвитку в умовах дії дестабілізуючих факторів	М. Войнаренко, О. Яременко [328, с. 60]
Орієнтований на виробничо-економічну систему*	стан виробничо-економічної системи	Стан виробничо-економічної системи, при якому функціонують механізми запобігання або зменшення міри впливу загроз стабільності функціонуванню та розвитку підприємства.	Ю. Лисенко [403, с. 49]

		Стан виробничо-комерційної діяльності підприємства, при якому забезпечується дотримання його стійких економічних інтересів як системи, яка самоорганізується і саморозвивається і здатна запобігти при цьому виникненню і впливу внутрішніх і зовнішніх погроз [8]	Й. Петрович [404, с. 46]
Орієнтований на розкриття властивостей стійкості підприємства як системи	стан стійкості (самовиживання), рівноваги підприємства як системи	Стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складно прогнозованих факторів.	С.П. Дубецька [405, с. 157]
		Характеристика системи, що самоорганізується й саморозвивається, стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз.	Н. Подлужна [406, с. 5]
Організаційний*	прийнятний (задовільний) стан справ на підприємстві	Стан справ на підприємстві, що визначається керівництвом і власниками як задовільний (прийнятний, бажаний, цільовий) і може підтримуватися протягом визначеного часу.	О. Гетьман, В. Шаповал [327, с. 251]
Діагностичний*	стан суб'єкта, за якого небажані зміни знаходяться в певних межах	Стан суб'єкта, за якого ймовірність небажаної зміни будь-яких якостей самого суб'єкта, параметрів належного йому майна та зовнішнього середовища невелика (менша за певну межу).	Економічна енциклопедія [79, с. 517]
Комплексний*	сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів	Організована сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів, що забезпечать безпеку підприємницької діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз.	В. Ярочкин [407, с. 154].

\* – відокремлені автором підходи

Поряд із зазначеним деякі науковці ототожнюють економічну безпеку підприємства із сукупністю умов і факторів, які забезпечують незалежність, стабільність, стійкість і здатність до розвитку [317; 328], або із станом виробничо-економічної системи підприємства [403; 404], або із станом стійкості підприємства як системи [405; 406]. Водночас спостерігаються і нерозповсюджені погляди, а саме розкриття економічної безпеки підприємства як задовільного стану справ на підприємстві [327], або як стану суб'єкта, за якого небажані зміни знаходяться в певних межах [79], або як сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів [407].

З огляду на зазначене, в економічній науці та практиці поки що не існує єдиної думки з приводу визначення категорії економічної безпеки підприємства. Окремі підходи, зокрема конкурентний, інформаційний, організаційний, діагностичний і зорієнтований на захист підприємства від загроз зовнішнього середовища, є фрагментарними [408, с. 53], висвітлюють лише один бік проблеми, не дозволяють розкрити сутність категорії повністю, решта – підкреслюють цілком правильні й суттєві характеристики відповідної категорії, однак потребують певної конкретизації. Водночас ресурсно-функціональний підхід є комплексним, оскільки передбачає дослідження найбільш вагомих внутрішніх факторів, аналізує розподіл та використання ресурсів підприємства. Крім цього цей підхід розкриває економічну безпеку як стан найбільш ефективного використання ресурсів, що є фактично ототожненням із ефективністю. Відносно підходу, орієнтованого на захист економічних інтересів підприємства, то, на наш погляд, узгодженість та збалансованість інтересів підприємства слід ототожнювати із соціально-економічною ефективністю управління, що представлено у [216], а не економічною безпекою.

Відтак, дослідивши сутність категорії «безпека» та «економічна безпека» на всіх рівнях господарювання, вважаємо, що більш ґрунтовно та комплексно розкриє категорію «економічна безпека підприємства» синтез таких підходів, як: орієнтований на захист від загроз, орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників, діагностичний (рис. 1.4).

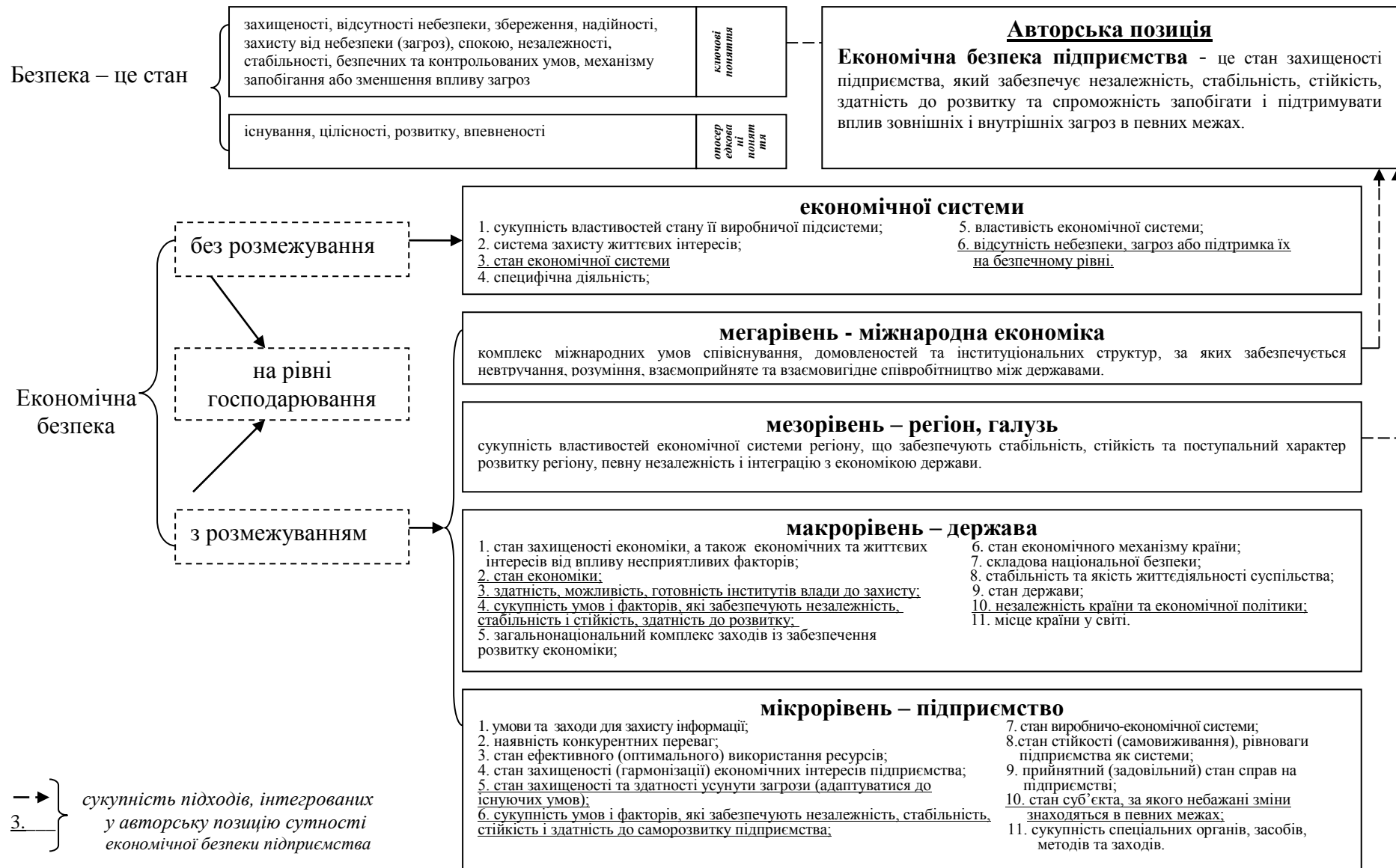


Рис. 1.4. Спектральність тлумачення категорії «економічна безпека»  
 (сформовано автором на підставі опрацьованих літературних джерел [317-408])

Отже, в авторському трактуванні економічна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах.

Зауважимо, що обґрунтування цілісності концепції безпеки в моделях економічної поведінки машинобудівного підприємства, на думку автора, потребує уточнення таких категорій, як: «економічна безпека промислового підприємства», «концепція безпеки підприємства», «концепція безпеки промислового підприємства», «концепція безпеки в моделях економічної поведінки підприємства», «концепція безпеки в моделях економічної поведінки промислового підприємства», що представлено на рис. 1.5.

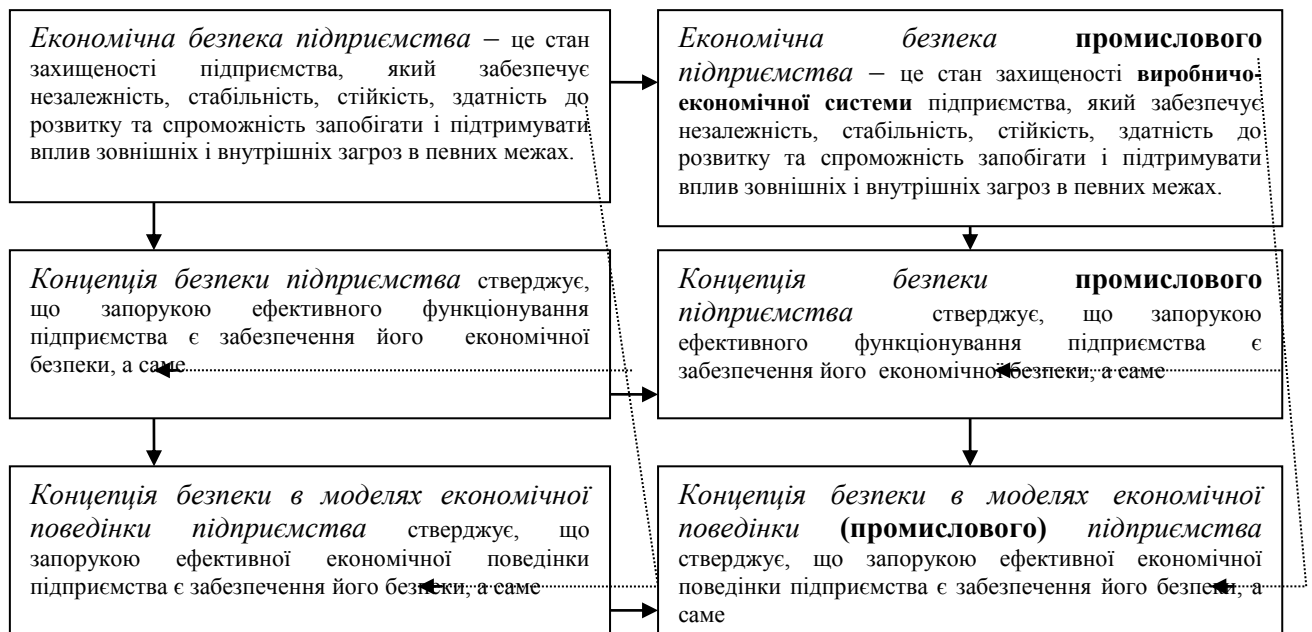


Рис. 1.5. Авторський понятійно-термінологічний апарат у сфері економічної безпеки підприємства (розроблено автором)

Слід відзначити, що при визначенні сутності економічної безпеки промислового підприємства (враховуючи, що об'єктами дослідження є машинобудівні підприємства) необхідно концентрувати увагу на пріоритетності безпеки його виробничо-економічної системи. Відтак, економічна безпека промислового підприємства – це стан потенційної

та відносної захищеності виробничо-економічної системи підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах. Відтак, економічно безпечне підприємство – це підприємство, яке виражено і оптимально підходить до використання і управління своїми ресурсами, здійснює їх чіткий контроль, оперативно реагує на будь-які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності.

Відносно концепції безпеки, то сформувавши сутність економічної безпеки підприємства і попередньо дослідивши трактування концепції, вважаємо –концепція безпеки стверджує, що запорукою ефективного функціонування підприємства є забезпечення його економічної безпеки, а саме (виходячи із авторської інтерпретації) стану потенційної та відносної захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах.

Узагальнюючи наведені трактування та отримані висновки в попередніх розділах, зазначаємо, що концепція безпеки в моделях економічної поведінки стверджує, що запорукою ефективної економічної поведінки підприємства є забезпечення його безпеки, тобто стану потенційної та відносної захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах.

## **1.2. Термінологічний взаємозв'язок понять в системі економічної безпеки**

Сформована автором сутність економічної безпеки та її концепція передбачають подальше дослідження даного напрямку у нерозривному взаємозв'язку із тріадою «розвиток–стійкість–ефективність». Адже як неодноразово зазначалось [317, с. 222; 322, с. 108] забезпечення економічної безпеки є гарантом самостійності (незалежності), умовою

сталості та ефективного функціонування. Відтак, головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого (стабільного) й ефективного функціонування, забезпечення високого потенціалу розвитку і зростання доходів у майбутньому.

З метою виявлення зазначених зв'язків передусім необхідно провести термінологічний аналіз, який дозволяє розкрити сутність зазначених понять. Водночас окреслений зв'язок є поясненням позиції автора щодо доцільності дослідження функціонування підприємства в синтезі динамічного та статичного підходів.

Динамічний підхід передбачає дослідження системи у процесі зміни її елементів та їх співвідношень [409, с. 55]. Розвиток економічної системи у загальному розумінні тлумачиться як процес її переходу від одного стану до іншого, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик. На відміну від поняття «функціонування» він характеризує поступове накопичення якісних змін в організації об'єкта, закономірну спрямованість кількісних та якісних перетворень у часі і просторі. Інша позиція відображена у діалектиці, де поняття розвиток тлумачиться як процес, в результаті якого відбувається зміна в якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого [410, с. 404; 411, с. 179]. Прибічником зазначеного підходу є також В. Воложанін, який стверджує, що розвиток є не будь-якою, але лише якісною зміною в структурі об'єкту. Розвиток того або іншого об'єкту є функцією не об'єктивного ходу часу як такого, а життєдіяльності самого об'єкту. На відміну від руху, зміни, які можуть викликатися дією і зовнішніх по відношенню до рушійного об'єкту сил, розвиток є саморухом об'єкту – іманентним процесом, джерело якого закладене в об'єкті, що розвивається [412, с. 168]. Проте концепція «теорії полюсів економічного росту», сформульована Ф. Перру, характеризує економічний розвиток як процес, нерівномірний у часі та просторі, що передусім обумовлено сутністю та просторовими особливостями специфічних господарських умов [338, с. 27]. Б. Кучин [413, с. 19] розглядає розвиток як сукупну зміну у взаємозв'язку кількісних, якісних та структурних категорій у системі. Кількісні зміни – це збільшення або зменшення складових частин або зменшення їх числових значень, що на певних етапах розвитку призводять до якісного стрибка (зумовлені,



передусім, характером протиріч між існуючою системою та зовнішнім середовищем). Структурні зміни – це зміни співвідношень складових частин, які зовсім не обов’язково мають супроводжуватися збільшенням або зменшенням їх кількості (є результатом внутрішніх протиріч). Навпаки, кількість складових частин може залишатися незмінною, однак структурні зміни можуть призводити до якісного стрибка. На погляд Б. Кучина, і кількісні, і структурні зміни можуть стати причиною якісних зрушень у системі, стимулювати виникнення загроз для безпеки її розвитку. Відповідно до діалектики рушійними силами будь-якої економічної системи є протиріччя. Змін не може бути лише там, де немає протиріч. Виходячи з цього, зовнішні та внутрішні протиріччя є невід’ємною складовою діяльності економічних систем та чинником загрози їхній безпеці. Хоча зміни в певних межах гарантують забезпечення безпеки підприємств.

Поділяючи позицію Б. Кучина, вважаємо, що розвиток – це процес переходу від одного стану до іншого, що супроводжується кількісними, якісними та структурними змінами. Водночас розвиток є необхідною умовою досягнення економічної безпеки, адже якщо економіка або окреме підприємство не розвиваються, то суттєво скорочуються й можливості їхнього виживання, а також опір та спроможність пристосування до внутрішніх і зовнішніх загроз. Відтак, зазначаємо, що без розвитку підприємства його економічну безпеку не можливо забезпечити.

Статичний підхід передбачає дослідження підприємства у певному застиглому стані його функціонування. Найважливішими характеристиками підприємства в статистиці є економічна безпека, стабільність та ефективність. Водночас дані категорії не слід протиставляти, оскільки кожна з них по-своєму характеризує стан підприємства. Так, стійкість економічної системи підприємства характеризує міцність і надійність її складових, усіх внутрішніх і зовнішніх зв’язків, спроможність витримувати внутрішні й зовнішні «навантаження» [414, с. 65]. Аналогічної позиції дотримуються й інші науковці, які стверджують, що під стійкістю економічної системи за аналізом літератури [317, с. 223] розуміється міцність і надійність організаційних елементів системи, вертикальних, горизонтальних й інших

зв'язків усередині системи, здатність елементів і зв'язків системи витримувати внутрішні і зовнішні «навантаження». Поряд із цим О. Ареф'єва, Д. Городинська та Т. Сухорукова зазначають, що економічна стійкість підприємства – це комплекс властивостей організаційної, інноваційної, логічної, виробничої, фінансово-кредитної діяльності з урахуванням їхньої взаємодії і взаємовпливу, а також кількість продукції, яка випускається, та її новаторські властивості, науково-технічна розвиненість матеріальної бази, стабільність усього спектра ресурсного забезпечення, розвиненість кадрового і інтелектуального потенціалів, наявність інноваційного менеджменту. Іншими словами, це захищеність усіх сторін діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність до швидкого усунення різноманітних загроз, пристосованість до зовнішніх умов, яка не має відображати негативного впливу на діяльність підприємства [415, с. 107; 416, с. 11]. Здійснюючи дослідження в цьому ж напрямку, В. Пастухова зазначає, що економічна система є стійкою, якщо вплив факторів обумовлює такі відхилення її від стану рівноваги, що дозволяють цій системі повертатися до вихідного рівноважного стану [115, с. 56].

Досліджуючи стійкість підприємства, В. Пастухова значну увагу зосереджує і на толерантності, що, на наш погляд, є цілком доцільним, адже толерантність – це здатність витримувати відхилення зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни, який є умовою життєдіяльності підприємства. Закон толерантності доречно використовувати для відображення стану підприємства стосовно лише зовнішніх дестабілізуючих факторів. Виходячи з цього коректним є розгляд його як окремого випадку закону стійкості [115, с. 58]. Водночас закон стійкості акцентує увагу на здатності підприємства сприймати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх дестабілізуючих факторів і повертатися до рівноважного стану. Отже, для забезпечення стійкості у рухливому полі толерантності підприємство повинно своєчасно враховувати вплив дестабілізуючих факторів, адекватно реагувати на них та забезпечувати певну рівновагу сприятливих і несприятливих факторів. В контексті даного розгляду, доцільно відзначити, що, враховуючи різні позиції відносно тотожності понять стійкості та стабільності, вважаємо, що ці категорії у науковому аспекті є ідентичними, проте стійкість

притаманна системі (в т.ч. підприємству з позиції системного підходу), а стабільність – підприємству як суб'єкту господарювання. Відтак надалі не будемо здійснювати їх розмежування і вважаємо, що стійкість (стабільність) – це здатність функціонувати, знаходячись в рівновазі, та підтримувати сталість у часі. Відносно рівноваги, то визначення цієї категорії досить чітко сформульовано в «Енциклопедії економічної безпеки» [399, с. 329–330]:

- 1) певний стан стабільності під впливом рівних протилежних сил;
- 2) стан економіки, за якого усталені в ній кількісні пропорції забезпечують гармонійне поєднання товарних та грошових потоків, стабільності цін та задовільного функціонування економічного апарату. Рівновага може розглядатися як гармонія у співвідношенні економічних одиниць та сил або як відсутність диспропорцій між ними. Вона може існувати у тій мірі, в якій соціально-економічна сукупність забезпечує прийнятний рівень задоволення інтересів своїх суб'єктів та здатна протистояти кризам;
- 3) такий стан економічної системи, коли жоден з численних її учасників не зацікавлений у зміні цього стану, оскільки при цьому він не може нічого виграти, але може програти;
- 4) стан економічної системи, що характеризується рівністю попиту та пропозиції всіх ресурсів [400, с. 58].

Доцільність розкриття категорії «ефективність» у взаємозв'язку «розвиток – економічна безпека – стійкість», на наш погляд, є вкрай важливою, так як кінцевою метою в процесі розвитку та забезпечення економічної безпеки і стійкості є досягнення ефективності підприємства.

Загалом С. І. Ожегов і Н. Ю. Шведова [323, с. 276] визначають поняття «ефективний» як що «дає ефект, дієвий», а «ефект» – у формі дії як результату чого-небудь, наслідки чого-небудь. На основі цих визначень А. Б. Борисов [417, с. 643] трактує ефективність як «результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення ефекту, результату до витрат, що зумовили його появу», що відображає загальновизнаний підхід. Водночас, в економічній енциклопедії [95] економічна ефективність розкривається як вид ефективності, що характеризує результативність діяльності

економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку), при цьому ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання.

З позиції А. Когана і Н. Болдирєвою [230, с. 46] ефективність – відносний показник, який характеризує позитивну динаміку розвитку суб'єкта економіки в певний момент часу і рівний відношенню результату (ефекту) до витрат, що зумовили його отримання. Протилежним по сенсу до поняття «ефективність» є поняття «деструктивність» – відносний показник, що характеризує негативну динаміку діяльності суб'єкта економіки в певний момент часу і рівний відношенню результату (деструкції) до витрат, здійсненим суб'єктом.

Здійснюючи дослідження в зазначеному напрямку В. В. Лук'янова та О. А. Сметанюк розмежовують трактування категорій «ефективність підприємства» та «ефективна діяльність підприємства». Ефективна діяльність – це така діяльність, при якій досягається одночасне зростання ефекту та ефективності від здійснюваних підприємством економічних, соціальних та екологічних заходів і забезпечується задоволення інтересів різних суб'єктів ринку, зацікавлених у діяльності підприємства. Тобто ефективною діяльністю є діяльність, що не тільки приносить ефект (абсолютний приріст ресурсів (можливостей) і задоволення інтересів суб'єктів підприємства), а і супроводжується позитивною динамікою ефективності (інтенсифікацією використання наявних ресурсів (можливостей) підприємства та більш повним задоволенням суб'єктів підприємства) [418, с. 37; 419, с. 157].

Відносно ефективності управління – то ця категорія відбиває результативність управлінської діяльності, що визначається як відношення отриманих результатів від реалізації певних управлінських важелів в організації до витрат, які супроводжують їх одержання.

Поряд із наведеними твердженнями заслуговують на увагу дослідження, проведені Д. В. Задихайло щодо ефективності,

відповідно до яких виділені декілька основних підходів [420, с. 466–470]:

1. Цільовий підхід є одним із сучасних інструментів всебічної і комплексної оцінки ефективності підприємства, досить широко застосовуваних у практиці управління. Основна його ідея – ефективність підприємства визначається його здатністю досягати поставленої мети. Відповідно до цільового підходу формується сукупність цілей і визначається наявність необхідних ресурсів для їх досягнення.

2. Системний підхід визначає підприємство в оцінці ефективності як відкриту систему. Він підкреслює взаємодію між різними частинами організації і зовнішнім середовищем, тому що вони спільно впливають на ефективність. При системному підході кінцева мета не ігнорується, але вона є тільки одним з елементів у більш складному наборі критеріїв. Даний підхід більше зосереджується не на визначених цілях, а на засобах, необхідних для їх досягнення. Найбільші переваги системний підхід має у тому випадку, коли мета визначена не точно і може бути змінена в процесі більш-менш вдалих дій менеджерів або змін у зовнішньому середовищі.

3. Внутрішньоорганізаційний підхід визначає ефективність як внутрішню координацію, стабільність, погодженість усіх процесів, за якої поставлені завдання будуть досягнуті оптимальним способом при мінімальних витратах. В основі внутрішньоорганізаційного підходу лежить тип організації, системи контролю і координації, ступінь централізації і регламентації, прийнятий в організації.

4. Конкурентний підхід передбачає залежність критерію ефективності від того, чиїм інтересам цей критерій відповідає, адже акціонери, постачальники, клієнти, менеджери, персонал різних структурних підрозділів розглядають підприємство з різних точок зору. Сучасне використання конкурентного підходу до ефективності засновано на виборі стратегічних партнерів у зовнішньому середовищі, від яких найбільше залежить існування підприємства. Ефективність підприємства в контексті конкурентного підходу визначається наявністю достатнього потенціалу для задоволення вимог і очікувань партнерів, у тому числі стратегічних.

Серед загальноновизнаного та окреслених підходів, на нашу думку, проігнорований адаптивний підхід, адже в умовах динамічного зовнішнього середовища набувають неабиякої актуальності потенційні можливості та здатність підприємства до адаптації в існуючих умовах господарювання. За даного підходу ефектом є оптимальна для підприємства кількість платоспроможних споживачів, ефективних постачальників, обсяг конкурентоспроможної продукції, рівноважний обсяг попиту та пропозиції. Відтак, цілком обґрунтованим є відокремлення адаптивної ефективності підприємств, яка визначається відношенням ефекту до витрат, проте в якості ефекту виступають вищезазначені критерії.

З огляду на представлені дослідження щодо ефективності поділяємо позицію науковців відносно багатоаспектності категорії «ефективність», що вимагає врахування загальноновизнаних тверджень: по-перше, ефективність – це комплексне поняття, по-друге, дана категорія носить управлінський характер і висвітлює, перш за все, ступінь досягнення поставлених цілей, по-третє, ефективність – це завжди відношення (ефекту із витратами на його отримання), тобто величина відносна. Проте, зауважимо, що в якості ефекту може виступати будь-який відокремлений кількісний показник або їх сукупність, які відображають покращення функціонування або збільшення ресурсів.

Підсумовуючи викладене та на підставі аналізу теоретичних положень представляємо сформовану авторську позицію відносно взаємозв'язку понять «розвиток–економічна безпека–стійкість–ефективність»:

- толерантність як складова економічної безпеки є здатністю витримувати відхилення зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни, який є умовою життєдіяльності підприємства;

- економічна безпека (у вузькому значенні відносно взаємозв'язку наведених категорій) є здатністю витримувати відхилення внутрішніх та зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни;

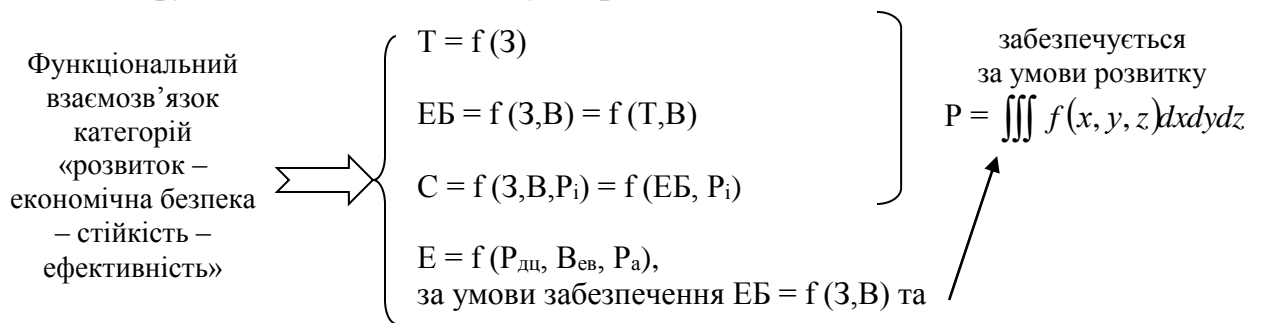
- стійкість є здатністю підприємства сприймати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх дестабілізуючих факторів і повертатися до

рівноважного стану (безпека є абсолютною основою забезпечення стійкості підприємства);

– ефективність є відносною величиною, тобто відношенням результату із цілями або ефекту із витратами на його отримання, проте досягається лише за умови забезпечення економічної безпеки;

– розвиток є необхідною умовою досягнення економічної безпеки, і як результат доведення окреслених положень, стійкості та ефективності.

Узагальнення обґрунтованої авторської концепції відображено в контексті функціонального зв'язку на рис. 5.6.



Умовні позначення:

*T* – толерантність; *EB* – економічна безпека; *C* – стійкість; *E* – ефективність; *P* – розвиток; *Z* – зовнішні загрози; *V* – внутрішні загрози; *P<sub>i</sub>* – рівновага сприятливих і несприятливих факторів; *P<sub>дц</sub>* – рівень досягнення цілей; *V<sub>ев</sub>* – відношення ефекту до витрат; *P<sub>a</sub>* – рівень адаптації; *x* – кількісні зміни характеристики; *y* – якісні зміни; *z* – структурні зміни.

Рис. 1.6. Авторська концепція функціонального взаємозв'язку категорій «розвиток – економічна безпека – стійкість – ефективність» (розроблено автором)

Відображена концепція підтверджує, що економічна безпека та стійкість знаходяться в площині однакових координат, в той час як економічна безпека і ефективність у взаємно перпендикулярних координатах.

З метою просторового унаочнення виявленого взаємозв'язку зазначених категорій представляємо на рис. 5.7 синтез динамічного та статичного дослідження підприємства. Відтак в результаті кількісних, якісних та структурних змін відбувається розвиток підприємства за відповідною траєкторією (динамічний підхід), а збільшення окремого етапу розвитку в статистиці дозволяє показати зв'язок між безпекою, стійкістю та ефективністю в площині координат (статичний підхід).

Згідно із законом толерантності кожне підприємство має певний діапазон толерантності, у якому має можливість вчасно й адекватно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Сукупність діапазонів толерантності підприємства стосовно кожного зовнішнього фактора складає поле (зону) толерантності. Чим ширша амплітуда варіювання зовнішнього фактора, за якою підприємство забезпечує свою життєдіяльність, тим більшою є його толерантність до даного фактора. Враховуючи, що економічна безпека відображає ступінь захищеності не тільки від зовнішніх, але й від внутрішніх дестабілізуючих факторів, то зоною безпеки є сукупність діапазонів зміни внутрішніх та зовнішніх факторів в певних межах. Слід відзначити, що відображене на рис. 5.7 перевищення амплітуди зміни зовнішніх факторів над внутрішніми є умовним, враховуючи обмеження координатної площини, так як в реалії може бути навпаки, хоча в умовах нестабільності саме зовнішнього середовища більш мінливими будуть зовнішні фактори. Проте зона безпеки завжди буде менше зони толерантності, так як витримує більші навантаження. Крім цього, зауважимо, що відображена кількість як зовнішніх, так і внутрішніх факторів (по 8 факторів) є також умовною, адже їх може бути як більше, так і менше. Однак це є неважливим для представлення сформованої концепції взаємозв'язку.

Підкреслимо, що розмір зони толерантності та безпеки є специфічним для кожного підприємства і залежить не лише від сили і спрямованості впливу зовнішніх (для безпеки і внутрішніх) факторів, але й від внутрішньої сили та потенціалу підприємства.

Відносно ефективності та стабільності, то не зважаючи на твердження П. Дойля, який зазначає, що «на практиці менеджмент працює у так званій зоні толерантності – області ефективної діяльності, перебуваючи в якій фірма може задовольнити інтереси всіх інших зацікавлених груп» [134, с. 28], переконані, що зона толерантності не створює необхідних умов для стабільності та ефективності, адже відображає лише зміну зовнішніх факторів в певних межах. Проте зона безпеки, забезпечуючи захист від усіх дестабілізуючих факторів, спроможна створити умови для забезпечення ефективності та стабільності функціонування підприємства.



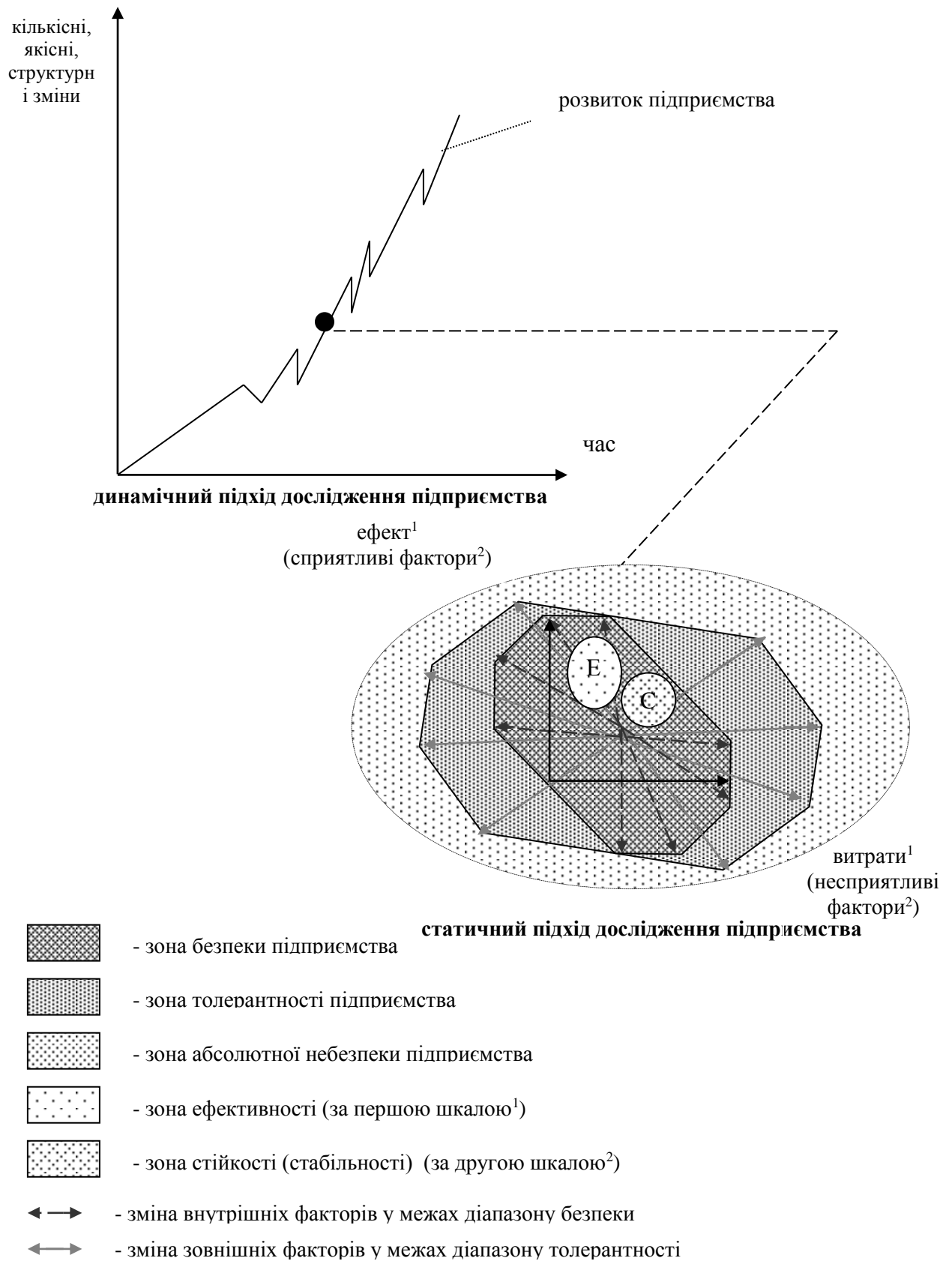


Рис. 1.7. Графічне відображення взаємозв'язку категорій «розвиток – економічна безпека – стійкість – ефективність» (розроблено автором)

При цьому підприємство досягає ефективності при перевищенні ефекту над витратами на його отримання, а стійкості (стабільності) – при рівновазі сприятливих і несприятливих факторів (див. рис. 5.7). Доцільно відзначити, що у зоні безпеки, не зважаючи на створені сприятливі умови, підприємство може або мати успіх, або зазнати краху і бути ліквідованим. Деякою мірою це залежить від характеру обраної позиції підприємства на ринку і його поведінки.

Подальше дослідження і формування концептуальних положень відносно економічної безпеки підприємства не минуче пов'язано із розкриттям тотожних, або пояснювальних категорій «небезпека», «загроза», «ризик», а також за позицією деяких науковців [421, с. 124; 422, с. 41; 423, с. 29]: «негативний вплив», «криза». Вважаємо за необхідне порівняння існуючих наукових підходів до трактування зазначених категорій, виявлення взаємозалежності та суперечності у термінології, на основі чого побудувати карту взаємопов'язаних понять відносно економічної безпеки підприємства.

Під небезпекою взагалі в теорії розуміють об'єктивно існуючу можливість негативного впливу на соціальний організм, у результаті якого йому може бути заподіяний який-небудь збиток, шкода, що погіршує його стан, що додає його розвитку небажану динаміку або параметри [429, с. 23]. Як джерела небезпеки у свою чергу розуміють умови і фактори, що приховують у собі і за певних умов сам по собі або в різній сукупності виявляють ворожі наміри, шкідливі властивості, деструктивну природу. За своїм генезисом вони мають природне, техногенне і соціальне походження [324, с. 107]. В цьому контексті небезпека – це цілком усвідомлювана, але не фатальна ймовірність завдання шкоди кому-небудь, чому-небудь, обумовлена наявністю об'єктивних і суб'єктивних факторів, які мають властивості, що їх породжують. І. Л. Плетникова зазначає, що небезпека є спонукальним стимулом діяльності по забезпеченню безпеки і виділяє два типи безпеки: гіпотетичну відсутність небезпеки, самої можливості негативних впливів на об'єкт; реальну захищеність від небезпеки, здатність протистояти їй. Поряд із зазначеним І. Л. Плетникова розрізняє за ступенем імовірності реальну і

потенційну небезпеки, а за можливими наслідками виділяє наступні види небезпеки [390, с. 9]:

– виклик – сукупність обставин, не обов’язково конкретно загрозового характеру, але, які безумовно потребують реагування на них (при відсутності реакції підприємства можливі як сприятливі, так і несприятливі для нього наслідки);

– неприйнятний ризик – можливість виникнення несприятливих наслідків для суб’єкта, що господарює, при сформованих зовнішніх і внутрішніх умовах (при відсутності реакції підприємства можливі несприятливі для нього наслідки);

– загроза – найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки, коли для суб’єкта економічних відносин обов’язково настануть несприятливі наслідки, якщо не застосовувати ніяких заходів для їх запобігання.

В контексті зазначених досліджень А. Пекін погоджується, що під загрозою слід розуміти найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки, яка за своєю метою чи за своїм результатом порушує структуру, функції, джерела існування об’єкта [424, с. 23]. Водночас К. Горячова також зазначає, що поняття «загроза» є близьким за суттю до терміну «небезпека» за рівнем впливу на об’єкт загрози. Загроза – ще одна форма небезпеки – небезпека на стадії переходу з можливості у дійсність як наявна чи потенційна демонстрація готовності: по відношенню до суб’єктів господарської діяльності – одних суб’єктів завдати шкоду іншим або по відношенню до процесів, явищ – негативно вплинути на господарську діяльність підприємства [414, с. 66].

Відносно категорії «ризик», то згідно із зазначеним, це різновид небезпеки, одна із форм небезпеки, тобто можлива небезпека невдачі запланованих дій. Проте для формування власної позиції розкриємо різноманітні визначення «ризик» в інтерпретації як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Відтак, Міжнародна Організація зі стандартизації (ISO) [425] розробила у 2002 році Довідник 73 (Guide 73) – словник, який визначає основні принципи для використання в стандартах ризик-менеджменту. Відповідно до даного джерела «ризик» визначається як комбінація ймовірності настання події та її

наслідку [425–428]. Водночас під «імовірністю» розуміється найбільш вірогідний ступінь настання події. Сама ж «подія» трактується як явище випадкового збігу обставин, а наслідок – це результат події. Дж. Шортрид, Л. Крег та С. Мак-Колл також розглядають дефініцію ризику як комбінацію імовірності настання події та її наслідку. При цьому автори чітко зазначають, що наслідки можуть коливатися в межах від позитивних до негативних та виражаються кваліфікаційно й квантитативно, тобто кількісно і якісно [429, с. 22].

Федерація європейських асоціацій ризик-менеджерів і Російське товариство управління ризиками у «Стандартах управління ризиками» погоджується із позицією відображеною у вищезгаданому виданні (ISO/Guide 73): «ризик – це комбінація події та її наслідків» [430, с. 33; 431, с. 16]. Крім того, автори стандартів зазначають, що будь-які дії призводять до наслідків, які несуть як потенційно «позитивні» можливості, так і «небезпечності» для організації. Отже, з вищенаведених тверджень у [427; 429; 431] до універсального визначення поняття «ризик» відносяться такі базові компоненти: імовірність, подія, наслідок.

О. Єгорова, І. Івченко А. Старостіна та В. Кравченко при дослідженні проблем термінології посилаються на визначення В. Гранатурова, за яким економічний ризик – «це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якого є можливість кількісно і якісно визначити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі та відхиленні від мети» [432, с. 9; 433, с. 18]. Проте В. Бабін вважає, що «по-перше, ризик доволі рідко ототожнюється з діяльністю, оскільки певною мірою будь-яка діяльність припускає ризик, а ризик існує ще до початку діяльності. По-друге, подолання невизначеності найлегше здійснити шляхом отримання додаткової інформації, але діяльність з подолання невизначеності не є власне ризик [434, с. 18]». Критичне ставлення щодо ототожнення ризику з діяльністю також висловила О. Єгорова, так як, враховуючи філософське визначення діяльності як специфічної людської форми активного відношення до навколишнього світу, відзначає, що не всі прояви ризику на практиці можна визначити через дане тлумачення [435, с. 9].

В. Вітлінський та С. Наконечний наводять визначення економічного ризику на аналогічній основі, але з доданням впливу зовнішніх чинників та без прив'язки до поняття «діяльність»: «економічний ризик – об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності у ситуації неминучого вибору і відображає міру (ступінь) досягнення сподіваного результату, невдачі та відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих чинників за наявності прямих та зворотних зв'язків» [436, с. 26]. Подібну позицію займають Т. Клебанова та Є. Раєвнева, які під економічним ризиком розуміють можливість відхилення від мети, заради досягнення якої було прийнято управлінське рішення [437, с. 20]. Проте М. Клапків відзначає, що ризик – «це імовірність настання втрат очікуваної економічної (фінансової) користі або ж прямих збитків внаслідок появи непевної (випадкової) події [426, с. 62]».

Слід відзначити, що наведені твердження Д. Наумов доповнює узагальнення такими підходами до розкриття ризику [438, с. 36]:

- можливість появи збитку;
- можливість досягнень;
- дисперсія дійсних і очікуваних результатів;
- вид загрозової події;
- предмет страхування;
- непевність;
- невизначеність.

Оцінюючи всі наведені погляди, вважаємо, що поняття ризик в контексті економічної безпеки розкривається лише з негативного аспекту (не зважаючи на погодження щодо як негативних, так і позитивних наслідків ризику) і за авторським трактуванням ризик – це комбінація ймовірності настання небезпеки та її негативного наслідку.

Відтак, на основі проведених досліджень переконуємось, що формами небезпеки є виклик, ризик та загроза; при цьому виклик і ризик відносяться до потенційної небезпеки, а загроза являє собою реальну небезпеку.

Відносно поняття «негативний вплив», то вважаємо, що це результат загрози, який пов'язується з економічним розвитком та

станом суб'єкта господарювання, невід'ємними складовими якого є вже вищезгадані економічна стабільність і стійкість, а також економічна безпека.

Поняття «криза», на погляд А. Пекіна, не має прямого зв'язку у відношенні характеристики поняття економічна безпека. Економічна безпека теоретично може бути взагалі відсутня у суб'єкта господарювання, може бути на низькому, не відповідному реальним існуючим загрозам рівні, але кризи економічної безпеки бути просто не може [424, с. 23]. Вважаємо, що кризу в контексті економічної безпеки доцільно розглядати з двох позицій: наслідок невідповідної існуючим загрозам системи економічної безпеки та стан або умови, які сприяють виникненню небезпек.

Узагальнення окреслених позицій автора щодо тотожності таких понять як: «економічна безпека», «небезпека», «загроза», «ризик», «негативний вплив», «криза» представлено на карті взаємозв'язку даних категорій (рис. 1.8).

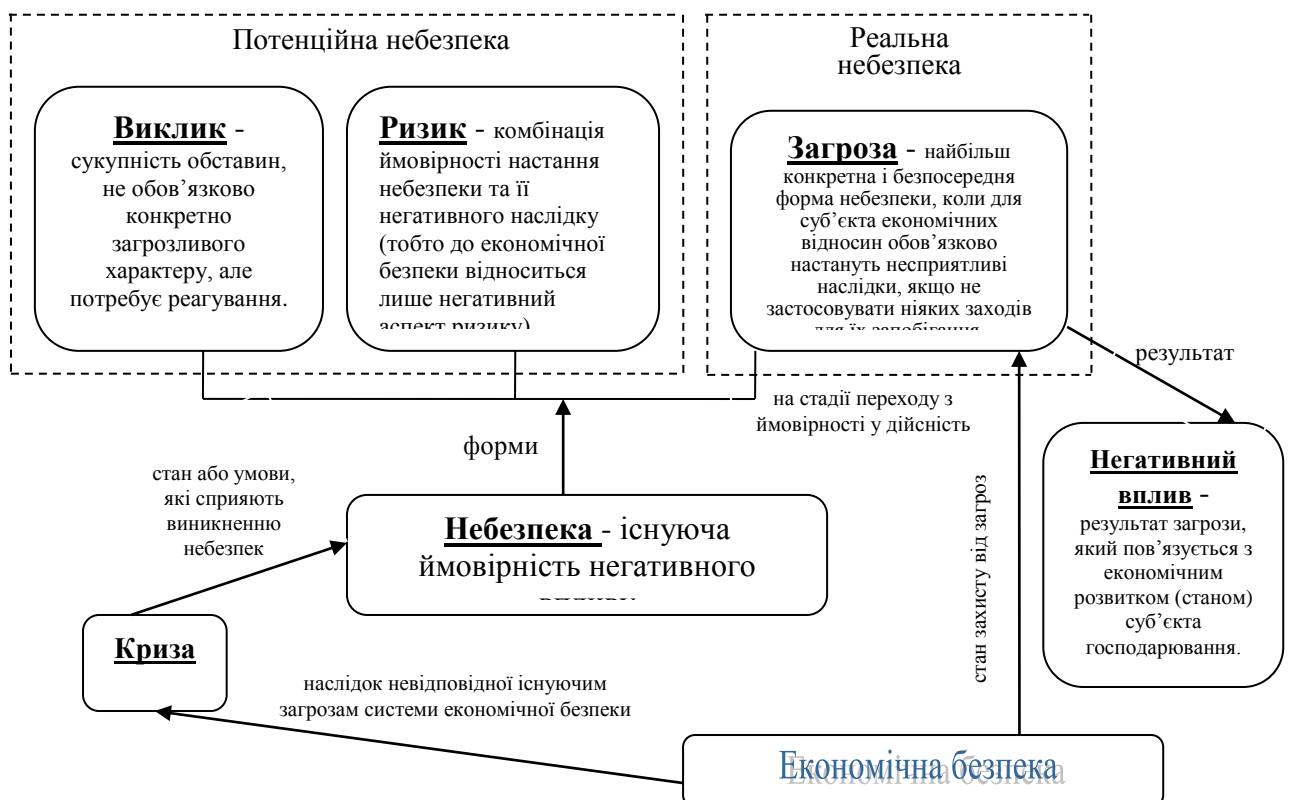


Рис. 1.8. Карта термінологічного взаємозв'язку категорій в контексті економічної безпеки (розроблено автором)

Представлені результати показують, що економічна безпека має безпосереднє відношення до однієї із форм небезпеки – загрози, яка набуває реальної небезпеки на стадії переходу з ймовірності у дійсність. Адже економічна безпека – це стан захисту саме від загроз, а не від виклику та ризику, які є потенційною небезпекою. В свою чергу негативний вплив є результатом дії загрози на економічний розвиток суб'єкта господарювання. Відтак, досліджувані категорії існують в єдиному термінологічному просторі, але поєднані як результат, наслідок або передумова.

### **1.3. Дослідження існуючих методик оцінювання економічної безпеки підприємства та розробка авторської методики**

Сформоване теоретичне підґрунття щодо сутності та багатоаспектності категорії економічна безпека підприємства є незавершеним без методичного осмислення та апробування визначених положень. Адже оцінювання економічної безпеки надає можливість перевести теоретичні дослідження в площину реалій безпеки підприємства. Передусім проаналізуємо існуючі методики оцінювання економічної безпеки з метою їх корегування або підтвердження відображеної вище авторської позиції.

До цього часу відсутній єдиний науково-обґрунтований підхід і методика оцінки економічної безпеки підприємства, що обумовлено невизначеністю критеріїв та методичної бази розрахунку її індикаторів. Виходячи з цього як критерій оцінки економічної безпеки підприємства пропонуються різні індикатори з граничними значеннями запозичені зі світового досвіду і встановлені науковцями інтегральні показники та сукупні критерії.

Загалом відомі такі підходи як ресурсно-функціональний підхід (оцінка рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями) [321, 322, 324, 389, 390, 439–444], фінансовий (критерієм економічної безпеки є прибуток в абсолютному (обсяг прибутку) та відносному (якість прибутку, прибутковість) вираженні) [376, 377, 406], індикаторний (оцінка

економічної безпеки встановлюється за результатами порівняння фактичних показників діяльності підприємства із індикаторами) [445] (додаток А).

Ресурсно-функціональний підхід, як найбільш поширений серед науковців, є достатньо всеосяжним, адже охоплює усі функціональні сфери діяльності підприємства. Його перевагою є намагання оцінити стан ресурсів підприємства, здатних протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам в синтезі. Проте методика оцінки стану ресурсів ототожнюється із методикою оцінки ефективності використання ресурсів, що є відображенням неправильної, на наш погляд, позиції авторів відносно синонімічності економічної безпеки та ефективності. Водночас при визначенні сукупного критерію питома вага кожної функціональної складової визначається на основі думки експертів, що свідчить про значний суб'єктивний вплив на рівень економічної безпеки. Наведені характерні риси притаманні ресурсно-функціональному підходу, розробленому Є. О. Олейніковим [324, с. 143–158] та представленому також у роботах С. Ф. Покропивного і О. С. Федоніна [389, с. 469–472]. Подальші варіації даного підходу спрямовані на вирішення дискусійних питань щодо спектру функціональних складових економічної безпеки підприємства, переліку оціночних критеріїв складових економічної безпеки, методики визначення вагомості складових у загальному інтегральному показнику. Відтак, щодо функціональних складових, то крім загальноприйнятих фінансової, інтелектуальної і кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, інформаційної, екологічної, силової [324, с. 142; 389, с. 468] спостерігається як розширення їх кількості (Л. О. Омелянович вважає, що функціональними складовими економічної безпеки є технічна, технологічна, просторова, фінансова, податкова, економіко-правова [322, с. 100]; Г. Є. Дем'яненко – доповнює попередні складові економічною безпекою внутрішньої діяльності, економічною безпекою зовнішньої діяльності, трудовою, інформаційними складовими [439, с. 10]), так і звуження (Є. І. Крихтін та М. В. Фоміна виділяють такі складові: фінансову, техніко-технологічну, кадрову (інтелектуальну), екологічну, інформаційну [321, с. 164]; Г. Д. Ейтутіс – фінансову, техніко-технологічну, інвестиційну,



людського фактору [441, с. 56]; С. В. Капітула – виробничу, фінансову, інвестиційну [444, с. 137]). Відносно переліку оціночних критеріїв складових економічної безпеки, то кожен прихильник ресурсно-функціонального підходу пропонує власну концепцію щодо кількості, сутності та аналітичної формули показників, що обумовлено суб'єктивною позицією або специфікою досліджуваної галузі, адже розроблені методики оцінки економічної безпеки апробувались на торговельних підприємствах [322, 439], стратегічних об'єктах [440], залізницях [390, 441], авіакомпаніях [442], гірничо-збагачувальних комбінатах [443]. Поряд із цим, незважаючи на переважаючу більшість науковців, які віддають перевагу експертному методу при визначенні вагомості окремих функціональних складових, деякі автори модифікують методику визначення вагомості складових у загальному інтегральному показнику. Відтак, О. М. Бондаренко пропонує здійснювати окремо ранжування внутрішніх та зовнішніх функціональних складових натуральними числами та за послідовністю рангів, які утворюють арифметичну прогресію, визначати вагу кожної складової з відповідним рангом [442, с. 14]. Водночас С. В. Капітула обґрунтовує доцільність розрахунку значення вагових коефіцієнтів відповідних локальних показників з урахуванням ризику щодо забезпечення необхідного (доцільного) рівня відповідних часткових показників економічної безпеки, в якості кількісної оцінки якого обирається коефіцієнт варіації, визначений на підґрунті часткових показників виробничої, фінансової та інвестиційної безпеки підприємства [443, с. 9]. Слід відзначити і достатньо ускладнений методичний підхід розрахунку сукупного критерію економічної безпеки запропонований Л. М. Зимою [440, с. 7] та О. М. Бондаренко [442, с. 16]. Очевидно проведений аналіз наявних варіацій ресурсно-функціонального підходу переконує у відсутності об'єднуючих позицій науковців та формуванні взаємозамінних методик оцінки економічної безпеки, хоча натомість доцільно було б сконцентрувати увагу на доповнюючих та уточнюючих елементах. Це сприяло б інтегруванню наукових розробок у формування єдиної методики оцінки економічної безпеки за ресурсно-функціональним підходом.

Фінансовий підхід (за трактуванням автора), представлений в роботах Н. О. Подлужної та В. П. Пономарьова, показує доцільність оцінки економічної безпеки підприємства за кінцевим фінансовим результатом: обсягом та якістю прибутку [406, с. 5] або прибутковістю [376, с. 139; 377, с. 9]. Вважаємо, що запропонований підхід відображає ототожнення сутності економічної безпеки із ефективністю, прибутковістю, ефективним розвитком, що суперечить позиції дисертанта обґрунтованої і доведеної у п. 5.2 (див. рис. 5.7).

Індикаторний підхід до оцінки рівня економічної безпеки, який полягає у формуванні системи індикаторів та розрахунку інтегрального індикатора, є найбільш застосованим на макрорівні (на рівні держави), що розкрито у Концепції економічної безпеки України [360], у роботах О. Барановського (для оцінки фінансової безпеки держави) [446, с. 14] та В. Л. Тамбовцева (в загальних теоретичних рисах) [447, с. 8]. Проте інтерпретація цього підходу на рівні підприємства є абсолютно не розробленою і дослідження представлені Ф. І. Євдокімовим та О. О. Бородіною [445] відображають поверхневий характер. Адже відсутня сукупність індикаторів, а саме порогових значень показників, які характеризують діяльність підприємства, відповідно визначеному рівню економічної безпеки.

Підсумовуючи проведений аналіз значної кількості існуючих методик оцінки економічної безпеки підприємства і узагальнюючи виявлені недоліки та перепони для практичного застосування (рис. 5.9), вважаємо що ці підходи або достатньо складно використовувати в тому трактуванні, що запропоновано (за рахунок невизначеності інформаційної бази або не обґрунтованої перенасиченості математичного апарату), або спостерігається прямий вплив суб'єктивізму на кінцевий результат рівня економічної безпеки. Крім цього, слід зазначити, що окреслені недоліки відображені без концентрування уваги на існуванні неправильної позиції деяких авторів відносно синонімічності економічної безпеки та ефективності.

Автори методик	Недоліки та перепони до практичного застосування
Є. О. Олейников; С. Ф. Покропивний, О. С. Федонін	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність показників оцінки кожної функціональної складової економічної безпеки підприємства</li> <li>- визначена питома вага значущості функціональних складових економічної безпеки на базі досвіду підприємств Росії без корегування на специфіку вітчизняних підприємств</li> </ul>
Л. О. Омелянович	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ототожнення фінансової безпеки із ефективністю</li> <li>- значна частина показників (коефіцієнт правової захищеності, показник відношення до групи податкового ризику, коефіцієнт вилучення, коефіцієнт навантаження, коефіцієнт сплати, соціально-економічна безпека, коефіцієнт криміногенності, коефіцієнт впливу злочину) розраховуються на підставі інформації, яка є комерційною таємницею підприємства або взагалі є неможливою для отримання</li> </ul>
Г. Є. Дем'яненко	<ul style="list-style-type: none"> <li>- не зрозумілим є відокремлення окремо економічної безпеки внутрішньої діяльності та ресурсної, хоча, напевно, ресурсна безпека (технічна, технологічна, просторова, трудова, фінансова, інформаційна) характеризує економічну безпеку внутрішньої діяльності, а також суперечливим є відокремлення економіко-правової, податкової, економіко-соціальної від економічної безпеки зовнішньої діяльності</li> </ul>
Л. М. Зима	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ототожнення економічної безпеки із ефективністю (ефективність використання основних фондів, ефективність використання трудових ресурсів, економічна ефективність (прибутковість) функціонування підприємства)</li> </ul>
І. Л. Плетникова	<ul style="list-style-type: none"> <li>- не обґрунтованим є вибір формули функції розподілу показового закону в якості основи форми залежності рівня економічної безпеки підприємства від кожного визначеного показника</li> <li>- більшість відібраних показників (продуктивність праці, продуктивність вагона, продуктивність локомотива, фондовіддача, рентабельність виробничо-фінансової діяльності) є показниками ефективності, що знову таки є необґрунтованою позицією автора щодо ототожнення економічної безпеки із ефективністю</li> </ul>
Г. Д. Ейтутіс	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недоцільно вважати, що фінансова складова характеризує лише фінансову стійкість, адже платоспроможність і оборотність також є критеріями захисту від існуючих загроз</li> <li>- відсутній перелік показників оцінки інвестиційної складової, а розмір мінімально потрібних інвестицій на щорічне оновлення основних виробничих фондів є недостатнім для висновку щодо інвестиційної безпеки</li> <li>- із представленого переліку показників людського фактору не розкрито їх узагальнення до інтегрованого показника, що є необхідним, адже вони різної розмірності</li> <li>- не сформований методичний підхід до визначення вагомості функціональних складових</li> </ul>
О. М. Бондаренко	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сформований інтегральний показник відображає лише принцип та сутність ранжування внутрішніх та зовнішніх функціональних складових, але не враховує різну розмірність наведених показників</li> <li>- не представлений методичний підхід оцінки деяких суперечних показників (претензії замовників, якість обслуговування, претензійна робота)</li> </ul>
С. В. Капігула	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутній перелік показників, які характеризують і оцінюють кожну складову виробничої, інвестиційної, фінансової безпеки</li> <li>- не представлений вид інтегрованого показника виробничої, фінансової та інвестиційної складової</li> <li>- важкодоступною є інформація для оцінки безпеки підприємства на ринку цінних паперів, безпеки реальних інвестицій, безпеки фінансових інвестицій</li> <li>- ототожнення економічної безпеки із ефективністю, а саме з рентабельністю, що є складовою безпеки фінансового стану підприємства</li> </ul>
Є. І. Крихтін, М. В. Фоміна	<ul style="list-style-type: none"> <li>- важкодоступною є інформація для оцінки екологічної, інформаційної та силової складової, а також таких показників як прогресивність технологій, прогресивність продукції</li> <li>- суперечливим є методичний підхід до оцінки силової безпеки, адже наведені умови</li> </ul>
Н.О. Подлужна	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сформовані показники оцінки економічної безпеки: обсяг та якість прибутку є недостатніми для висновку щодо стану захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз</li> </ul>
В. Н. Пономарьов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- важкодоступною є інформація щодо інвестицій підприємства за рахунок реінвестуемого прибутку та обсягу коштів, необхідних для забезпечення економічної безпеки підприємства, а також не визначені структурні елементи зазначених коштів</li> </ul>
Ф. І. Євдокімов, О. О. Бородіна	<ul style="list-style-type: none"> <li>- запропонований методичний підхід є поверхневим, який не розкриває можливостей практичного застосування для оцінки економічної безпеки. Відображає лише методику розрахунку рівня надійності отриманих результатів (при порівнянні фактичних значень із пороговими)</li> </ul>

Рис. 1.9. Критичний аналіз методик оцінки економічної безпеки підприємства (сформовано автором на основі даних додатка А)

В результаті неможливості використання жодної з методик для проведення оцінки безпеки значного масиву підприємств вважаємо за необхідне окреслити власну позицію щодо вирішення цієї проблеми. Формування авторської методики спрямовано на:

- визначення стану захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах (відповідно до авторської інтерпретації сутності категорії «економічна безпека підприємства»);

- уникнення суб'єктивізму в отриманих результатах;
- встановлення чітких фіксованих меж;

- визначення стану безпеки за умов обмеженого доступу до інформаційної бази підприємств, а саме на основі даних регулярної інформації в загальнодоступній інформаційній базі даних ДКЦПФР (<http://www.smida.gov.ua/> та <http://www.stockmarket.gov.ua/>) або для неакціонерних товариств – на основі їх фінансової звітності.

- простоту і доступність методичного підходу визначення стану безпеки;

- можливість порівняння різнотермінових оцінок стану економічної безпеки одного підприємства, декількох підприємств однієї галузі, а також підприємств різних галузей.

Передусім визначимо зовнішні та внутрішні загрози, які впливають на економічну безпеку підприємства. Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» [448] в економічній сфері виділяють такі загрози:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;

- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;

- нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави; відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків;

- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромисловому комплексі, системах життєзабезпечення; загострення проблеми підтримання в належному технічному стані ядерних об'єктів на території України;
- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;
- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;
- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;
- критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;
- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;
- «тінізація» національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними.

Розкриваючи загрози економічної безпеки як сукупність факторів і умов, дія яких здійснює дестабілізуючий вплив на функціонування та розвиток економічної системи (регіону), Т. С. Клебанова виділяє такі загрози [337, с. 41]: зміна рівня та структури доходів населення; зміна рівня та структури витрат; зміна демографічної ситуації; зниження рівня економічної активності; зростання соціальної напруженості у суспільстві; зниження межі малозабезпеченості (зростання бідності); зміна рівня добробуту населення; спад виробництва; структурна реформованість економіки; зниження конкурентоспроможності

вітчизняної продукції; зниження рівня оновлення основних фондів; погіршення стану науково-технічної сфери; зниження рівня інвестиційної активності; нераціональність використання іноземних кредитів; нераціональна структура регіонального бюджету; низька ефективність реальної системи оподаткування; залежність від імпорту стратегічних ресурсів; криміналізація економіки. У контексті цих досліджень за сферою виникнення Т. С. Клебанова виділяє загрози [449, с. 13]: в економічній сфері; у соціальній сфері; в інформаційній сфері; у правовій сфері; у кримінологічній сфері; у науково-технічній сфері; у сфері екології; у військовій сфері.

Найбільш розповсюдженою і, на нашу думку, доцільною з аналітичних міркувань є класифікація загроз за відношенням до аналізованої системи на зовнішні і внутрішні. Відтак, Б. І. Валуєв, досліджуючи та формуючи концепцію економічної безпеки підприємства, зазначає, що зовнішні загрози пов'язані з недосконалістю законодавчо-правової бази господарювання, відкритістю внутрішнього ринку для імпорту, загальним подорожчанням ресурсів, жорсткістю конкуренції, загостренням кримінальної ситуації в галузі економіки; внутрішні – з відкритими і завуальованими розкраданнями, недосконалістю систем і методів управління [450, с. 29–31]. Водночас, О. М. Бондаренко, зосереджуючись на оцінці економічної безпеки авіакомпаній, вважає, що зовнішніми загрозами є відсутність інвестицій, відсутність чіткої правової бази, відсутність державної підтримки національному авіабудуванню та розвитку повітряного транспорту, конкуренція, неудоконалена система оподаткування, безпека польотів, недостатні інноваційні процеси, а внутрішніми – проблема неплатежів, велика кредиторська та дебіторська заборгованість, нерентабельність повітряних ліній, відсутність сучасної авіаційної техніки, спад авіаційних перевезень, низький рівень кадрів, низький рівень рентабельності повітряних ліній [442, с. 9]. В контексті зазначеної класифікаційної ознаки С. В. Момот та Н. П. Ключкин до зовнішніх загроз відносять політичну і економічну нестабільність держави, кон'юнктуру світового ринку, виробництво аналогічної продукції підприємствами-конкурентами, зниження споживчого попиту на

продукцію, відсутність державного фінансування, відсутність та недостачу іноземних інвестицій, а до внутрішніх – відсутність внутрішньої стратегії розвитку підприємства; неякісні сировинні ресурси; значний знос основних фондів, застарілі технології; низький рівень кваліфікації робітників; низький рівень управління [451, с. 77].

Проте Н. О. Подлужна в результаті комплексного дослідження організації управління економічною безпекою підприємства вважає за доцільне зменшити кількість явних загроз, які перешкоджають забезпеченню економічної безпеки, серед яких є різноспрямованість економічних інтересів підприємств, регіонів і держави, слабка мотивація працівників до попередження загроз і незацікавленість у кінцевих результатах діяльності підприємства, перевага значної частки дебіторсько-кредиторської заборгованості в балансі підприємства, підвищена зношеність активної частини основних фондів [406, с. 8].

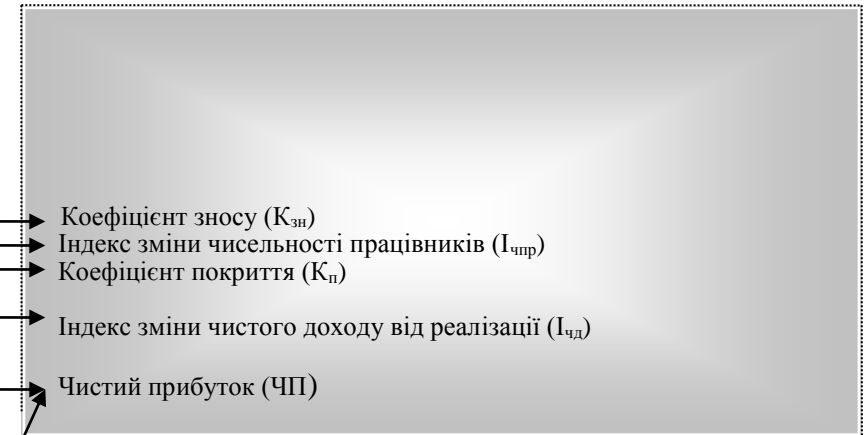
Наведений перелік загроз є достатньо різноманітним і визначений на відповідні досліджувані періоди часу. Зокрема, виявлені загрози в 2003 р. Н. О. Подлужною щодо переваги значної частки дебіторсько-кредиторської заборгованості в балансі підприємства та О. М. Бондаренко відносно проблеми неплатежів і також великої кредиторської та дебіторської заборгованості на даний період перейшли до категорії потенційних небезпек.

Авторська позиція щодо переліку наявних загроз економічної безпеки підприємств відображена на рис. 1.10. Слід відзначити, що відповідно до встановленого термінологічного взаємозв'язку категорій в контексті економічної безпеки (див. рис. 1.8), вважаємо за доцільне розмежувати потенційні та реальні небезпек і сформулювати показники ідентифікації стану захисту саме від реальних небезпек, які і є загрозами. Відносно переліку загроз, то враховували лише ті загрози, які є вкрай актуальними на даний момент часу і відображають внутрішній стан і зовнішні умови існування підприємства.

## 1. Визначення внутрішніх та зовнішніх загроз



## 2. Формування показників ідентифікації стану захисту від загроз



## 3. Визначення стану безпеки підприємства

$\left. \begin{array}{l} \text{ЧП} > 0 \\ K_{zn} \leq \bar{K}_{zn} \\ I_{чпр} \geq \bar{I}_{чпр} \\ K_{п} \geq 1,0 \\ I_{чд} \geq \bar{I}_{чд} \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{стан} \\ \text{безпеки} \end{array}$	$\left. \begin{array}{l} \text{ЧП} \geq 0 \\ K_{zn} \leq \bar{K}_{zn} + \bar{d}_{K_{zn}} \\ I_{чпр} \geq \bar{I}_{чпр} - \bar{d}_{I_{чпр}} \\ K_{п} \geq 0,5 \\ I_{чд} \geq \bar{I}_{чд} - \bar{d}_{I_{чд}} \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{стан} \\ \text{критичної} \\ \text{безпеки} \end{array}$
---	--

Рис. 1.10. Методика оцінювання економічної безпеки підприємства (розроблено автором)



Формування показників ідентифікації стану захисту від загроз спрямовано на забезпечення відповідності розробленого методичного підходу принципу визначення стану безпеки за умов обмеженого доступу до інформаційної бази підприємств. Відтак, вважаємо, що коефіцієнт зносу є індикатором критичного стану основних фондів; індекс зміни чисельності працівників – низького рівня кваліфікації робітників, недостатнього рівня заробітної плати; коефіцієнт покриття – недостатнього рівня платоспроможності; індекс зміни чистого доходу від реалізації – зниження споживчого попиту на продукцію; спаду виробництва, зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції; чистий прибуток – індикатором переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних інтересів; недосконалості систем і методів управління; відсутності державного фінансування; свідомих чи несвідомих дії окремих посадових осіб органів державної влади; низької ефективності реальної системи оподаткування; недосконалості правового забезпечення діяльності підприємств; криміналізації економіки; відкритості внутрішнього ринку для імпорту.

Наступним етапом у визначенні стану безпеки підприємства є встановлення чітких фіксованих меж значень окреслених показників. Слід відзначити, що за умов досконалої конкуренції та стабільності в країні підприємство є в безпеці при наступних відповідностях показників:  $ЧП > 0$ ,  $K_{зн} \leq 0,5$ ;  $I_{чпр} \geq 1,0$ ;  $K_{п} \geq 1,0$ ;  $I_{чд} \geq 1,0$ . Проте реалії функціонування сучасних вітчизняних підприємств відповідають умовам нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища і застарілості матеріально-технічної та кадрової бази підприємств.

З огляду на зазначене, вважаємо за необхідне скорегувати встановлені обмеження по таких показниках як коефіцієнт зносу, індекс зміни чисельності працівників та індекс зміни чистого доходу від реалізації. Зміну встановлених меж пропонуємо здійснювати із врахуванням специфіки функціонування відповідної галузі дослідження, що і відобразить реальні сприйнятні умови господарювання. Відносно визначення стану підприємства як безпечного вважаємо за доцільне використовувати в якості обмежуючих значень представлених показників їх середні значення

по галузі ( $\bar{K}_{zn}$  – середній коефіцієнт зносу,  $\bar{I}_{чпр}$  – середній індекс зміни чисельності працівників,  $\bar{I}_{чд}$  – середній індекс зміни чистого доходу від реалізації). Для визначення підприємства в стані критичної безпеки пропонуємо послабити встановлені межі значень показників для інтерпретації підприємства в стані безпеки на величину їх середнього лінійного відхилення ( $\bar{d}_{K_{zn}}$  – середнє лінійне відхилення коефіцієнту зносу,  $\bar{d}_{I_{чпр}}$  – середнє лінійне відхилення індексу чисельності працівників,  $\bar{d}_{I_{чд}}$  – середнє лінійне відхилення індексу чистого доходу від реалізації) (див. рис. 1.10). Насамкінець підприємство є в стані небезпеки при невідповідності значень показників-індикаторів встановленим межам для стану критичної безпеки. Відтак, автор вважає за доцільне відокремити три стани підприємства в контексті безпеки: стан безпеки, критичної безпеки та небезпеки.

Підсумовуючи викладене зазначаємо, що сформована методика оцінювання безпеки підприємства спрямована на визначення констатування перебування підприємства в стані економічної безпеки і відповідає усім вищезазначеним вимогам: визначає стан захисту підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз і відображає їх вплив в певних межах; забезпечує уникнення суб'єктивізму в отриманих результатах; встановлює чіткі фіксовані межі окремого стану підприємства; визначає стан безпеки за умов обмеженого доступу до інформаційної бази; характеризуються простотою та доступністю; надає можливість порівняння різнотермінових оцінок стану економічної безпеки підприємств. Водночас неможливість оцінити рівень економічної безпеки за представленою методикою не зменшує її практичну значущість, адже як засвідчили попередні дослідження (див. рис. 1.9) в існуючих реаліях функціонування вітчизняних підприємств за умов обмеженого доступу до необхідної інформації та на основі вирішення багатьох проблемних аспектів в методиці за рахунок експертних оцінок отримане значення інтегрального показника безпеки не завжди відобразатиме достовірну ситуацію на підприємстві.

\*\*\*

Дослідивши сутність категорії «безпека» та «економічна безпека» на всіх рівнях господарювання, визначили, що більш ґрунтовно та комплексно розкриває категорію «економічна безпека підприємства» синтез таких підходів, як: орієнтований на захист від загроз, орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників, діагностичний. Отже, в авторському трактуванні економічна безпека підприємства – це стан потенційної та відносної захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах. Слід відзначити, що при визначенні сутності економічної безпеки промислового підприємства (враховуючи, що об'єктами дослідження є машинобудівні підприємства) необхідно концентрувати увагу на пріоритетності безпеки його виробничо-економічної системи. Відтак, економічна безпека промислового підприємства – це стан потенційної та відносної захищеності виробничо-економічної системи підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах.

Визначено та обґрунтовано взаємозв'язок понять «розвиток–економічна безпека–стійкість–ефективність»: економічна безпека (у вузькому значенні відносно взаємозв'язку наведених категорій) є здатністю витримувати відхилення внутрішніх та зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни; стійкість є здатністю підприємства сприймати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх дестабілізуючих факторів і повертатися до рівноважного стану (безпека є абсолютною основою забезпечення стійкості підприємства); ефективність є відносною величиною, тобто відношенням результату із цілями або ефекту із витратами на його отримання, проте досягається лише за умови забезпечення економічної безпеки; розвиток є необхідною умовою досягнення економічної безпеки, і як результат доведення окреслених положень, стійкості та ефективності.

Представлено карту термінологічного взаємозв'язку категорій «небезпека», «загроза», «ризик», «негативний вплив» в контексті економічної безпеки, на основі якої відображено, що економічна безпека має безпосереднє відношення до однієї із форм небезпеки – загрози, яка набуває реальної небезпеки на стадії переходу з ймовірності у дійсність. Адже економічна безпека – це стан захисту саме від загроз, а не від виклику та ризику, які є потенційною небезпекою. В свою чергу негативний вплив є результатом дії загрози на економічний розвиток суб'єкта господарювання. Відтак, досліджувані категорії існують в єдиному термінологічному просторі, але поєднані як результат, наслідок або передумова.

Розроблено методику оцінювання економічної безпеки підприємства, яка спрямована на: визначення стану захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах (відповідно до авторської інтерпретації сутності категорії «економічна безпека підприємства»); уникнення суб'єктивізму в отриманих результатах; встановлення чітких фіксованих меж; визначення стану безпеки за умов обмеженого доступу до інформаційної бази підприємств; простоту і доступність методичного підходу визначення стану безпеки; можливість порівняння різнотермінових оцінок стану економічної безпеки одного підприємства, декількох підприємств однієї галузі, а також підприємств різних галузей.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ З ОГЛЯДУ НА ПРІОРИТЕТНІСТЬ ФУНКЦІЇ БЕЗПЕКИ

#### **2.1. Економічна поведінка промислових підприємств: аналітичний аспект**

Дослідження економічної поведінки машинобудівних підприємств перш за все потребує відокремлення детермінантів впливу. Отримані результати в попередньому розділі засвідчили, що ними є: концепція (теорія) функціонування підприємства, фактори та умови господарювання. Відносно концепції машинобудівного підприємства, то вважаємо, що його слід розглядати за системно-інтеграційною теорією із чітко вираженим технологічним ресурсом (див. рис. 2.5), адже це є пріоритетним ресурсом для їх функціонування, не дивлячись на катастрофічне зменшення виробничого потенціалу сучасних машинобудівних підприємств порівняно з радянським періодом. На підтвердження зазначеного, відмітимо, що серед масиву досліджуваних підприємств (57 підприємств) відсутні підприємства із масовим та великосерійним виробництвом та поодинокими є підприємства із серійним виробництвом.

Виявлені та узагальнені умови господарювання машинобудівних підприємств (див. рис. 4.7): тіньові механізми господарювання; скорочення кількості працівників, відсутність моральної та матеріальної мотивації; підвищення зношеності основних засобів; зниження інноваційної активності; недостатня державна підтримка розвитку підприємств; відсутність кредитування, свідчать про вкрай несприятливі потенційні можливості функціонування машинобудівних підприємств.

З метою визначення факторів впливу на формування економічної поведінки машинобудівних підприємств було проведено анкетне опитування аналітиків та управлінського персоналу машинобудівних підприємств Вінницької області протягом 2008–2010 рр. Для цього, за складеними анкетами, окремо для аналітиків і управлінського персоналу провели експертне дослідження подібно до виявлення факторів впливу на економічну поведінку промислових підприємств,

що представлено у п. 3.2. Рівень узгодженості думок, розрахований за системою показників: коефіцієнтом конкордації, значенням істотності коефіцієнта конкордації, дисперсією оцінок і коефіцієнтом варіації оцінок (табл. 4.12), засвідчив, що узгодженість думок управлінського персоналу вища, ніж у аналітиків. Це є цілком пояснюваним, адже персонал машинобудівних підприємств безпосередньо стикається із визначеними факторами.

Перевірка коефіцієнта конкордації на істотність показала, що коефіцієнт конкордації є істотним при оцінюванні значимості будь-якої наведеної сукупності факторів. Для цього розраховане значення критерію Пірсона ( $\chi^2_p$ ) порівнювалось з табличним значенням ( $\chi^2_T$ ) для  $n-1$  ступенів свободи та довірчої ймовірності ( $P=0,95$  та  $P=0,99$ ) [211, с. 412]:

– [при 4–1 ступенів свободи та  $P=0,95$   $\chi^2_T = 7,81$ , для  $P=0,99$   $\chi^2_T = 11,34$ ]  $< \chi^2_p = 36,315$ ;

– [при 14–1 ступенів свободи та  $P=0,95$   $\chi^2_T = 22,36$ , для  $P=0,99$   $\chi^2_T = 27,69$ ]  $< \chi^2_p = 148,335$ ;

– [при 41–1 ступенів свободи та  $P=0,95$   $\chi^2_T = 55,76$ , для  $P=0,99$   $\chi^2_T = 63,69$ ]  $< \chi^2_p = 426,535$ ;

– [при 41–1 ступенів свободи та  $P=0,95$   $\chi^2_T = 55,76$ , для  $P=0,99$   $\chi^2_T = 63,69$ ]  $< \chi^2_p = 462,725$ .

Таблиця 2.1

Показники оцінювання узгодженості думок експертів\*

Оцінювані дані	Коефіцієнт конкордації	Значення істотності коефіцієнта конкордації	Дисперсія оцінок	Дисперсія рангів	Коефіцієнт варіації оцінок, %
Значимість факторів впливу з позиції функціональних та інституціональних критеріїв (експерти – аналітики)	0,807	36,315	270,963	1,282	12,605
Значимість узагальнених факторів впливу (експерти – аналітики)	0,761	148,335	192,247	12,429	13,624

## Продовження табл. 2.1

Значимість поглиблених факторів впливу (експерти – аналітики)	0,711	426,535	205,382	98,216	17,497
Значимість поглиблених факторів впливу (експерти – управлінський персонал підприємств)	0,771	462,725	203,436	105,704	14,278

Примітка. \* – власні результати дослідження автора

Результати рейтингової оцінки факторів впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств представлені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Рейтингова оцінка факторів впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств\*

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти-управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів			
					по машинобудівним підприємствам		по підприємствам в цілому	
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	9,0	1	8,9	1	8,95	1	8,45	1
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	7,8	3	8,1	3	7,95	3	7,65	2
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	6,5	8,5	6,4	8,5	6,45	8	6,3	6
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	5,9	15	5,8	15,5	5,85	15	5,75	14
тип машинобудівного виробництва	6,2	10,5	6,3	10,5	6,25	10	-	-
характер продукції	5,6	20	5,4	23	5,5	22,5	5,75	14
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	7,3	6	7,6	4	7,45	5,5	6,25	7
ступінь морального та фізичного зносу обладнання	6,2	10,5	6,2	12	6,2	11,5	5,5	19
рівень використання інноваційних технологій	6,9	7	7,1	7	7,0	7	4,9	26,5
рівень розробки та виробництва	7,4	5	7,5	5,5	7,45	5,5	4,15	33

інноваційної продукції									
тип власності	3,4	37,5	3,2	39	3,3	38,5	3,25	37	
організаційно-правова форма господарювання	3,2	39	3,4	38	3,3	38,5	3,15	38	
галузева приналежність підприємства	4,8	29	4,6	31,5	4,7	30	4,95	24	
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	5,5	22,5	5,6	20	5,55	21	6,2	8	
способи організації та управління виробничим процесом	4,9	26,5	5,3	24	5,1	25	5,9	11,5	
рівень ліквідності	2,9	40,5	3,1	40,5	3,0	40,5	2,7	40	
рівень ділової активності	4,6	31,5	4,6	31,5	4,6	32	4,45	29	
рівень фінансової стійкості	2,9	40,5	3,1	40,5	3,0	40,5	3,05	39	
рівень рентабельності	4,1	34,5	4,4	33	4,25	33,5	4,0	34	
рівень наявності грошових оборотних коштів	5,6	20	5,6	20	5,6	20	5,65	16	
обсяг капіталу	6,0	13,5	6,4	8,5	6,2	11,5	5,95	10	
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	4,8	29	4,9	27	4,85	27	4,95	24	
виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	5,6	20	5,7	17,5	5,65	19	5,55	17,5	
обсяг інвестиційних ресурсів	5,0	25	5,0	26	5,0	26	5,1	21	
структура інвестиційних ресурсів	4,8	29	4,7	29	4,75	29	4,85	28	
рівень платоспроможності споживачів	4,6	31,5	4,7	29	4,65	31	4,4	30,5	
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	5,5	22,5	5,5	22	5,5	22,5	5,0	22	
положення підприємства на ринку	7,6	4	7,5	5,5	7,55	4	7,55	3	
обсяг попиту і пропозиції	5,8	16,5	5,8	15,5	5,8	16	5,55	17,5	
рівень конкуренції	5,2	24	5,1	25	5,15	24	5,2	20	
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	7,9	2	8,2	2	8,05	2	7,2	4	
наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	5,7	18	5,7	17,5	5,7	17,5	4,9	26,5	
рівень доступності інформації	4,1	34,5	4,3	34,5	4,2	35	4,4	30,5	
асиметричність інформації	4,2	33	4,3	34,5	4,25	33,5	4,25	32	



рівень державних податків та зборів	3,4	37,5	3,6	37	3,5	37	3,8	35
рівень стабільності та дієвості законодавства	3,5	36	3,7	36	3,6	36	3,5	36
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	6,0	13,5	5,9	13,5	5,95	14	5,9	11,5
рівень паритету цін	4,9	26,5	4,7	29	4,8	28	4,95	24
рівень процентних ставок	5,8	16,5	5,6	20	5,7	17,5	5,75	14
формальні і неформальні норми економічної поведінки	6,1	12	5,9	13,5	6,0	13	6,1	9
фактор взаємних очікувань	6,5	8,5	6,3	10,5	6,4	9	6,4	5

*Примітка.* \* – розраховано автором з табл. 3.2 і додатків П і Р

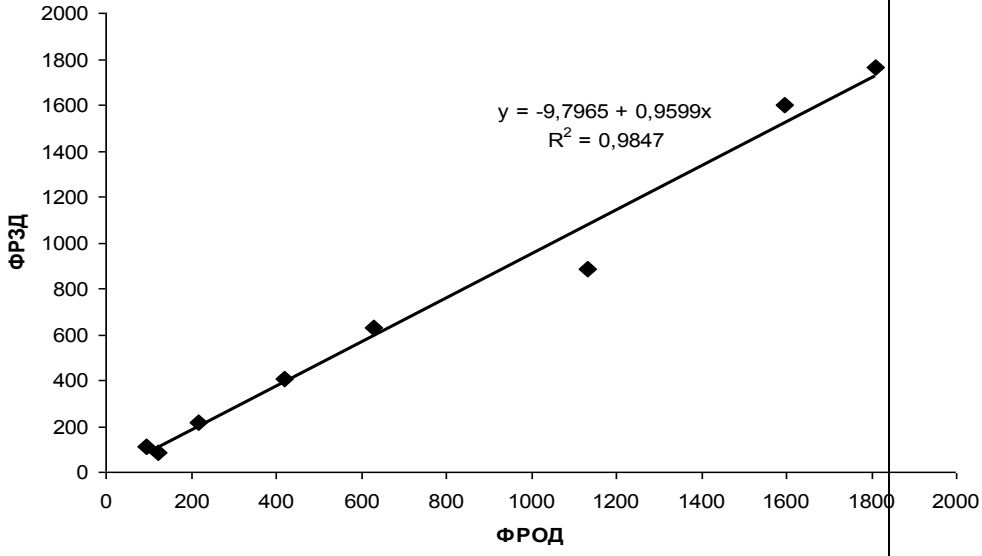
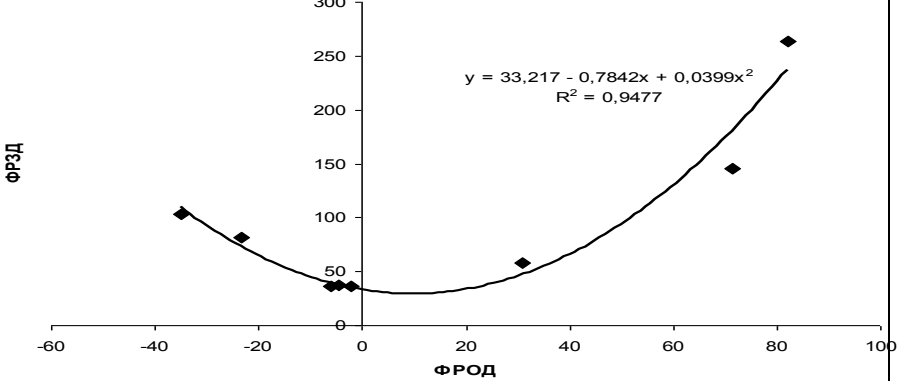
Порівняння отриманих результатів із результатами щодо факторів впливу на економічну поведінку підприємств різних галузей засвідчує про підвищену вагомість таких факторів, як ступінь впливу корпоративних структур, рівень забезпеченості виробничим устаткуванням, рівень використання інноваційних технологій та рівень розробки і виробництва інноваційної продукції.

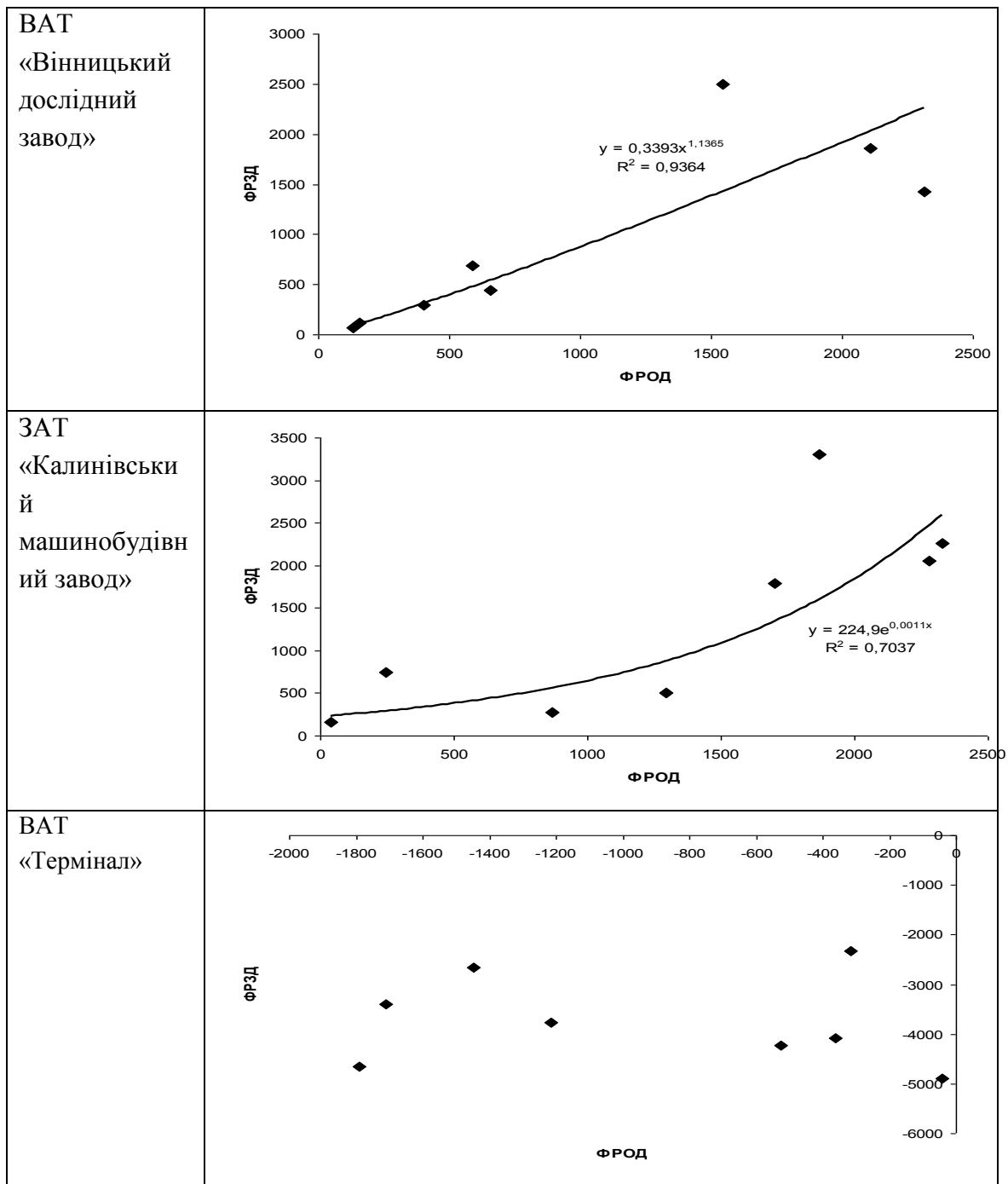
Окресливши детермінанти впливу на економічну поведінку машинобудівних підприємств, проведемо оцінювання економічної поведінки в контексті попередньо виявлених та аналітично сформованих автором закономірностей у формуванні моделей економічної поведінки промислових підприємств. Відтак, за попередньо представленою методикою, побудовано кореляційне поле та емпіричну лінію регресії між загальним фінансовим результатом (фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування) та фінансовим результатом від основної (виробничої) діяльності по 57 машинобудівних підприємствах – об'єктах дослідження – протягом 8 років (2002–2009 рр.), що відображено у додатку Н. Зазначимо, що зменшення об'єктів дослідження з 57 до 46 підприємств в 2009 р. обумовлено тим, що в цей період 11 машинобудівних підприємств Вінниччини вийшли з галузі в результаті постійного функціонування за моделлю рентоорієнтованої поведінки або змішаної поведінки. Найбільш розповсюдженими формами зв'язку між зазначеними показниками є лінійний, квадратичний, степеневий, показниковий зв'язки та відсутність зв'язку. Відокремлення зазначених залежностей

по окремих підприємствах показано у табл. 4.14 ( $R^2$  – коефіцієнт апроксимації).

Таблиця 2.3

Кореляційна залежність між фінансовими результатами підприємств, об'єктів дослідження за 2002–2009 рр., для визначення моделі економічної поведінки\*

Підприємство	Кореляційне поле взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування (ФРЗД (Y)) та фінансовим результатом від основної діяльності (ФРОД (x)), тис. грн.
Вагонне депо Жмеринка ПЗз	 <p> <math>y = -9,7965 + 0,9599x</math>  <math>R^2 = 0,9847</math> </p>
АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	 <p> <math>y = 33,217 - 0,7842x + 0,0399x^2</math>  <math>R^2 = 0,9477</math> </p>



Примітка. \* – побудовано автором з даних додатка Н

Узагальнення та інтерпретація виявлених залежностей у додатку С за авторською методикою обумовила можливість оцінювання економічної поведінки досліджуваних підприємств за відповідною моделлю: виробничоорієнтованої, змішаної або рентоорієнтованої економічної поведінки (табл. 2.4). Слід відзначити, що із досліджуваних 57 машинобудівних підприємств (протягом 2005–2008

пр.) 30 підприємств є виробничими, а решта 27 підприємств займаються машиноремонтом. Відтак, концепція моделі виробничоорієнтованої поведінки передбачає, що за цією моделлю можуть розвиватися підприємства, для яких пріоритетом є або виробництво продукції, або надання виробничих послуг. Крім цього, в методичному аспекті зазначимо, що модель економічної поведінки підприємства визначалась як модель виробничоорієнтованої поведінки, якщо лінійний коефіцієнт кореляції ( $r$ ) перевищує 0,9 і тоді решта форм зв'язку не розглядалась при будь-якому значенні кореляційного відношення ( $\eta$ ) або, якщо лінійний коефіцієнт кореляції більший 0,8 за відсутності інших форм зв'язку.

Таблиця 2.4

Оцінювання та типізація моделей економічної поведінки  
машинобудівних підприємств на 2009 р.\*

Підприємство	Кореляційно-регресійний зв'язок між загальним фінансовим результатом (Y) та фінансовим результатом від основної діяльності (x)	Модель економічної поведінки
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	$Y = 230,4 + 0,8266x - 0,0004x^2$ $\eta = 0,8676$	модель змішаної поведінки
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	$Y = -34,281 + 1,0277x$ $r = 0,9571$	модель виробничоорієнтованої поведінки
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	$Y = 84,889 - 0,5148x - 0,0092x^2$ $\eta = 0,8815$	модель змішаної поведінки
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	$Y = -177,32 + 0,886x + 0,0005x^2$ $\eta = 0,8875$	модель змішаної поведінки
5. ВАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	$Y = -15,038 + 0,9358x + 0,0027x^2$ $\eta = 0,76$	модель змішаної поведінки
6. ВАТ «Барський машинобудівний завод»	$Y = 185,48 + 0,7444x$ $r = 0,9071$	модель виробничоорієнтованої поведінки

		поведінки
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	$Y = 224,9e^{0,0011x}$ $\eta = 0,8389$	модель змішаної поведінки
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	ліквідовано в 2009 р.	
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	$Y = 0,3393x^{1,1365}$ $\eta = 0,9677$	модель змішаної поведінки
10. ТОВ НВП «АСТОК»	$Y = -95,558 + 1,0011x$ $r = 0,8971$	модель виробничоорієнтованої поведінки
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
12. ВАТ «Брацлав»	$Y = -6,4317 + 0,7584x$ $r = 0,9704$	модель виробничоорієнтованої поведінки
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	$Y = 244,39 + 0,8317x$ $r = 0,919$	модель виробничоорієнтованої поведінки
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	$Y = -2269,4 + 0,8191x + 6E-05x^2$ $\eta = 0,8409$	модель змішаної поведінки
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	$Y = -674,92 + 1,5631x$ $r = 0,8807$	модель виробничоорієнтованої поведінки
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агроташ»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	$Y = -131,77 + 2,8256x + 0,0577x^2$ $\eta = 0,7519$	модель змішаної поведінки
18. ВАТ «Уланівський Агроташ»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агроташ»»	$Y = -130,18 + 0,8692x + 0,0007x^2$ $\eta = 0,8926$	модель змішаної поведінки
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агроташ»»	$Y = -167,56 + 0,9809x + 0,0301x^2$ $\eta = 0,8689$	модель змішаної поведінки
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агроташ»»	$Y = -277 - 2,3731x - 0,0072x^2$ $\eta = 0,7796$	модель змішаної поведінки

22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = 59,506 + 1,0699x - 0,0034x^2$ $\eta = 0,9713$	модель змішаної поведінки
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»	$Y = -39,416 - 0,5201x + 0,0688x^2$ $\eta = 0,8402$	модель змішаної поведінки
27. ВАТ «Агромашкомплект»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -62,527 + 2,0227x + 0,0191x^2$ $\eta = 0,9088$	модель змішаної поведінки
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	$Y = -72,806 + 0,963x$ $r = 0,9493$	модель виробничоорієнтованої поведінки
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	$Y = -9,3772 + 2,3551x - 0,001x^2$ $\eta = 0,7625$	модель змішаної поведінки
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	$Y = -1428,5 + 1,2183x$ $r = 0,982$	модель виробничоорієнтованої

		поведінки
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	вибуло з галузі в 2009 р.	
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	$Y = -177,73 + 0,9883x$ $r = 0,9957$	модель виробничоорієнтованої поведінки
42. ВАТ «Вінницявтоспецобладнання»	$Y = -45,613 + 0,5072x + 0,0012x^2$ $\eta = 0,9049$	модель змішаної поведінки
43. ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
44. ДП «Вінницятрансприлад»	$Y = 269,9 + 1,0695x$ $r = 0,9919$	модель виробничоорієнтованої поведінки
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	$Y = -95,806 + 0,7286x - 0,0003x^2$ $\eta = 0,8813$	модель змішаної поведінки
46. ВАТ «Маяк»	$Y = -339,1 + 0,1345x + 0,0002x^2$ $\eta = 0,8548$	модель змішаної поведінки
47. Вінницьке УВП «УТОС»	$Y = -271,32 + 1,609x - 0,0006x^2$ $\eta = 0,811$	модель змішаної поведінки
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	$Y = -20,031 + 0,946x$ $r = 0,9875$	модель виробничоорієнтованої поведінки
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	$Y = 33,217 - 0,7842x + 0,0399x^2$ $\eta = 0,9735$	модель змішаної поведінки
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	$Y = -206 + 0,9949x$ $r = 0,8926$	модель виробничоорієнтованої поведінки
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»	$Y = -69,945 + 1,9746x - 0,0104x^2$ $\eta = 0,8247$	модель змішаної поведінки
53. ВАТ «Термінал»	відсутній зв'язок	модель

		рентоорієнтованої поведінки
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	відсутній зв'язок	модель рентоорієнтованої поведінки
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	$Y = -220,64 + 0,0686x + 0,0003x^2$ $\eta = 0,8824$	модель змішаної поведінки
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	$Y = -9,7965 + 0,9599x$ $r = 0,9923$	модель виробничоорієнтованої поведінки
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	$Y = 60,508 + 1,4285x$ $r = 0,9211$	модель виробничоорієнтованої поведінки

*Примітка.* \* – розроблено автором з даних додатків Н та С

Наведені результати свідчать про існування достатньо значної кількості машинобудівних підприємств рентоорієнтованої поведінки на 2009 р., незважаючи на зменшення підприємств машинобудівної галузі в 2009 р. саме в основному за рахунок рентоорієнтованих підприємств, які вибули з галузі (рис. 2.1). Ця ситуація, цілком ймовірно, не забезпечує продуктивне функціонування підприємств, адже вони не виконують основного призначення та не використовують наявний виробничий потенціал. Відтак, в 2008 р. відсоток зазначених підприємств складає 36,84% (21 підприємство). В свою чергу, економічна поведінка 19 підприємств (33,33%) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнтованої діяльності, та 17 підприємств (29,83%) – як виробничоорієнтована. Водночас 14 підприємств із 17 машинобудівних підприємств з виробничоорієнтованою поведінкою є виробничими, а решта – 3 підприємства займаються машиноремонтним виробництвом. В 2009 р. відсоток рентоорієнтованих підприємств складає 17,54% (10 підприємств); економічна поведінка 22 підприємств (38,60%) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнтованої діяльності, та 14 підприємств (24,56%) – як виробничоорієнтована. Відтак, перспективи



розвитку рентоорієнтованих підприємств є достатньо необнадійливими в галузі машинобудування.

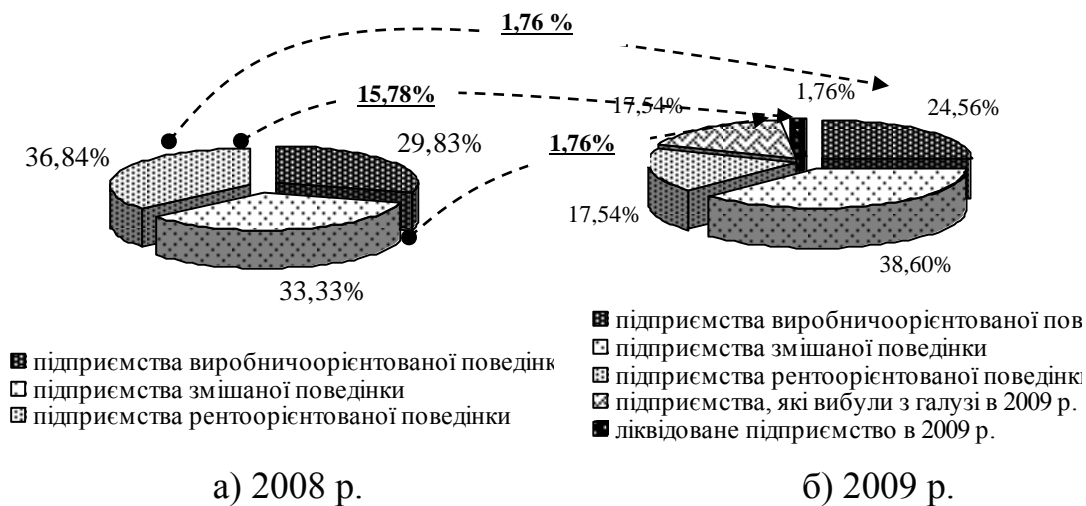


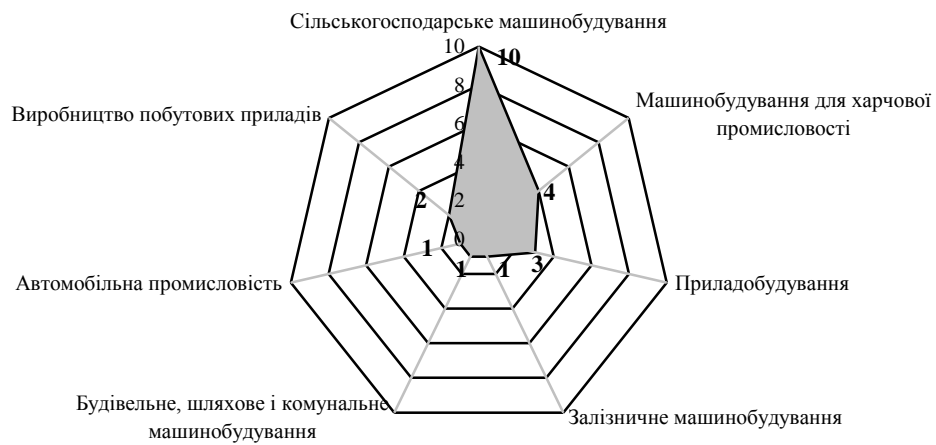
Рис. 2.1. Розподіл машинобудівних підприємств за моделями економічної поведінки (2008–2009 рр.) (побудовано автором з даних табл. 2.4 та додатку С)

З метою виявлення передумов та закономірностей функціонування машинобудівних підприємств за відповідною моделлю економічної поведінки вважаємо за необхідне провести дослідження в галузевому розрізі. Це зумовить відокремлення найбільш проблемних, нейтральних та прогресивних галузей машинобудівного комплексу. Відтак, після визначення галузі машинобудування підприємств, що є об'єктами дослідження (додаток Т), здійснили розподіл підприємств з рентоорієнтованою, змішаною та виробничою поведінками за галузями машинобудування (рис. 2.2).

Отримані результати свідчать про існування істотних проблем саме у розвитку сільськогосподарського машинобудування, адже із 20 машинобудівних підприємств даної галузі, які залишились на 2009 р., при цьому 10 підприємств сільськогосподарського машинобудування в 2009 р. вже вийшло з галузі, – 5 підприємств з рентоорієнтованою поведінкою, 10 підприємств із змішаною поведінкою і лише 5 підприємств є підприємствами із виробничоорієнтованою поведінкою.



а) розподіл підприємств з рентоорієнтованою поведінкою за галузями машинобудування



б) розподіл підприємств із змішаною поведінкою за галузями машинобудування



в) розподіл підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою за галузями машинобудування

Рис. 2.2. Розподіл машинобудівних підприємств різних моделей економічної поведінки за галузями машинобудування (побудовано автором з даних додатка Т)

Зазначене підтверджує, що сільськогосподарське машинобудування покинуте державою, втратило засоби впливу (тиску) на постачальників та навіть не відчуває податкового тиску, що констатує вкрай кризову їх реальність та безперспективне майбутнє. Поряд із цим загрозливий стан мають і підприємства приладобудування: із 9 підприємств – 4 підприємства є підприємствами з рентоорієнтованою поведінкою, 3 підприємства змішаної поведінки і 2 підприємства виробничоорієнтованої поведінки.

Відносно інших галузей машинобудівного комплексу, то достатньо обнадійливим є розвиток машинобудування для харчової промисловості; залізничного машинобудування; будівельного, шляхового та комунального машинобудування; авіаційної промисловості; виробництва побутових приладів. Хоча існування безлічі проблем і в цих галузях не слід ігнорувати. Неоднозначна ситуація в автомобільній промисловості, адже спостерігається синтез рентоорієнтованої, змішаної та виробничоорієнтованої поведінки підприємств цієї галузі.

Достатньо цікавим, поряд із оцінкою моделей економічної поведінки об'єктів дослідження на 2009 р., є відслідковування їх трансформації, оцінювання динамічності або усталеності протягом 2005–2009 рр. та визначення передумов функціонування підприємств в 2009 р. за обраними моделями. З огляду на зазначене, автором попередньо було здійснено кореляційне дослідження взаємозв'язку між загальним фінансовим результатом (фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування) та фінансовим результатом від основної (виробничої) діяльності (аналогічно використанню розробленого методичного підходу протягом 2002–2009 рр.) за 2002–2005 рр., 2002–2006 рр., 2002–2007 рр., 2002–2008 рр., що надало можливість ідентифікувати економічну поведінку підприємств із відповідними моделями за 2005 р., 2006 р., 2007 р., 2008 р. (додаток У). Отримані результати свідчать про поступове зменшення підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою – з 23 до 14 (на 39,13 %), зменшення підприємств із змішаною поведінкою – з 26 до 22

(на 15,38 %) та збільшення підприємств із рентоорієнтованою поведінкою – з 8 до 10 (на 25 %) (рис. 4.16).

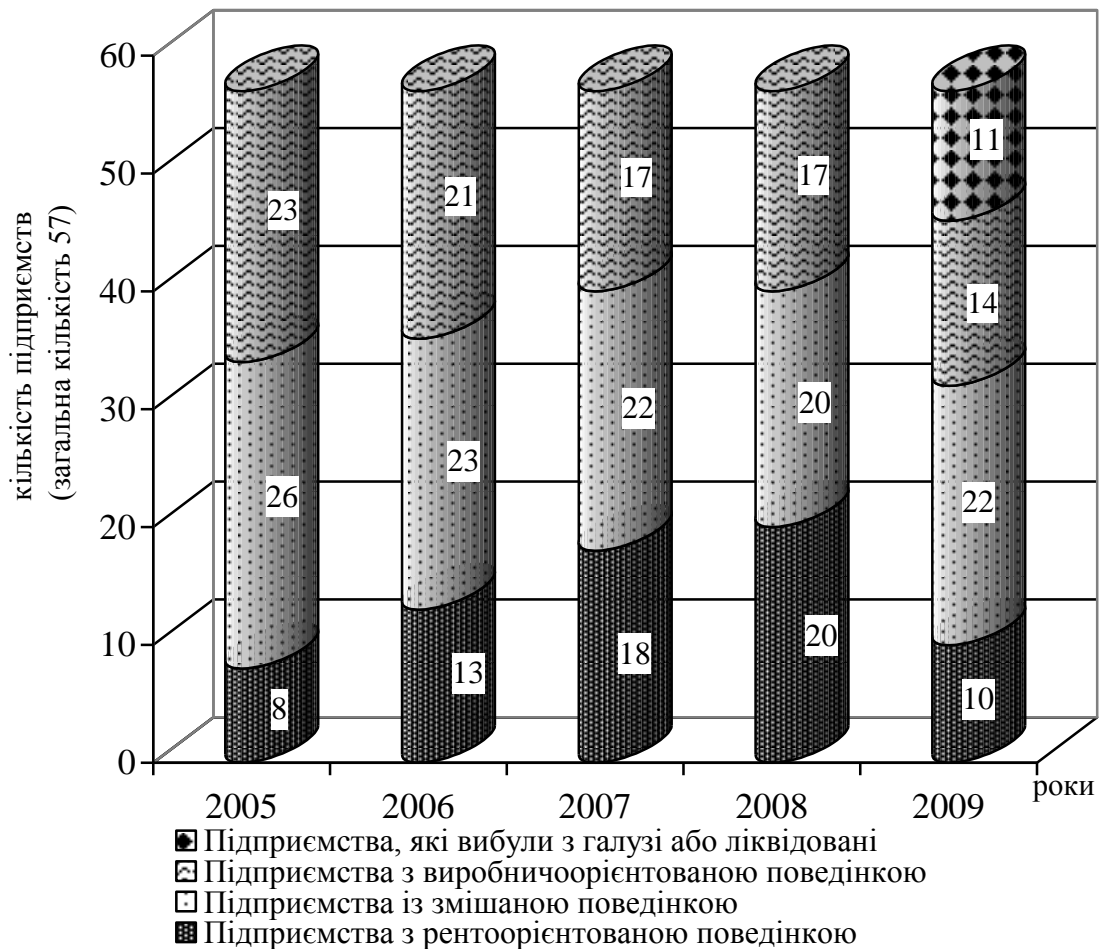


Рис. 2.3. Узагальнена динаміка кількості підприємств за моделями економічної поведінки (дані за період 2005–2009 рр.) (побудовано автором з даних табл. 2.4 і додатка У)

Наведена динаміка характеризує вкрай негативні тенденції у розвитку машинобудівних підприємств, адже втрачається основа машинобудування, а саме, зменшується концентрація підприємств на виробничих процесах, не говорячи вже про їх достатньо низький інноваційний розвиток. Крім цього, видозміна виробничоорієнтованої або змішаної поведінки підприємства на рентоорієнтовану, цілком ймовірно сприятиме переорієнтації його діяльності на іншу галузь народного господарства.

Як підтвердження зазначеного, в 2009 р. економічна діяльність таких підприємств як ВАТ «Бершадське районне підприємство

«Агромаш»», ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»», ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»», ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»», ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»» та ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»» переорієнтувалася на сільське господарство: діяльність чотирьох перших з сільськогосподарського машинобудування на вирощування зернових культур, діяльність п'ятого, шостого, сьомого і восьмого підприємств – на надання послуг у рослинництві, а дев'ятого підприємства з автомобільної промисловості на вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв. Поряд із цим ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»» зосередилось на видобуванні каменю для будівництва, обробленні декоративного та будівельного каменю, добуванні піску та гравію. При цьому ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» взагалі ліквідовано.

З метою визначення характерних трансформаційних особливостей у моделях економічної поведінки машинобудівних підприємств вважаємо за необхідне поглиблення вищенаведених досліджень в розрізі підприємств – об'єктів дослідження. Відтак, відслідковування змін у моделях економічної поведінки проводилось з позиції виявлення підприємств із незмінною економічною поведінкою та підприємств, трансформаторів їх економічної поведінки, протягом 2005–2009 рр. Загалом відокремлено 20 машинобудівних підприємств із незмінною економічною поведінкою: 8 підприємств – із виробничоорієнтованою; 9 підприємств – із змішаною та 3 підприємств – з рентоорієнтованою економічною поведінкою (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

## Підприємства із незмінною економічною поведінкою \*

Модель виробничоорієнтованої економічної поведінки (МВП)	Модель змішаної економічної поведінки (МЗП)	Модель рентоорієнтованої економічної поведінки (МРП)
ВАТ «Барський машинобудівний завод»	ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»
ТОВ НВП «АСТОК»	ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	ВАТ «Уланівський Агромаш»
ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С.М. Кірова»	ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»
ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» (в 2009 р. вийшло з галузі)	ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» (в 2009 р. вийшло з галузі)
ЗАТ «Автоелектроапаратура»	ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»» (в 2009 р. вийшло з галузі)
ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	
ДП «Вінницятрансприлад»	ВАТ «Маяк»	
Вагонне депо Жмеринка ПЗз	ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»	
	ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	
	ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	

Примітка. \* – складено автором з даних табл. 2.4 і додатка У

Представлені підприємства характеризуються усталеністю економічної поведінки. Зокрема, виробничоорієнтовані підприємства є сучасними орієнтирами виробничого розвитку сільськогосподарського (ТОВ НВП «АСТОК», ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»), будівельно-шляхового і комунального (ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»), залізничного машинобудування (ДП «Вінницятрансприлад», Вагонне депо Жмеринка ПЗз), автомобільної промисловості (ЗАТ «Автоелектроапаратура»), приладобудування (ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»), машинобудування для харчової промисловості (ВАТ «Барський машинобудівний завод»). Відтак, ВАТ «Барський машинобудівний завод» є виробником широкої гами сучасного технологічного обладнання для підприємств кондитерської, консервної, хлібопекарної промисловості, для розливу пива, безалкогольних напоїв та олії (обладнання заводу реалізується в 12 країн світу) [304, с. 6; 305, с. 5]; ЗАТ «Автоелектроапаратура» – єдине в Україні підприємство з випуску якісної та сертифікованої освітлювальної, світлосигнальної та комутаційної апаратури для автомобілів, автобусів та інших транспортних засобів (реалізація продукції в Росію, Білорусь, Угорщину, Узбекистан, Молдову) [306, с. 65]; ДП «Вінницятрансприлад» випускає запірно-пломбувальні пристрої, грейфери для сипучих вантажів, елементи електричних рейкових з'єднань (реалізація продукції в Росію та країни СНД).

Відносно підприємств із незмінною змішаною поведінкою, то очевидно не доцільно одностайно констатувати про позитивність або негативність поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної, рентоорієнтованої діяльності, адже рівень кожної складової може бути різним. Позитивним прикладом функціонування підприємства із змішаною поведінкою є достатньо сильна позиція сучасного ВАТ «Маяк», як одного з провідних підприємств області, яке не зважаючи на істотні зміни у виробничому асортименті та зменшенні виробничих потужностей після 1991 р., після диверсифікації виробництва, набуло потужного розвитку щодо виробництва високоякісних електричних обігрівачів «Термія» з екологічно чистих матеріалів, котлів та конвекторів різних систем (реалізація продукції в країнах СНД та

Болгарії) [306, с. 66]. Поряд із цим підприємство надає приміщення, що не використовуються у виробництві в оренду, хоча виробнича діяльність є основною. Проте зовсім іншим прикладом є розвиток ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова» та ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш» за відокремленою моделлю. Відтак, ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова», який спеціалізується на виробництві борошномельного, круп'яного та комбікормового обладнання різної потужності протягом останніх 7 років значно скоротив кількість працівників (на 59,71 %), активи (на 53,13 %) та знаходиться в постійних збитках, які збільшились на 239,54 % [307, с. 8]. Напевно, майбутнє цього підприємства – це подальше збиткове функціонування, розкрадання майна власниками і управлінцями та остаточний перехід на рентоорієнтовану поведінку або здійснення значних корегувань у діяльності та проведення диверсифікації виробництва. Відносно ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»», то, згідно із вищезазначеним, у зв'язку з неможливістю досягнення стабільного функціонування підприємство у 2009 р. вийшло із машинобудівної галузі, переорієнтувавши діяльність у сільське господарство.

Подальше функціонування підприємств із постійною рентоорієнтованою поведінкою, які протягом 8 років отримують збитки (за винятком ВАТ «Уланівський Агромаш» та ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»), які поперемінно отримували незначні прибутки, але в останні роки також є збитковими) (див. додаток Н), напевно, передбачає і надалі збиткову діяльність, вихід із машинобудівної галузі і лише з невеликою ймовірністю налагодження машинобудівного або машиноремонтного виробництва.

Дослідження трансформації рентоорієнтованих підприємств у 2005 р. та протягом наступних періодів засвідчує позитивні зміни відносно налагодження виробничих процесів у своїй діяльності, що є результатом значних зусиль та випробувань (рис. 2.4).



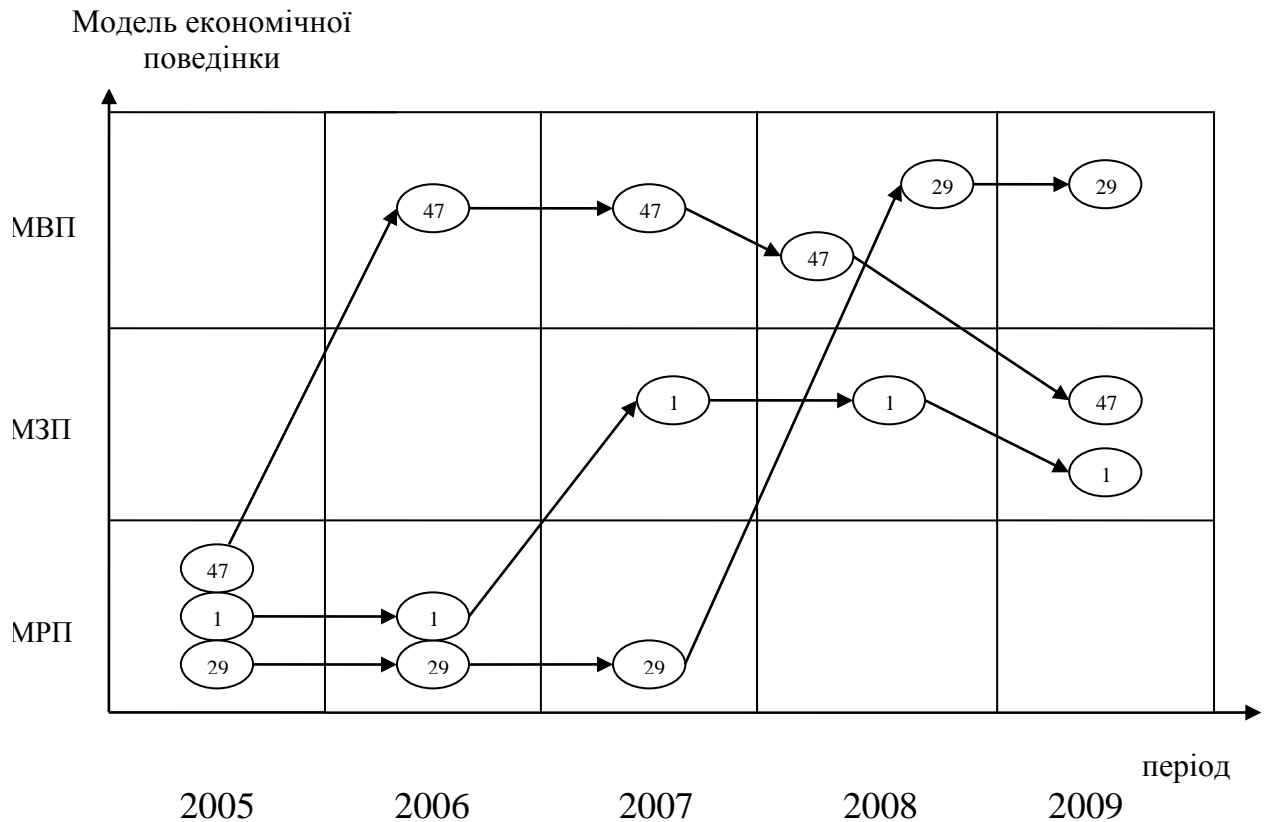


Рис. 2.4. Трансформація підприємств, об'єктів дослідження рентоорієнтованої поведінки, у матриці «модель економічної поведінки–час (2005–2009 рр.)» (в кружках – номер підприємств з табл. 2.4) (сформовано автором з даних табл. 4.15 і додатка У)

З огляду на зазначене достатньо позитивним є зміна рентоорієнтованої поведінки ВАТ «Хмільниксільмаш» на змішану та відновлення розробки і виробництва навісних машин для внесення мінеральних добрив, агрегатів для швидкісного обробітку ґрунту та гнучких обертових борін, які навішуються на плуги, дискові борони, культиватори та плоскорізи. Поступове налагодження продуктивної роботи цього підприємства має неабияке значення для сільського господарства, адже впровадження гнучких обертових борін дає можливість за один прохід біологічно підготовляти ґрунт до посіву, завдяки чому значно економляться трудові та матеріальні ресурси, скорочується термін польових робіт.

Водночас позитивним є зміна рентоорієнтованої поведінки Вінницького УВП «УТОС» на змішану, яке з 2006 р. відновило

виробництво побутових приладів, а саме, побутових кип'ятильників, електронасосів, електроплит, тенів, реле тиску та сільськогосподарського інвентаря. Поряд із цим вражає виробничоорієнтована поведінка ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» у 2008–2009 рр., що пояснюється концентрацією діяльності на машиноремонтному виробництві. Окреслені тенденції є досить позитивними, але на жаль поодинокими.

Трансформація змішаної поведінки підприємств, об'єктів дослідження, є достатньо різноманітною (рис. 4.18). Насамперед відмітимо підприємства, які з 2006 р. переорієнтувались на виробничоорієнтовану поведінку: ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство. Концентрація діяльності на виробничих процесах може вважатися позитивною і передбачати розвиток виробничого потенціалу за умови отримання відповідного прибутку, що спостерігається на останньому підприємстві. Відносно ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», то з 2006 р. спостерігається лише збиткове функціонування, що не може свідчити про ефективний виробничий розвиток.

Поряд із наведеним, доцільно відзначити концентрацію ВАТ «Брацлав» та ВАТ «Вінницький інструментальний завод» на виробництві в 2008–2009 рр., що є достатньо позитивним. Це обгрунтовано тим, що ВАТ «Брацлав» є потужним підприємством, яке випускає сучасне доїльне обладнання для різних схем утримання і доїння корів, стійлове обладнання та засоби малої механізації, а ВАТ «Вінницький інструментальний завод» виготовляє для потреб сільського господарства близько двадцяти найменувань запасних частин і вузлів, а також бурякорізальні ножі, якими користуються усі цукрові заводи України [306, с. 63].

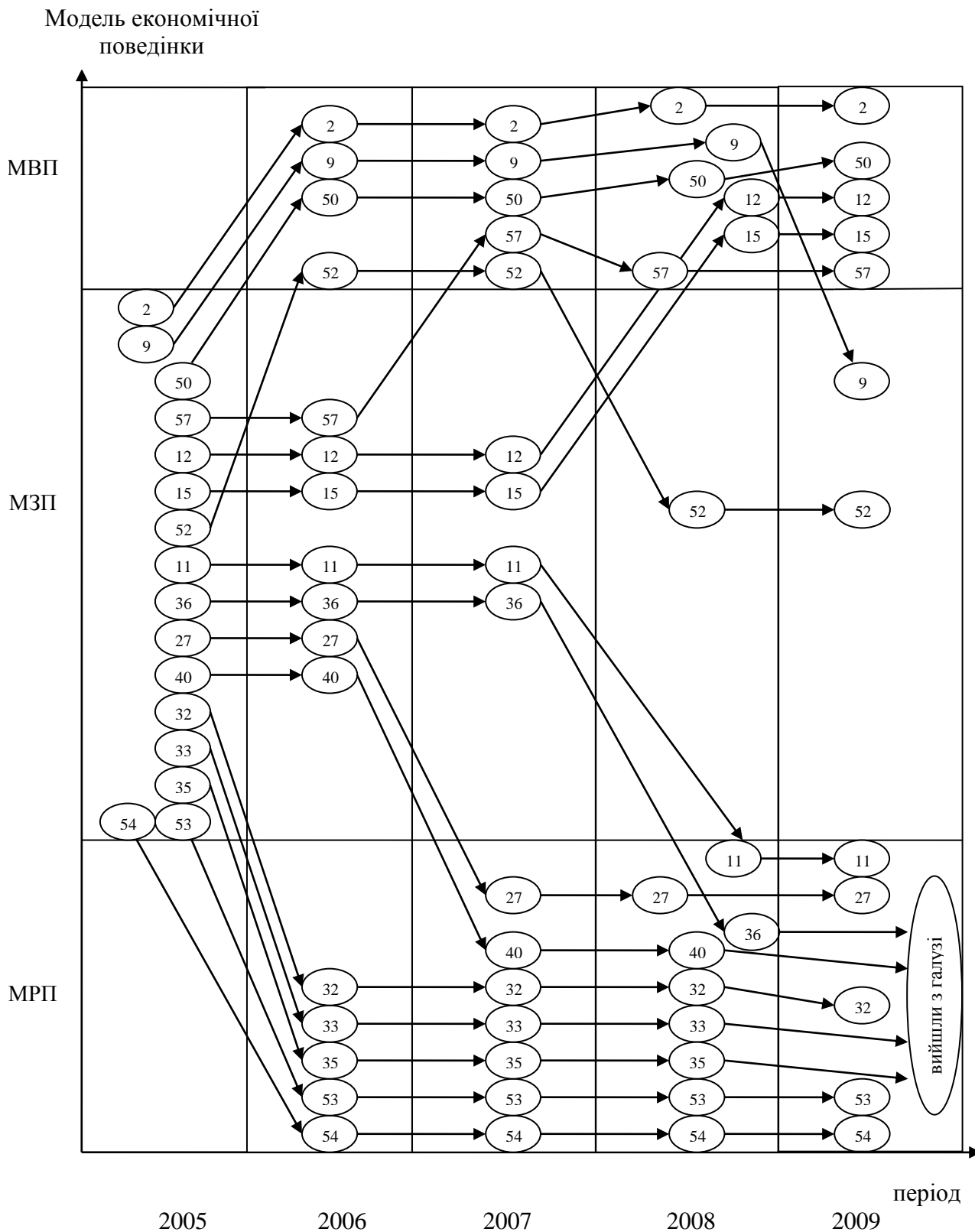


Рис. 2.5. Трансформація підприємств, об'єктів дослідження змішаної поведінки, у матриці «модель економічної поведінки-час (2005–2009рр.)» (в кружках – номер підприємств з табл. 2.4) (сформовано автором з даних табл. 4.15 і додатка У)

ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад», здійснюючи пошук більш ефективних видів діяльності, в 2008 р. для збільшення фінансового результату все ж таки повернулося до змішаної економічної поведінки. Це забезпечило збільшення прибутку на 600 %. Подібна тенденція відзначається в 2009 р. і на ВАТ «Вінницький дослідний завод».

На ДП «Вінницький авіаційний завод» з 2007 р. також спостерігається більш потужне налагодження машиноремонтного виробництва (ремонт і сервісне обслуговування легкомоторної авіаційної техніки: літаків АН-2 і ЯК-18Т, ЯК-52, гелікоптерів КА-26, Мі-2, їх агрегатів, а також допоміжної силової установки РУ 19А-300), проте із одночасним отриманням збитків. Крім цього, колектив заводу скаржиться на місцеву владу відносно збільшення за останні 2 роки (2008–2009 рр.) податків на землю, яку використовує підприємство, більш ніж в п'ять разів, що складає 1,2 млн. грн. (раніше податки були в межах 250 тис. грн.). Це призвело до того, що техніка, яка ремонтується на заводі, має роздрібну ціну в 1,5 раза більшу, ніж на таких же підприємствах в Росії [308, с. 8]. В результаті цього обсяг робіт різко скорочується, що може призвести підприємство до банкрутства. В цьому випадку місцева влада за рахунок своїх владних повноважень стала рушійною силою можливого руйнування ДП «Вінницький авіаційний завод».

Однозначно негативним і безперспективним є перехід підприємств на модель рентоорієнтованої поведінки. Зокрема, це стосується підприємств сільськогосподарського машинобудування (ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод», ВАТ «Агромашкомплект», ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»), приладобудування (ВАТ «Термінал», ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод») та автомобільної промисловості (ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»). Відтак, вже в 2009 р. деякі підприємства вийшли із машинобудівного комплексу: економічна діяльність ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура» переорієнтувалась з автомобільної

промисловості на вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв; ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»» – із сільськогосподарського машинобудування на видобування каменю для будівництва, оброблення декоративного та будівельного каменю, добування піску та гравію; ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»» – на надання послуг у рослинництві; ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»» – на вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших, розведені свиней. Решта підприємств в 2009 р. більше зосередились на виробництві продукції та послуг іншої галузі і цілком ймовірно в майбутньому, як і вищезазначені підприємства вийдуть із галузі машинобудування: ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод» – на виробництві нагрівальних котлів та роздрібній торгівлі автомобільними деталями та приладдям; ВАТ «Агромашкомплект» – на здаванні під найм автомобілів та надання послуг у рослинництві, облаштуванні ландшафту; ВАТ «Термінал» – на дослідженнях та розробках в галузі природних та технічних наук, іншій діяльності у сфері спорту.

Трансформація виробничоорієнтованої поведінки підприємств, об'єктів дослідження, свідчить про послаблення виробничих функцій та перехід або до змішаної, або рентаорієнтованої поведінки (рис. 4.19). Достатньо неоднозначним є перехід лише до змішаної поведінки в 2008 р. ВАТ «Вінницявтоспецобладнання», а у 2009 р. ВАТ «Вінницький завод Будмаш», адже ВАТ «Вінницявтоспецобладнання» є виробником транспортного устаткування протягом багатьох років, а ВАТ «Вінницький завод Будмаш» – багатопрофільне підприємство, що спеціалізується на виробництві запчастин до будівельних машин, переобладнанні і ремонті будівельної техніки (здійснює диверсифікацію виробництва, активно розширює та удосконалює асортиментний ряд). Отже, можливо, це є тимчасовим з метою покращення фінансових результатів. Перехід підприємств сільськогосподарського машинобудування (ВАТ «Ладизинський ремонтно-механічний завод», ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Рахнянське

спеціалізоване підприємство «Агромаш»)) до змішаної поведінки є зайвим підтвердженням проблем, що є у цій галузі.

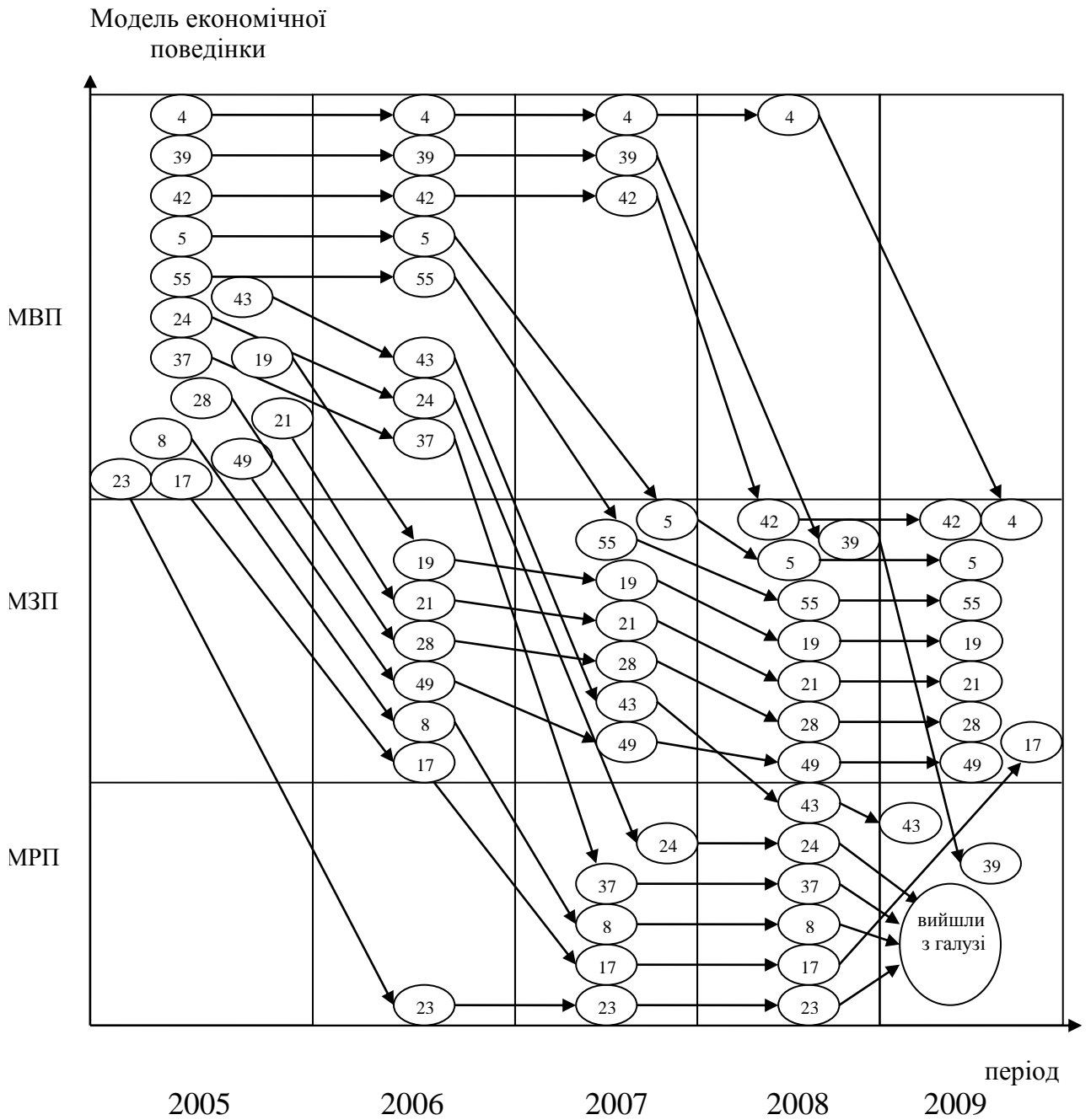


Рис. 2.6. Трансформація підприємств, об'єктів дослідження виробничоорієнтованої поведінки, у матриці «модель економічної поведінки–час (2005–2009 рр.)» (в кружках – номер підприємств з табл. 2.4) (сформовано автором з даних табл. 2.4 і додатка У)

Типових проблем зазнали підприємства ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»», яке є сучасним підприємством залізничного транспорту, що здійснює капітальний ремонт пасажирських вагонів всіх систем, в тому числі з кондиціонерами виробництва Німеччини, вагонів СВ, ресторанів та інших спецвагонів; капітальний ремонт дизель-поїздів Д1 угорського виробництва; ремонт і нове формування колісних пар, в тому числі з редукторами і заміною бандажів; та АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»», яке здійснює монтаж та встановлення медичного, хірургічного та ортопедичного устаткування. Очевидно, як і вищезазначені підприємства, наведені об'єкти дослідження, не зменшуючи виробничих потужностей, урізноманітнили діяльність за рахунок надання послуг у оптовій торгівлі, здавання під найм автомобілів та інших послуг з метою підвищення фінансових результатів.

Окреслені висновки щодо існування найбільших проблем у розвитку сільськогосподарського машинобудування та приладобудування у вищенаведених дослідженнях додатково підтверджуються переходом виробничоорієнтованих підприємств до рентоорієнтованих саме у сільськогосподарському машинобудуванні (ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів», ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»», ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»») приладобудуванні (ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод») та будівельно-шляховому машинобудуванні (ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод»)). Відтак, в 2008 р. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»» більш сконцентрувало свою діяльність на роздрібній торгівлі залізними виробами, фарбами та склом; ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»» – на вирощуванні зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва; ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»» та ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»» – на наданні послуг у рослинництві; ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод» – на оптовій торгівлі

верстатами та ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» – на оптовій і роздрібній торгівлі. Як наслідок, в 2009 р. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»» та ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»» вийшли із галузі сільськогосподарського машинобудування і переорієнтувались на сільське господарство. Найбільш негативними є зміни в економічній поведінці ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів», як одного з провідних підприємств області, який випускав широкий вибір насосів НШ, гідроциліндрів, рукавів високого тиску та експортував продукцію у 20 країн світу. Зменшивши чисельність працівників на 97,51 % та вартість основних засобів на 75,22 % протягом 2002–2008 рр. (див. додаток Н) підприємство майже зупинило виробництво. Поряд із цим, власники контрольного пакета акцій поза інтересами акціонерів та трудового колективу, з метою розкрадання майна перевели основні активи на створенні підприємства ЗАТ «Вінницький агрегатний завод» та ЗАТ «Завод «Силові циліндри»», де в кожному з них кількість працівників складає 2 особи [309]. Водночас, ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів» перереєстрований у ТОВ «Торговий дім «Вінницький агрегатний завод»», де в основному здійснюється торгівельна діяльність. Всі окреслені негативні зміни призвели до ліквідації цього підприємства в 2009 році.

Відтак, проведене ґрунтовне відслідковування змін у моделях економічної поведінки підприємств – об'єктів дослідження – протягом 2005–2009 рр. дозволило об'єднати підприємства у 2 групи:

I група: підприємства з незмінною поведінкою:

- а) виробничоорієнтованою,
- б) змішаною,
- в) рентаорієнтованою.

II група: підприємства із змінною поведінкою:

а) підприємства, які змінили модель поведінки на виробничоорієнтовану поведінку;

б) підприємства, які змінили модель поведінки на змішану поведінку;



в) підприємства, які змінили модель поведінки на рентоорієнтовану поведінку (рис. 2.7).

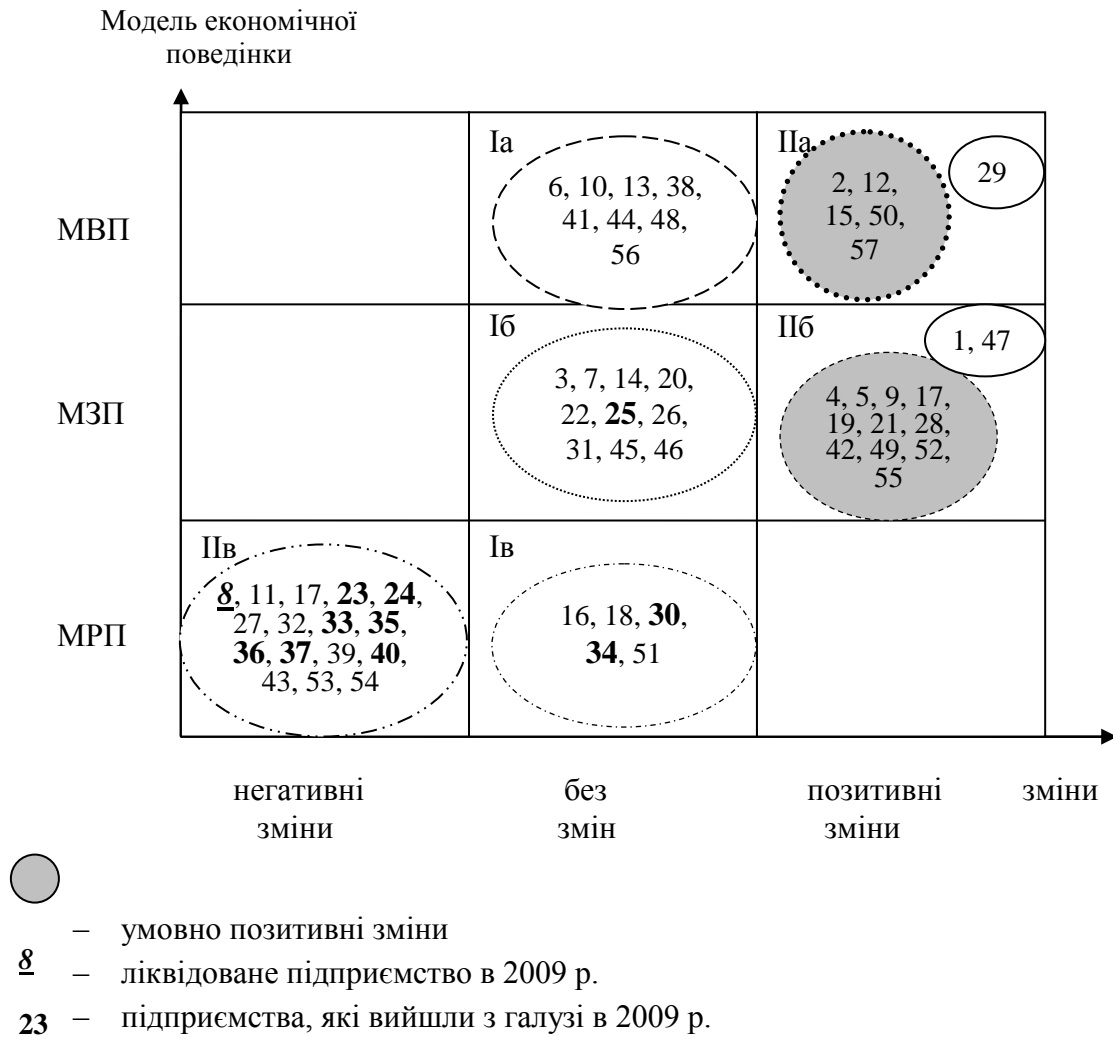


Рис. 2.7. Групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» (в кружках – номер підприємств з табл. 2.4) (розроблено автором з даних табл. 2.4 і рис. 4.17–4.19)

Оцінюючи сформовані групи, слід відзначити, що найбільш загрозливими є групи *Iв* та *IIIв*, адже підприємства цих груп або виходять із машинобудівної галузі, або в основному займаються відмінною від виробничої діяльністю. Групи підприємств *Ia* і *Iб* є найбільш усталеними, але щодо ефективності їх функціонування необхідне додаткове дослідження. Відносно груп підприємств *IIa* і *IIб*, характер змін яких відзначений як умовно позитивний, то це обґрунтовано тим, що функціонування підприємства за моделлю

виробничоорієнтованої або змішаної поведінки не гарантує ефективності. Проте найбільш позитивно характеризуються зміни підприємств групи *IIa* і *IIб*, що не відображені в контексті умовного позитиву, адже перехід ВАТ «Хмільниксільмаш» та Вінницьке УВП «УТОС» від рентоорієнтованої до змішаної поведінки та ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»» до виробничоорієнтованої поведінки є потужним поштовхом до подальшого ефективного розвитку в галузі машинобудування.

## 2.2. Аналізування безпеки підприємств Вінниччини, функціонуючих за визначеними моделями економічної поведінки

З метою відображення пріоритетності функції безпеки в моделях економічної поведінки підприємств насамперед проведемо оцінювання безпеки досліджуваних машинобудівних підприємств за авторською методикою.

Спочатку визначаємо середні значення коефіцієнту зносу, індекса зміни чисельності працівників, індекса зміни чистого доходу від реалізації та показник варіації цих відносних величин – середнє лінійне відхилення. Для цього використовуємо значення окреслених показників по 57 (в 2009 р. – 46) підприємствах – об'єктах дослідження за 5 років (2005-2009 рр.) за даними додатка Н. За допомогою пакета прикладних програм Microsoft *Excel* розрахували:

– середні значенні показників:  $\bar{K}_{zn} = 0,598088$ ;  $\bar{I}_{чпр} = 0,946715$ ;  $\bar{I}_{чд} = 0,970372$ ;

– середні лінійні відхилення:  $\bar{d}_{K_{zn}} = 0,11623$ ;  $\bar{d}_{I_{чпр}} = 0,191642$ ;  $\bar{d}_{I_{чд}} = 0,241297$ .

За отриманими результатами формуємо фіксовані межі для визначення відповідного стану безпеки:

$$\left. \begin{array}{l} \text{ЧП} > 0 \\ K_{zn} \leq 0,6 \\ I_{чпр} \geq 0,95 \\ K_{п} \geq 1,0 \\ I_{чд} \geq 0,95 \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{стан} \\ \text{безпеки} \end{array} \quad \left. \begin{array}{l} \text{ЧП} \geq 0 \\ K_{zn} \leq 0,75 \\ I_{чпр} \geq 0,75 \\ K_{п} \geq 0,5 \\ I_{чд} \geq 0,75 \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{стан} \\ \text{критичної} \\ \text{безпеки} \end{array}$$

Узагальнення розрахунків за 2005-2009 рр. представлено у додатку Б. При цьому, слід відзначити, що індекс зміни чистого доходу від реалізації продукції, робі та послуг визначається на основі даних приведених у порівнянний вид. Для цього використовуємо індекс цін виробників, який складає:

- у 2005 р. – 109,5%;
- у 2006 р. – 114,1%;
- у 2007 р. – 110,2%;
- у 2008 р. – 123%;
- у 2009 р. – 112,9%.

З метою відслідковування змін щодо стану безпеки машинобудівних підприємств у взаємозв'язку з їх моделями економічної поведінки представляємо узагальнення трансформації змін у матриці співвідношення моделей економічної поведінки і стану безпеки/небезпеки підприємства протягом 2005-2009 рр. (рис. 5.11). Відтак, отримані результати показують розташування підприємств у відповідному секторі взаємозв'язку стану безпеки та відповідної моделі економічної поведінки, що відображає зміну стану безпеки підприємства при зміні моделі економічної поведінки; зміну стану безпеки при функціонуванні за усталеною моделлю економічної поведінки. Узагальнення даних щодо кількості підприємств відповідного стану безпеки, функціонуючих за моделлю виробничоорієнтованої, змішаною та рентоорієнтованої поведінки відображено на рис. 2.8.

стан безпеки / небезпеки / модель економічної поведінки	безпека	критична безпека	небезпека
МВП	6, 10, 41, 44, 49, 56	13, 23, 39, 42, 48, 55	4, 5, 8, 17, 19, 21, 24, 28, 37, 38, 43
МЗП	7, 12, 46, 50	9, 22, 25, 57	2, 3, 11, 14, 15, 20, 26, 27, 31, 32, 33, 35, 36, 40, 45, 52, 53, 54
МРП		1, 47, 51	16, 18, 29, 30, 34

а) 2005 р.

стан безпеки / небезпеки / модель економічної поведінки	безпека	критична безпека	небезпека
МВП	6, 9, 10, 13, 41, 44, 47, 50, 52	39, 56	2, 4, 5, 24, 37, 38, 42, 43, 48, 55
МЗП	7, 12, 46, 49, 57	3, 15, 22, 25, 26, 31, 45	8, 11, 14, 17, 19, 20, 21, 27, 28, 36, 40
МРП		1, 51	16, 18, 23, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 53, 54

б) 2006 р.

стан безпеки / небезпеки / модель економічної поведінки	безпека	критична безпека	небезпека
МВП	9, 10, 13, 44, 47, 50, 56	6, 39, 41, 42, 48, 52	2, 4, 38, 57
МЗП	7, 12, 31, 46, 49, 55	1, 15, 22, 25, 45	3, 5, 11, 14, 19, 20, 21, 26, 28, 36, 43
МРП		8, 18, 23, 24	16, 17, 27, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 37, 40, 51, 53, 54

в) 2007 р.

стан безпеки / небезпеки / модель економічної поведінки	безпека	критична безпека	небезпека
МВП	12, 13, 29, 41, 44, 47, 50, 56	4, 6, 10, 48	2, 9, 15, 38, 57
МЗП	7, 49	20, 22, 46, 52, 55	1, 3, 5, 14, 19, 21, 25, 26, 28, 31, 39, 42, 45
МРП		24	8, 11, 16, 17, 18, 23, 27, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 40, 43, 51, 53, 54

г) 2008 р.

Стан безпеки / небезпеки / модель економічної поведінки	безпека	критична безпека	небезпека
МВП	12, 44, 50	6, 10, 13, 56	2, 15, 29, 38, 41, 48, 57
МЗП	46, 47	7, 9, 31, 45, 49, 52, 55	1, 3, 4, 5, 14, 17, 19, 20, 21, 22, 26, 28, 42
МРП	54		11, 16, 18, 27, 32, 39, 43, 51, 53

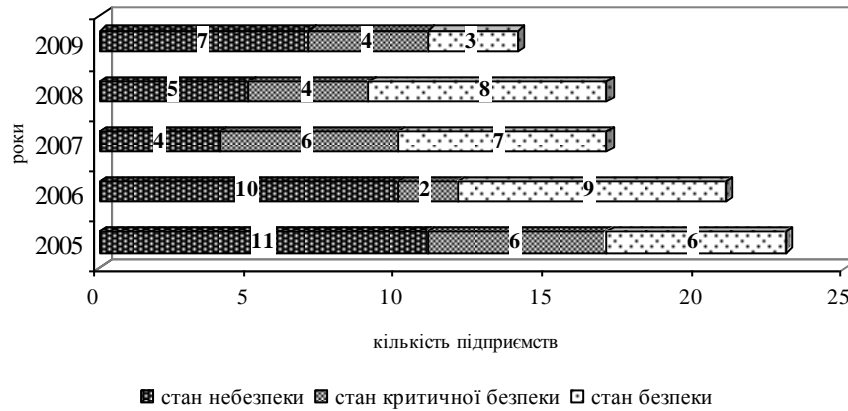
д) 2009 р.

Рис. 2.8. Трансформація змін у матриці співвідношення моделей економічної поведінки і стану безпеки/небезпеки підприємства протягом 2005-2009 рр. (номер підприємств з табл. 2.4) (сформовано автором з даних додатка Б)

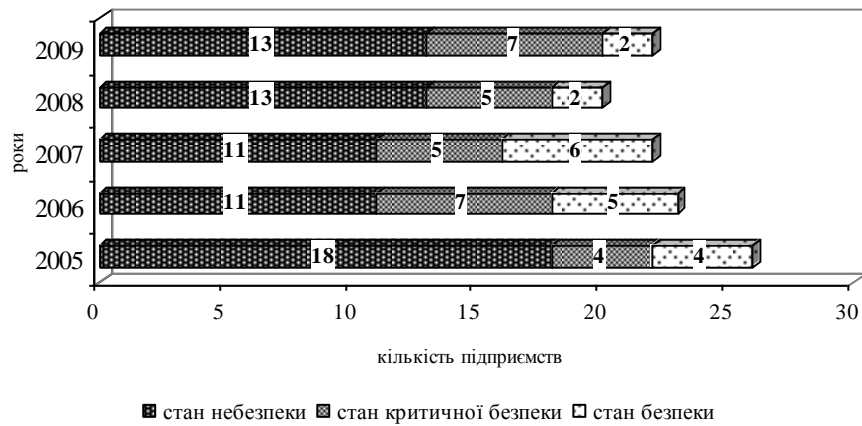
Відслідковуючи зміни, які відбувались на підприємствах, функціонуючих за моделлю виробничоорієнтованої поведінки, слід відзначити загальне кількісне зменшення підприємств в стані безпеки, критичної безпеки та небезпеки. Проте це обумовлено загальним зменшенням підприємств виробничоорієнтованої поведінки на 57,58%. Хоча у відсотковому відслідкуванні спостерігається збільшення підприємств протягом 2005-2009 р. у стані небезпеки з 47,83% до 50%, у стані критичної безпеки – з 26,07% до 28,57% та зменшенні підприємств у стані безпеки – з 26,09% до 21,43%, що свідчить про поступове погіршення безпеки підприємств виробничоорієнтованої поведінки.

Відносно зміни стану безпеки підприємств змішаної поведінки, то доцільно відзначити зменшення кількості підприємств за аналізований період в стані небезпеки з 18 до 13, в стані безпеки – з 4 до 2 та збільшення підприємств в стані критичної безпеки – з 4 до 7. Підкреслимо, що зменшення підприємств в стані небезпеки обумовлено зміною значної кількості підприємств моделі поведінки на рентоорієнтовану. Відносно збільшення підприємств в стані критичної безпеки, то це є свідченням погіршення діяльності цих підприємств і передумовою для подальшого послаблення безпеки або зміни моделі поведінки на рентоорієнтовану.

Рентоорієнтована поведінка підприємств є неефективною і руйнівною, як неодноразово було відмічено, і підтверджується результатами щодо зміни стану безпеки у підприємств зазначеної поведінки. Отже, протягом 2005-2009 рр. спостерігається збільшення підприємств в стані небезпеки з 5 до 9, не говорячи про 18 підприємств в стані безпеки за 2008 р., 8 з яких переорієнтувалось на іншу галузь, а 1 підприємство ліквідоване в 2009 р. Водночас зменшення підприємств в стані критичної безпеки з 3 до 1 протягом 2005-2008 рр. є свідченням погіршення безпеки до стану небезпеки. Насамкінець, наявність 1 підприємства в стані безпеки в 2009 р. є рідкісним позитивним явищем у функціонуванні рентоорієнтованого підприємства.



а) зміна стану безпеки машинобудівних підприємств функціонуючих за моделлю виробничоорієнтованої поведінки



б) зміна стану безпеки машинобудівних підприємств функціонуючих за моделлю змішаної поведінки



в) зміна стану безпеки машинобудівних підприємств функціонуючих за моделлю рентоорієнтованої поведінки

Рис. 2.9. Зміна стану безпеки машинобудівних підприємств (сформовано автором з даних додаткаБ)

Проведений аналіз виявлених тенденцій зміни стану безпеки та трансформації моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств Вінниччини протягом 2005-2009 рр. (див. рис. 5.11 і 5.12) обумовив відокремлення певних передумов та закономірностей у існуючих процесах (рис. 2.10).

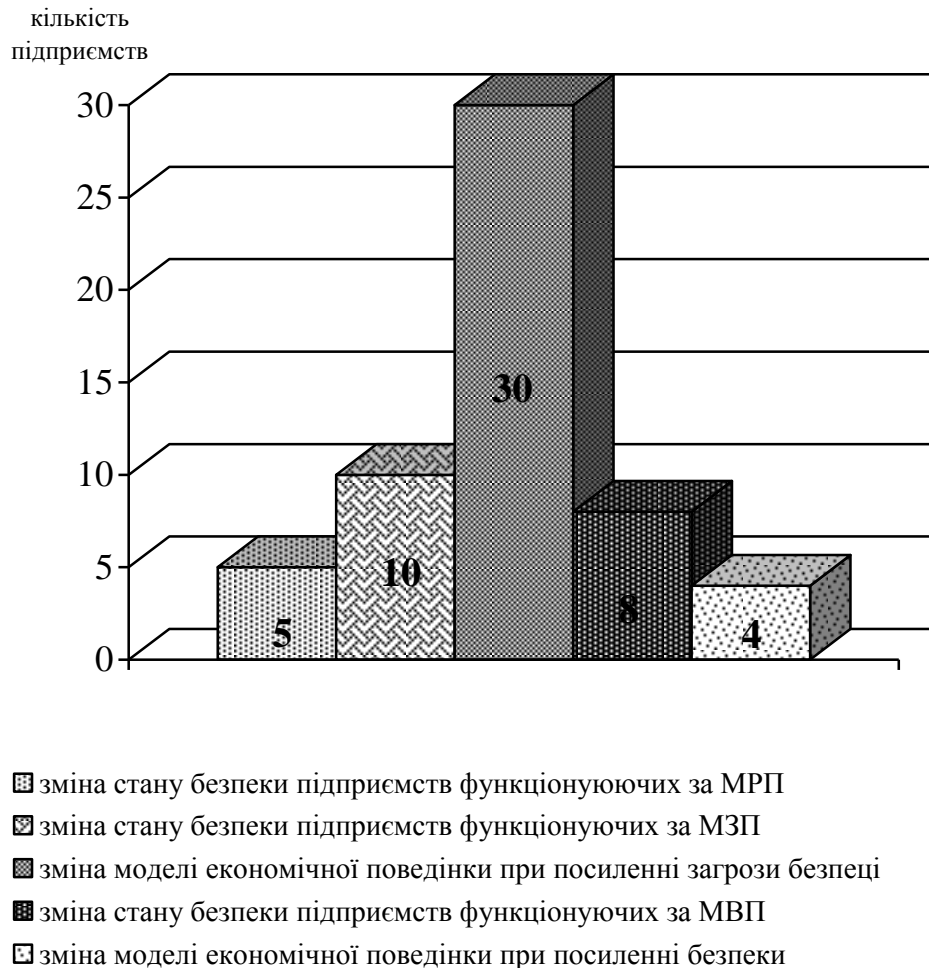


Рис. 2.10. Розподіл виявлених закономірностей зміни безпеки економічної поведінки машинобудівних підприємств за нормальним законом розподілу (сформовано автором з даних рис. 5.11)

Відтак, 30 машинобудівних підприємств із 57 змінювали модель економічної поведінки при послабленні безпеки з виробничоорієнтованої на змішану або рентоорієнтовану, із змішаної на рентоорієнтовану; 8 підприємств продовжували функціонувати за моделлю виробничоорієнтованої поведінки, не зважаючи на зміни у стані безпеки; 10 підприємств знаходились у динамічній зміні стану

безпеки без зміни моделі змішаної поведінки, намагаючись стабілізувати обраний напрямок дій і діяльності; 5 підприємств залишались рентоорієнтованими при одночасній зміні стану безпеки і 4 підприємства змінювали модель економічної поведінки у зворотньому напрямку (на відміну від більшості з виробничоорієнтованої на рентоорієнтовану) при посиленні безпеки функціонування. Окреслені тенденції відображають реалії сучасних змін у розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, що підтверджується узагальненням виявлених закономірностей за нормальним законом розподілу.

Крім цього, ґрунтовний та детальний аналіз трансформації розвитку кожного із 57 досліджуваних підприємств в контексті зміни стану безпеки та моделі економічної поведінки виявив відповідні закономірності у розвитку машинобудівних підприємств (рис. 5.14).

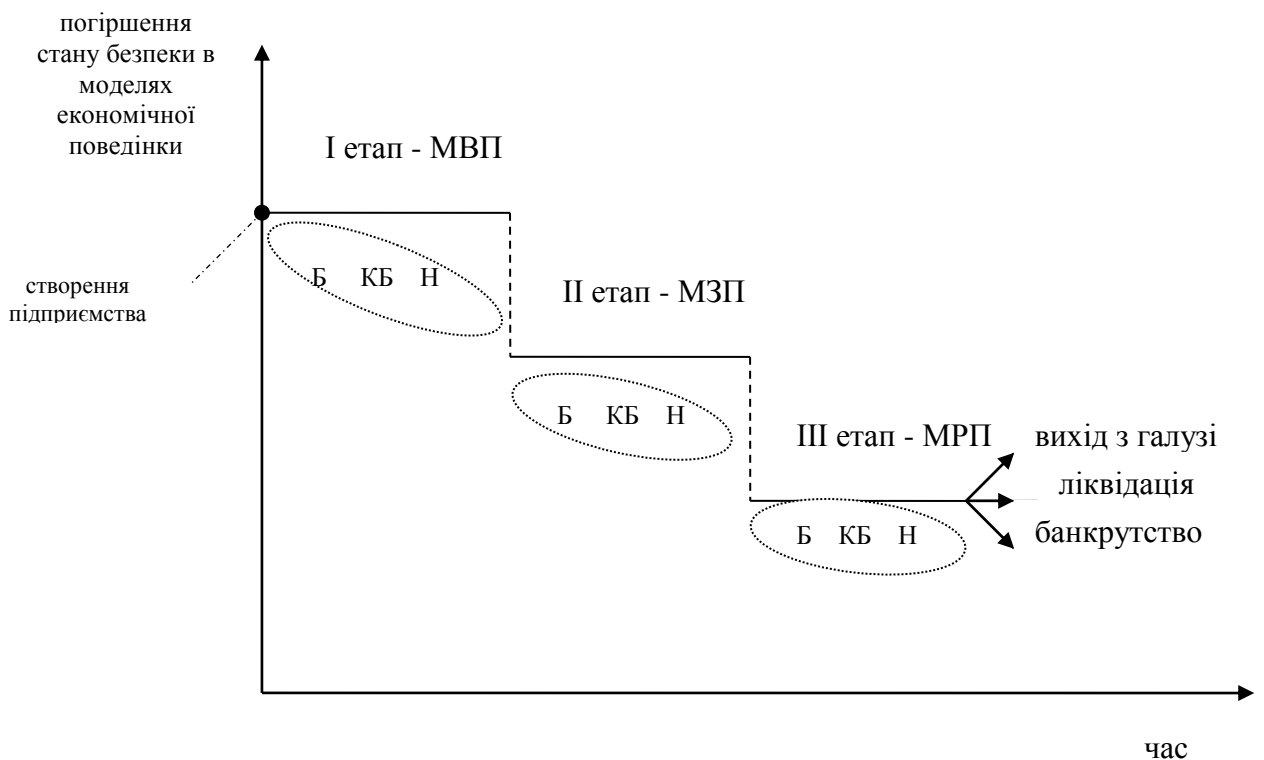


Рис. 2.11. Життєвий цикл розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств в контексті безпеки їх поведінки  
(власна розробка автора)



З моменту створення машинобудівного підприємства беззаперечним є факт його функціонування за моделлю виробничоорієнтованої поведінки у стані безпеки. Протягом відповідного періоду часу за наявності певних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі стан безпеки здатний циклічно змінюватись (безпека (Б) → критична безпека (КБ) → небезпека (Н)). Проте діяльність деяких підприємств буде спрямована на подальше закріплення виробничоорієнтованої поведінки з одночасним намаганням посилити безпеку, а інших – в стані критичної безпеки або небезпеки – на зміну моделі економічної поведінки. Період часу, протягом якого підприємство намагається функціонувати за моделлю виробничоорієнтованої поведінки є першим етапом його розвитку. Другий етап розвитку починається з переходу підприємства на функціонування за моделлю змішаної поведінки, на якому подібним чином циклічно змінюється стан безпеки. Аналогічно підприємство або закріплюється на цьому етапі розвитку, або концентрується на рентаорієнтованій поведінці, тобто переходить до третього етапу розвитку, на якому також спостерігається циклічність зміни стану безпеки. Проте, слід відзначити, що кут нахилу циклічності змін у стані безпеки є різним: він зменшується порівняно від першого етапу до третього. Відносно третього етапу розвитку, то це етап, який завершує цикл розвитку машинобудівного підприємства і як стверджують результати досліджень наприкінці є три варіанти: вихід з галузі, ліквідація, банкрутство. Представлений опис розвитку машинобудівного підприємства за авторським баченням є життєвим циклом його розвитку, тобто концепцією, яка характеризує розвиток функціонування промислового підприємства за відповідними моделями економічної поведінки з моменту створення підприємства аж до його зникнення з ринку. Водночас у наведеному життєвому циклу розвитку відображається функція безпеки у моделях економічної поведінки, яка полягає у тому, що безпека є пріоритетним комплексним індикатором вибору відповідної моделі економічної поведінки на основі сукупності реальних об'єктивних засобів та суб'єктивних управлінських рішень.

В результаті здійснення комплексного оцінювання безпеки розвитку за відповідними моделями економічної поведінки протягом 2005-2009 рр., представляємо результат функціонування підприємств на кінець 2009 р.

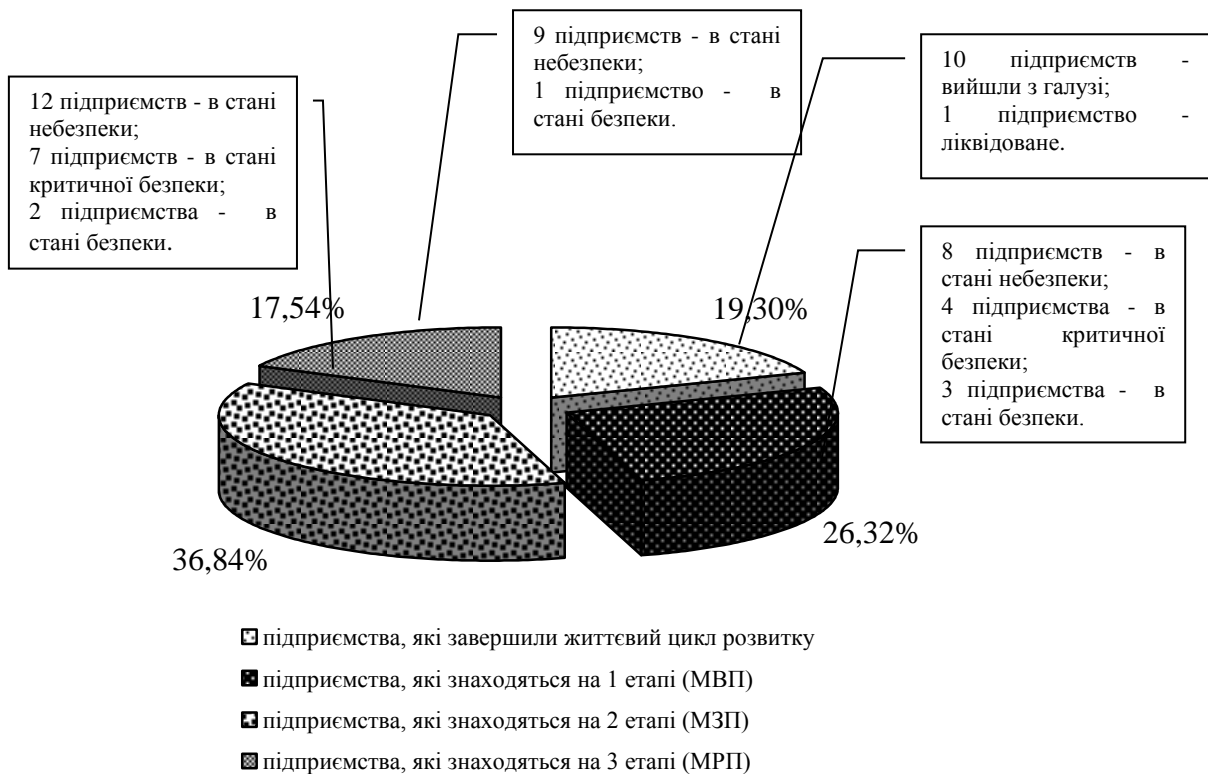


Рис. 2.12 Узагальнюючий результат розвитку машинобудівних підприємств за концепцією життєвого циклу на 2009 р.

*(сформовано автором з даних додатка У і Х, рис. 5.14)*

Відтак, отримані результати переконують у занадто важкій ситуації розвитку машинобудівних підприємств, адже 36,84% підприємств є вже недієздатними у машинобудування. Підприємства, які складають 19,3 % взагалі зникли з ринку цієї галузі, а решта підприємств, які складають 17,54% є неспроможними не лише ефективно або стабільно функціонувати, а навіть в найближчому майбутньому напевно завершать свій життєвий цикл розвитку загалом або лише в машинобудуванні.

Найбільш оптимістичним є розвиток підприємств, які на даний момент часу знаходяться на першому етапі розвитку, а саме

функціонують за виробничоорієнтованою поведінкою. Проте, слід відзначити, що лише 3 підприємства знаходяться в стані безпеки. Відносно підприємств, які знаходяться на другому етапі розвитку, вважаємо, що вони здатні ефективно функціонувати, але концентрація їх діяльності на декілька напрямків, не призведе до відновлення масштабності та конкурентоспроможності саме виробничого підприємства.

\*\*\*

Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств за розробленим автором методичним підходом показало достатньо велику кількість підприємств рентоорієнтованої поведінки, що цілком ймовірно не забезпечує їх продуктивне функціонування, адже підприємства не виконують основного призначення та не використовують наявний виробничий потенціал. Відтак, відсоток зазначених підприємств складає 36,84 % (21 підприємство). В свою чергу, економічна поведінка 19 підприємств (33,33 %) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнтованої діяльності, та 17 підприємств (29,83 %) – як виробничоорієнтована. Водночас 14 підприємств із 17 машинобудівних підприємств з виробничоорієнтованою поведінкою є виробничими, а решта – 3 підприємства займаються машиноремонтним виробництвом. Оцінювання динаміки вищезазначеного процесу засвідчило про поступове зменшення підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою – з 23 до 17 (на 26,09 %), зменшення підприємств із змішаною поведінкою – з 26 до 19 (на 23,08 %) та стрімке збільшення підприємств із рентоорієнтованою поведінкою – з 8 до 20 (на 150 %).

Проведено групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» в результаті відслідковування трансформації моделей економічної поведінки, оцінювання їх динамічності або усталеності протягом 2005–2009 рр. Сформовано дві групи підприємств: перша група – підприємства з незмінною поведінкою: виробничоорієнтованою (Ia), змішаною (Iб),

рентоорієнтованою (*Iв*); друга група – підприємства із зміною поведінкою: підприємства, які змінили модель поведінки на виробничоорієнтовану поведінку (*IIа*); підприємства, які змінили модель поведінки на змішану поведінку (*IIб*); підприємства, які змінили модель поведінки на рентоорієнтовану поведінку (*IIв*). Оцінюючи сформовані групи, слід відзначити, що найбільш загрозливими є групи *Iв* та *IIв*, адже підприємства цих груп або виходять із машинобудівної галузі, або в основному займаються не виробничою діяльністю. Групи підприємств *Iа* і *Iб* є найбільш усталеними, але щодо ефективності їх функціонування необхідне додаткове дослідження. Відносно груп підприємств *IIа* і *IIб*, характер змін яких відзначений як умовно позитивний, то це обгрунтовано тим, що функціонування підприємства за моделлю виробничоорієнтованої або змішаної поведінки не гарантує ефективності. Проте найбільш позитивно характеризуються зміни підприємств групи *IIа* і *IIб*, що не відображені в контексті умовного позитиву, адже перехід ВАТ «Хмільниксільмаш» та Вінницьке УВП «УТОС» від рентоорієнтованої до змішаної поведінки та ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш» до виробничоорієнтованої поведінки є потужним поштовхом до подальшого ефективного розвитку в галузі машинобудування.

Проведений аналіз виявлених тенденцій зміни стану безпеки та трансформації моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств Вінниччини протягом 2005-2009 рр. обумовив відокремлення певних передумов та закономірностей у існуючих процесах: 30 машинобудівних підприємств із 57 змінювали модель економічної поведінки при послабленні безпеки з виробничоорієнтованої на змішану або рентоорієнтовану, із змішаної на рентоорієнтовану; 8 підприємств продовжували функціонувати за моделлю виробничоорієнтованої поведінки, не зважаючи на зміни у стані безпеки; 10 підприємств знаходились у динамічній зміні стану безпеки без зміни моделі змішаної поведінки, намагаючись стабілізувати обраний напрямок дій і діяльності; 5 підприємств залишались рентоорієнтованими при одночасній зміні стану безпеки і 4 підприємства змінювали модель економічної поведінки у

зворотньому напрямку (на відміну від більшості з виробничоорієнтованої на рентаорієнтовану) при посиленні безпеки функціонування. Окреслені тенденції відображають реалії сучасних змін у розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, що підтверджується узагальненням виявлених закономірностей за нормальним законом розподілу.

Сформовано життєвий цикл розвитку машинобудівного підприємства, тобто концепцію, яка характеризує розвиток функціонування промислового підприємства за відповідними моделями економічної поведінки з моменту створення підприємства аж до його зникнення з ринку. Водночас зазначена концепція відображає функцію безпеки у моделях економічної поведінки, яка полягає у тому, що безпека є пріоритетним комплексним індикатором вибору відповідної моделі економічної поведінки на основі сукупності реальних об'єктивних засобів та суб'єктивних управлінських рішень.

## РОЗДІЛ 3

### ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

#### 3. 1. Інститути, їх роль та класифікація

Слідуючи [2], опишемо сучасні уявлення щодо суті інститутів, їх класифікації та ролі в економіці. Всюди надалі будемо використовувати термін «інститути», розуміючи під цим *соціально-економічні інститути*.

Перш за все в [2] відмічається, що сьогодні немає коректної відповіді на питання «Що таке інститути?». Це й не дивно, так як інститути в сучасному суспільстві утворюють *ієрархічну* систему, і коректне визначення терміну «інститут» повинне бути придатним для кожного ієрархічного рівня розгляду (див. [9]). Саме тому цей термін повинен враховувати специфічні особливості тих задач, які вирішуються дослідником [2,9].

Залишаючи визначення терміну «економічний інститут» як тему окремого дослідження, опишемо різні точки зору (підходи, концепції) на інститути, виділяючи ті з них, які застосовують в різних напрямках економічних досліджень.

*Перша* точка зору – це «*економічна ефективність інститутів*» [2]. Прихильники цієї точки зору стверджують, що суспільство «вибирає» саме ті інститути, використання яких максимізує прибуток цих суспільств. Подальша доля цього прибутку – наприклад, як він буде розподілений поміж різними групами економічних агентів – не розглядається. Загалом кажучи, ця точка зору не розглядає канал того, як саме інститути впливають на економіку: в її рамках швидше економіка «підлаштовується» під існуючі інститути. Ця точка зору має певні підтвердження (наприклад, теорема Коуза [10]). Проте, виходячи із цієї точки зору, неможливо зрозуміти причину формування *економічно неефективних* інститутів, - а саме ця задача є сьогодні для економіки України чи не найважливішою.

*Друга* точка зору – це «інститути є результатом *ідеології та віри*». Відповідно до неї суспільство вибирає різні інститути, тому що в воно

має різні ідеології та віру в те, що для цього суспільства краще. Таким чином, прихильники цієї точки зору вважають, що інститути є *похідним* від пануючої в суспільстві ідеології та від віри людей. Як тут не згадати сакраментальне «Свідомий українець буде залюбки сплачувати податки!». Але якраз сама ця фраза свідчить про те, що ця точка зору є, як мінімум *некоректною*. Інакше нам прийдеться згодитися із тим, що гангстер у США, наприклад, має більш високий *рівень свідомості*, аніж вищі посадовці України та переважна більшість українців взагалі: дійсно, гангстер у США *мріє* про те, щоб «стати платником податків» (саме заради цього він і *відмиває кошти!*), тоді як українці майже поголовно намагаються «сховати кошти».

*Третя* точка зору полягає в тому, що «інститути створилися *випадковим* чином». Ну, просто так сталося випадкові, і все тут! Цю точку зору можна було б вважати «наївною», якби її не притримувалося ряд науковців (див. [2]). Проте вони не помічають, що, приймаючи цю точку зору, вони, фактично, *покидають* наукову платформу: дійсно, вивчати можна *тільки зумовлені* явища, тобто тільки ті, які *мають причину* (див. [10]). Прихильники є цієї точки зору на інститути *повністю ігнорують* широке коло задач: наприклад, задача щодо *трансформації* інститутів в рамках цієї точки зору не має права навіть на існування.

*Четверта* точка зору – це так звана теорія *соціального конфлікту* [2]. Відповідно до неї, інститути з'являються як результат вибору економічних агентів, причому цей вибір не обов'язково є «економічно вигідним». Наприклад, він може задовольняти лише відносно невелику частину суспільства, яка має «силу влади», - наприклад, контролює розподіл в рамках всієї економіки внаслідок політичних причин.

Не зупиняючись далі на аналізі кожної із точок зору (див. детальний аналіз в [2]), відмітимо основну перевагу четвертої точки зору – теорії інститутів як результату соціального конфлікту: тільки та виключно в рамках цього підходу до природи інститутів можна поставити задачу 1) про формування інститутів та 2) задачу про

перехід між інститутами. Перші три концепції унеможливають саму постановку цих задач.

## *2.2. Класифікація макроекономічних інститутів за способом інформаційно-знаннєвого кодування індивіда: теорія та застосування*

Матеріал розділу опубліковано в роботах [11].

Нижче розвинуто теорію економічних інститутів на основі загальних характеристик переробки інформації індивідом, що вперше дозволило виділити задачу трансляції економічних інститутів в якості класифікаційного фактора. Ці результати формують саме той вектор самоорганізації, який дозволяє «зібрати» ієрархічну систему моделей, починаючи від людини та закінчуючи державою в цілому. Показано, що інститути та структури трансляції інформації – зокрема система освіти – є системоутворюючим фактором для економічних інститутів, що дозволяє віднести цю систему до основних факторів функціонування розвиненої економіки.

Спочатку розглянемо класифікацію держав (макроекономічних систем) за специфічними особливостями інформаційно-знаннєвого кодування індивіда, тобто за системою організації здійснення соціалізації нового покоління.

В цьому розділі використано термінологію, запропоновану М.К. Петровим [11,12], – зокрема, для класифікації соціокодів. Однак слід зазначити дві обставини.

По-перше, автором проведено узагальнення типології культур М.К. Петрова [11,12] на інформаційно-знаннєві процеси в суспільстві, що дозволило сьогодні внести економічний смисл в терміни М.К. Петрова (які раніше використовувалися лише для інституту культури).

По-друге, як доведено далі, універсально-понятійний соціокод є усе ще незавершеним. Тому поки що немає прикладу такої держави, де суспільство мало б такий тип інститутів інформаційно-знаннєвого кодування індивіда. Тому ряд негативних нашарувань, пов'язаних із реаліями розвитку Європи чи США, по суті підкреслює саме необхідність якнайшвидшого завершення побудови цього способу функціонування суспільства.



### *2.2.1. Інформаційно-знаннєві процесів у суспільстві та «соціокод» суспільства*

Знання оформляється у вигляді знаків [12]. Знак сам по собі не має прагнення й мети. Він служить просто для 1) оформлення знання та 2) для як завгодно довгого зберігання цього знання. У цьому сенсі взагалі вся система знань, якою володіє даний соціум, являє собою єдиний «текст», розбитий на фрагменти і зв'язаний у єдине ціле системою перехресних посилань.

Текст знання по необхідності розбитий на систему фрагментів, кожний із яких не перевищує інформаційної місткості окремого індивіда. Тільки при такій умові це знання може бути збережене в соціумі та передано наступному поколінню. Для здійснення такої розбивки на фрагменти потрібні спеціальні соціальні інститути та механізми (вони будуть описані далі в дисертації).

Визначення [12]. У масиві знання, в «загальному тексті», яким володіє даний соціум, зберігаються значимі для суспільства програми діяльності, норми й моделі поведінки та взаємодії між індивідами. Метою такого зберігання є забезпечення наступності соціального життя, тобто підтримка й збереження гомеостазу соціуму.

По суті, те, що ми визначили вище як «знання», є сукупністю програм для діяльності конкретної людини. Притому такої діяльності, що здійснюється ним у складі соціальної групи, і яка може бути як ієрархічно структурованою, так і не структурованою взагалі.

Але сам по собі текст – знак – не здатний цього забезпечити. Тому цей текст обростає специфічними соціальними інститутами й механізмами передачі (відчуження) знань від живучого покоління до нового покоління. І здійснює це все той же смертний індивід із нині живучого покоління.

Вся ця сукупність соціальних інститутів і механізмів, що забезпечують 1) наступність знання (представленого у вигляді тексту) між поколіннями та 2) дроблення знання (тексту) на фрагменти, що відповідають інформаційної місткості окремого індивіда, не належить до самого знання. Вона є мов би окремим «механізмом трансляції знання».

Користуючись комп'ютерною аналогією, можна сказати, що суспільство являє собою певний «розподілений процесор» для рішення певних задач (загальне знання розбите на фрагменти, носіями якого є індивіди), і який має «систему для перезапису» знань (програм для діяльності) на «нові носії» – нові індивіди.

Назвемо [12] соціокодом наявну в даному суспільстві сукупність знань (програм для спільної діяльності індивідів), механізмів операцій із ними та соціальними інститутами для їхньої соціалізації.

Отже, у соціокод входять:

1. Вся сукупність масиву знань – тобто значимі для суспільства програми діяльності індивідів (і їхніх сукупностей), норми й моделі поведінки та взаємодії між індивідами (і їхніми сукупностями).

2. Спосіб розчленовування світу на «інтер'єри» – свого роду узагальнене, вичленоване із соціального оточення «робоче місце» смертного індивіда, яке визначене даним фрагментом знання.

3. Соціальні інститути і механізми, які забезпечують наступність знання та дроблення знання на фрагменти.

Підкреслимо, що діяльність реальної людини здійснюється в деяких характерних умовах, зумовлених 1) соціальним оточенням, 2) природними умовами, і 3) фрагментом знання. Будемо назвати ці характерні умови інтер'єром, у якому існує знак і в якому він починає «діяти» - коли людина прикладає до нього свою енергію, мету, ініціативу.

Визначимо ряд термінів, які описують інформаційні процеси в суспільстві та які деталізують термін «соціокод».

Насамперед, це комунікація, що розуміється як координація діяльності тих людей, які вже стали носіями відповідних фрагментів уже соціалізованого знання. При комунікації передбачається, що «інформаційна подоба» сторін є близькою.

Визначення [12]. Назвемо спілкування, спрямоване на соціалізацію вхідних у життя поколінь, на їхнє уподібнення старшим поколінням, трансляцією. Цей процес здійснюється за допомогою відповідних соціальних інститутів і механізмів, про які ми вже говорили вище. Основний режим трансляції – навчання (підкреслимо, що сюди включається також і виховання), тобто таке спілкування, при якому

ступінь інформаційної подоби сторін свідомо низька (тобто має місце інформаційна асиметрія сторін). Підкреслимо: у процесі трансляції передається вже соціалізоване знання. Передається воно від існуючого покоління до покоління, яке лише вступає в життя, – свого роду як певна «естафетна паличка».

Нарешті, можливий ще один режим спілкування.

Визначення [12]. Назвемо трансмутацією (зміною) знання всі різновиди спілкування, у результаті якого в соціокоді, в одному із фрагментів і у відповідному каналі трансляції з'являються нові елементи знання або ж модифікуються наявні знання, або ж одночасно відбувається і те, і інше.

Основний режим трансмутації – пояснення. Воно, на перший погляд, може нагадувати навчання, - однак відрізняється від нього двома важливими особливостями. По-перше, пояснення – акт разовий: якщо він вдається, до нього вже не має сенсу повертатися, а якщо ж не вдається – тоді потрібно все починати спочатку. По-друге, трансмутаційне пояснення завжди містить унікальне й нове, котре відоме тільки одному індивіду – пояснюючому новатору.

В акті ж трансляції вчитель передає майбутньому носію не ним створений фрагмент знання, що може містити самі різноманітні за часом появи й перебування в соціокоді елементи знання.

В акті трансмутації новатор намагається змінити сам фрагмент знання, - і, тим самим, він намагається змінити соціокод. Для цього йому доводиться нарощувати текст фрагмента знання, - і, тим самим, у кожному акті пояснення створювати загрозу виходу тексту за межі інформаційної місткості окремого індивіда. Тим самим, у кожному акті трансмутації знання новатор ставить перед учителем завдання про стискання тексту, фрагмента знання, для подальшого його репродуктивного переміщення в акті трансляції.

Таким чином, в інформаційному сенсі роль учителя і роль новатора є не тільки різною, але й здатні приходити в конфлікт. І ще одна важлива різниця: у процесі трансмутації - зміни знання - акти спілкування унікальні, тоді як у процесі трансляції - передачі, переміщення знання - акти спілкування подібні.

Ми можемо тепер побудувати класифікацію людських співтовариств, соціумів і держав, основу на специфічних особливостях протікання в них інформаційних процесів. При цьому як об'єкти для класифікації входять а) знання, що розуміється як сукупність значимих для суспільства програм діяльності, норм і моделей поведінки та взаємодії між індивідами, б) спосіб розчленовування світу на інтер'єри для здійснення діяльності людини, і в) соціальні інститути та механізми, що забезпечують трансляцію і трансмутацию знання.

Відзначимо, що, одночасно, ми одержали досить важливий - а, можливо, для умов сьогоденної України і найголовніший висновок: питання трансляції та трансмутации знання – питання оптимального для даного суспільства функціонування системи навчання, соціальних інститутів і механізмів для його здійснення – збігається із питанням про саме існування цього суспільства.

А проблема трансформації суспільства в інформаційному сенсі зводиться до проблеми трансформації наступних інститутів:

- 1) Системи (інститутів) знання, накопиченого суспільством.
- 2) Систем (інститутів) і механізмів трансляції знання.
- 3) Систем (інститутів) і механізмів трансмутации знання.

І коли ми говоримо про перехід до постіндустріального суспільства (до суспільства, заснованого на знаннях) - розуміючи під ним саме інформаційне суспільство – ми, тим самим, говоримо про те, що необхідні зміни по всім трьом перерахованим вище напрямкам. Наскільки усвідомленими будуть ці процеси, наскільки буде глибина розуміння проблеми - цим і буде визначатися успіх.

### *3.2.2. Особистісно-іменний і професійно-іменний соціокоди*

Слідуючи за [11,12], наведемо приклади класифікації держав, суспільств і соціальних структур за допомогою розвинутої системи понять. Почнемо з опису тих соціокодів, які існували, з тими або іншими модифікаціями, протягом всієї історії Людства. Ці результати будуть в подальшому використані при аналізі функціонування економічних інститутів як само організованих структур із перемінним складом індивідів.

Особистісно-іменний соціокод.

Перший соціокод, що, властиво, і виділив Людину з-посеред тварин, сформувався ще в родоплемінному суспільстві. Його можна назвати особистісно-іменним (або первісним) соціокодом, бо в його основі лежить ім'я-адреса, що є одночасно також і осередком фрагментування знання. Воно ж одночасно відіграє і роль знака, який включає індивіда в соціальність.

Для цього соціокоду характерна наявність постійної й незмінної («вічної») групи імен, з якими зчеплені програми дій конкретного індивіда (що носить це ім'я) у типізованих ситуаціях колективної діяльності. Внаслідок цього людина в особисто-іменному соціумі послідовно – шляхом ініціації – здобуває три різні імені. Перше вона здобуває при народженні: його завдання полягає в слухняності, нагромадженні сил і навчанні. Для цього імені допускається досить велика варіабельність, тому що воно «нічого не значить» для первісного соціуму. Друге ім'я з'являється вже при ініціації індивіда, означаючи початок його вступу в доросле життя, коли його завданням стає колективна діяльність у складі соціальних груп. От це ім'я вже для суспільства має досить велику важливість, тому що саме «у ньому самому» і закодовані всі ті програми діяльності, які суспільство очікує від його носія. Це ім'я, як правило секретне, і знати його не допускається для «не-членів» даного суспільства. Третє ім'я індивід одержує, коли він стає «старійшиною», і він сам переходить уже до професії вчителя.

Сам процес ініціації (присвяти) полягає в програмуванні (трансляції) соціальної ролі і обов'язків індивіда, вводячи тим самим в нього (привласнюючи йому) текст ім'я.

Для особистісно-іменного соціокоду відсутні взагалі всякі економічні відносини, - зокрема інститут приватної власності.

Природно, обсяг знання, який може бути трансльований таким чином, є надзвичайно малим. Фактично, він складається із дуже невеликої кількості інтер'єрів і дуже обмеженого набору програм діяльності. Внаслідок цього індивід стає надзвичайно «спеціалізованим», орієнтованим на життя в досить вузькоспеціалізованих умовах. По цій же причині окремо взятою

людиною світ не стільки переживається, скільки сприймається як даність. Обмежений набір способів проявів своєї активності у світі робить досить утрудненим не тільки прояв, але навіть і усвідомлення своїх рефлексій і переживань. Можна також відзначити, що глибина проєкцій у представника такого соціуму надзвичайно мала і надзвичайно спеціалізована. Цікаво, що в цьому випадку успішно реалізована ідея так званої «ново-мови» із Оруелівського роману «1984».

Трансляційний механізм таких суспільств – це ритуали присвяти. Вони досить докладно описані дослідниками, найчастіше етнографами.

Щодо механізму трансмутації (зміни, доповнення) – тут ясності значно менше. Однак характерні риси все-таки виділяються. В особистісно-іменному соціумі трансмутація – тобто зміна змісту тексту ім'я – можлива тільки єдиним шляхом: шляхом множення імен. Тобто шляхом появи нового імені (або, що трапляється значно рідше, модифікації змісту старого). Сама ж трансмутація є відхиленням (випадковим або навмисним) – тобто просто збоєм, допущеним індивідом у процесі діяльності. Якщо таке відхилення привело до успіху - його публікують: відтворюють (імітують) у деталях ситуацію, яка привела до успіху, і особливо підкреслюють саме роль новації. Закріплюють таку публікацію звичайно бенкетом.

Кількість імен і їх «зміст» лімітовано обсягом пам'яті старійшин, тому весь пафос такої «публікації новації» орієнтований саме на них. Якщо публікація вдалася, якщо вона повторюється досить часто – у неї є всі шанси закріпитися в складі якогось імені.

Таким чином, для особистісно-іменного соціокоду характерним є високий рівень незмінності, повторюваності і циклічності, що без змін може тривати тисячоріччями. У такому соціумі, мабуть, практично немає місця для індивідуально-особистісних проявів людини. Фактично, тут навіть немає і самого поняття «особистість»... Тут практично відсутня можливість навіть для самої появи теоретичного знання.

При особистісно-іменній системі кодування механізми самоорганізації людей у соціумі та побудова ієрархічних пірамід

керування відсутні. Говорячи мовою інформатики, тут є такий ланцюжок «рівностей»: індивід = одне ім'я = один інтер'єр діяльності = один набір правил і соціальних норм. Будова такого суспільства закріплена «раз і назавжди».

Професійно-іменний (традиційний) соціокод.

Якщо ми відмовимося від правила, коли в одне ім'я кодується тільки один індивід, і допустимо можливість масового програмування індивідів в одне ім'я, - ми одержимо професійно-іменний (або традиційний) соціокод суспільства. Тут ми вже виходимо за межі того обсягу знань, що існував внаслідок обмеженої колективної пам'яті старців.

Поява такого способу кодування стала можливою у силу двох обставин [12]. По-перше, зросла частка індивідуальних дій за рахунок дій колективних: відбулося це внаслідок росту технологій і появи складних знарядь для землеробства.

По-друге, з'явився такий потужний, ємний і ефективний механізм трансляції, як родина. Саме у родині підростаюче покоління навчається шляхом прямого підключення до практичної діяльності старших. Спрацьовує метод «роби як я».

Саме на цьому етапі розвитку суспільства вперше з'являється така економічна категорія, як «приватна власність», - але все ще в дуже обмеженому сенсі. Економіки та ринкових відносин поки що немає (див. нижче), - є лише певні «зародкові» процеси, які «нагадують» ринкові (але не є ними).

Наявність родини дозволяє розділити структуру соціальної пам'яті. Одна її частина оформляється у вигляді текстів, які фіксують її в знаках, - так сказати «довгострокова» пам'ять. Інша її частина – «сімейна», неформальна, котра заснована на наслідувальній діяльності й не вимагає такого перекладу. (Дуже нагадує організацію пам'яті в комп'ютері: довгострокова на вінчестері та оперативна у вигляді оперативної пам'яті, - нагадаємо, що це не більш ніж метафора, тобто аналогія, придатна скоріше для запам'ятовування.)

Фактично за часом це збіглося із переходом до землеробства, коли людина спустилося донизу у використанні трофічних (харчових) екологічних ланцюжків. Дійсно: землеробство дає величезний набір

порівнянних між собою інтер'єрів, у яких кожен індивід «робить те ж саме» і завжди може скористатися текстом діяльності колеги за професією, - оскільки такі тексти ідентичні.

Однак ріст «індивідуалізації» повинен був також породити механізм «колективізації», щоб не була загублена єдина мета для суспільства. Тому відбулася функціональна переорієнтація імені. Воно одержало додаткове навантаження і набуло певну подвійність. По-перше, ім'я програмує певну масу індивідів у діяльність, утримуючи текст імені в рамках інформаційної місткості індивіда та ізолюючи його від текстів інших імен. По-друге, воно екстралінгвістичним способом, опираючись на ідею про кровно-родинні зв'язки, приводить масу запрограмованих ним індивідів до єдності в їх необхідній для суспільства діяльності.

Таким чином, ім'я - знак стає символом, здобуваючи тим самим «вічність». Практично це оформилося у вигляді імені Бога-Заступника для даної професії.

Отже, перехід до землеробства породив необхідність масового виконання людьми того ж самого тексту - фрагмента знання, зануреного в подібні інтер'єри. Поява землеробства привела до необхідності появи також і ряду інших, супутніх професій: ремесла, керування, захисту. Надзвичайно цікаво, що між чисельним складом їхніх представників спостерігається досить строгі кількісні співвідношення. Чисельність осіб інших професій повністю визначається можливістю землеробства відчужувати частину свого продукту на потреби інших професій. Наприклад, частка відчужуваного землеробського продукту в традиційних суспільствах не може перевищувати 15-20% від виробленого. Тільки в особливо сприятливих для землеробства умовах вона може бути підвищена. Отже, у суспільстві із професійно-іменним типом кодування близько 80% населення зайняті в землеробстві (де також може бути певний розподіл за професіями), а інші 20% населення розподілені за всіма іншими професіями, із землеробством не зв'язаними.

Інститут трансляції повністю зведений до родини – приналежністю до неї задається і професія, і визначається мета та навіть сам сенс життя індивіда. Внаслідок належності індивіда до даної родини



виявляються також закріплені як системи зв'язків індивіда із іншими індивідами (насамперед в області професійних взаємин), так і системи обміну ресурсами між різними індивідами (насамперед, це виражаються у вигляді фіксації плати за зроблені послуги). Цікаво, що обидві ці матриці практично не залежать від якості та кількості надаваних послуг.

По суті, вище наведено опис економіки при професійно-іменному способі кодування індивіда. Як видно, тут навіть мова не може йти про «маркетинг», «менеджмент» тощо. В том числі – і про «невидиму руку» ринку Адама Сміта. Фактично, в суспільстві традиційного соціокоду немає місця для економіки взагалі. Природно, якщо термін «економіка» ми розуміємо в нашому, характерному для європейського способу соціального кодування, сенсі. Можна сказати, що така економіка – це «рай» для adeptів «балансового методу» Василя Леонтьєва.

Однак в суспільствах професійно-іменного соціокоду індивіди виступають не як суб'єкти, а як об'єкти в тому сенсі, що вони «не мають повноважень» змінити матрицю обміну ресурсами. Ця матриця виникає внаслідок ситуативних, тимчасових обставин – але вже на першому етапі трансляції вона отримує «божественну» підтримку, і зміни в подальшому не підлягає (хіба що деякій «раціоналізації» – див. далі).

Процес трансмутації в такому суспільстві може йти за двома основними напрямками. Перший – це спадкоємне підвищення стандартної професійної діяльності шляхом певної системи відбору (селективності). Цей шлях трансмутації вигідний насамперед для професіонала, тому що знижує витрати ресурсів і зусиль. Через наявність надзвичайно міцних (незмінних) зв'язків зі споживачами, він може бути виражений тільки у вигляді того, що ми сьогодні звикли називати терміном «раціоналізація» - тобто поліпшення, яке не зачіпає суті предмета і яке зводиться в основному до деяких незначних новацій у процесі його виготовлення. В області технічного втілення процесу трансмутації - професія вимагає від новатора міфу. Точніше – його зміни. Схема: Бог (міф) → посередник (новатор) →

людина (професіонал, будь-який представник даної професії) є свого роду теорією пізнання (теорією трансмутації) для цього соціокода.

З огляду на односпрямованість механізму трансляції (передачі знань) для цього виду процесу трансмутації, можна виділити такі його характерні риси:

1. Текст професії (текст імені професійного Бога-Заступника) завжди відкритий для нових нарощувань міфами, тому що трансляція через сімейний контакт поколінь постійно його «спустошує».

2. Родина має властивість «забування», що дозволяє втримувати фрагмент знання (текст професії) у межах інформаційної місткості індивіда.

3. Зовнішня (в інших родинах - споживачах продукту) фіксація продукту професійної діяльності обмежує процес трансмутації тільки раціоналізаторським наповненням.

4. Властивість забування при сімейній трансляції створює ефект «розриву із минулим»: один раз викинутий фрагмент тексту не може бути відновлений, «професія не може бути відновлена».

Останнє нагадує відомі фрази про «старих мудрих предків», «загублене (втрачене) таємне знання» тощо? Це саме воно і є! Приклади таких суспільств – Древні Єгипет, Індія, Китай, а сьогодні – багато країн так званого сучасного Ісламського світу.

Як видно, два типи соціокодів – особистісно-іменний (первісний) і професійно-іменний (традиційний) – орієнтовані на тисячолітню незмінність. Надзвичайно цікаво, що в тоталітарних режимах – насамперед у фашистських і комуністичних – спостерігається явна тенденція до встановлення професійно-іменного типу соціокоду. А, в ідеалі – у вигляді комунізму, «світлого нового світу», «суспільства ново-мови» - навіть і до особисто-іменного соціального кодування індивіда.

Другий тип трансмутації – це збільшення обсягу трансльованого суспільством знання через збільшення числа професій (тобто через збільшення ємності соціокоду). Цей шлях трансмутації спрямований на переробку самої матриці фрагментування знання за рахунок включення в неї нових професій. При такій «пере-фрагментації»

змінюється, природно, і матриця розподілу ресурсів. Тобто – має місце одночасно також і зміна «економіки» такої людської спільноти.

В остаточному підсумку, для трансмутації в рамках традиційного соціокоду можливі такі канали:

1. Трансмутація – раціоналізація.
2. Трансмутація – розростання кількості професій.
3. Трансмутація – запозичення групи навичок з можливим розростання кількості професій.
4. Трансмутація – запозичення через тривале співіснування етнічно і культурно різнорідних спільнот.

Важливо підкреслити ту обставину, що суспільство, влаштоване за традиційним соціокодом, виявляється досить спеціалізованим і може існувати тільки в межах досить вузької області мінливості зовнішніх умов. При скільки-небудь значній і швидкій зміні зовнішніх умов таке суспільство гине. Втім, це стосується в основному тих 20% відсотків, які й становлять професійну надбудову над землеробством, той шар, який і надає специфіку даному людському співтовариству, дозволяючи розрізняти одне суспільство від іншого. Без нього всі суспільства із традиційним соціокодом виявляються схожі один на одного, тому що тоді їх інформаційна місткість зводиться просто до технологій обробки землі і до технологій вирощування врожаю в умовах даного середовища перебування.

Таким чином, ієрархічна структура такого, заснованого на традиційному соціокоді суспільства, є «застиглою» і вкрай вузькоспеціалізованою під певні зовнішні умови (насамперед – природні та кліматичні).

Що ж стосується особистості – вона вже одержує деяку свободу, для неї вже допускається наявність певної частки «індивідуальності». Звичайно ж, в «дозволенних» межах, зумовлених її професією. Найстрашніше для людини в такому суспільстві – це «втратити обличчя», тобто виявитися викинутою за межі професії, а разом з тим і із матриці комунікацій та розподілу ресурсів.

Саме ця обставина є ключовою обмежуючою причиною для того, щоб індивід зміг проявити свою активність, зокрема в урахуванні своєї власної «функції корисності». По суті, термін «функція

корисності», який широко використовується в рамках опису ринкової економіки, не може бути застосований до такого суспільства.

В рамках традиційного суспільства механізми ієрархічної побудови жорстко закріплені, намертво «впаяні» у структуру самого суспільства, і практично не надають можливості до самоорганізації людей в ієрархічні структури. Змінити ієрархічну структуру традиційного суспільства можна тільки «зруйнувавши його до самої основи» (включаючи фізичне знищення носіїв колишнього традиційного соціокоду, – тобто його «еліту»). Тому не дивні епізоди в історії Цивілізації, які сьогодні, з позицій соціокоду європейського, здаються «аж занадто жорстокими»: з позицій же традиційного соціокоду вони не тільки «виправдані», але навіть і «необхідні».

Реальність тут розуміється ще у вигляді знака, хоча на рівні, який характеризує окрему особистість, уже починають з'являтися символи. Однак ці символи пов'язані не із об'єктивним зовнішнім світом, а із суб'єктивним внутрішнім світом людини.

На закінчення опишемо те, чого не сприймає традиційний соціокод.

По-перше, він не сприймає всього того, що не може бути зведено до фрагментів знання професійного імені та не закріплене в ньому (все «стороннє» просто заперечується, ігнорується, і знищується).

По-друге, традиційний соціокод не сприймає науки. Дійсно, навчання «усього потроху», без того, щоб досягти практичних навичок у виготовленні реальних речей – це, з погляду традиційного соціокоду, даремна витрата часу. Власник «загальних знань і потенційних умінь» не може знайти собі місця в жорстко заданій структурі професійних зв'язків «суспільства традиційного соціокоду» і викидається за борт такої цивілізації.

### *3.2.3. Формування універсально-понятійного (Європейського) соціокоду*

Перші два типи соціокодів фрагментувалися за схемою «індивід = ім'я + текст» (для особистісно-іменного соціокоду) або за схемою «група індивідів = ім'я + текст» (для професійно-іменного соціокоду). Для інтеграції фрагментів у цілісність, в області соціально-загального,

мовні реалії цих соціокодів, тобто структура мови і її наповненість змістом не використовуються. У першому випадку соціальність отримується на рівні колективної дії, а в другому – соціальність виникає через матрицю обміну (систему наслідуваних між сімейних контактів) і через родинну спорідненість системи вічних (Божественних) імен.

Тепер розглянемо універсально-понятійний тип соціального кодування [11,12].

Він зумовлений виникненням диференціації (розходження, розщеплення) єдиного раніше суб'єкта діяльності (колективного або індивідуального) на програмуючу та виконавську складові, кожна із яких стає соціально значимою і соціально припустимою роллю індивіда.

Інакше кажучи, цей соціокод виник у результаті диференціації насамперед розумової (програмуючої) і фізичної (виконавчої) праці. Таким чином, виникає суб'єкт – суб'єктний розподіл, що вперше в історії Людства процес цілепокладання переносить на рівень людини.

Якщо раніше, у рамках двох інших типів соціального кодування індивіда, які були характерні для держав, соціумів, культур і суспільств, визначення мети діяльності індивіда або не розглядалося взагалі (особистісно-іменний соціокод), або допускалося «тільки для Бога» (професійно-іменний соціокод), то тепер, із появою суб'єкт – суб'єктних відносин, постановка задачі на вибір мети стала не просто можливістю, але навіть обов'язком кожної людини.

На цьому етапі вперше стає можливим опис діяльності індивіда в рамках його функції корисності – тобто лише для такого суспільства вперше стає можливим поява такого інституту узгодження інтересів сторін, як ринок.

Особливість характерного для Європи і Європейської організації суспільства, європейського стилю культури суб'єкт – суб'єктних відношень полягає не в новизні самого відношення, а у використанні його в якості ключової складової, ключової структури соціального кодування.

Ця новизна полягає в наступному:

1. Використовуються як прості (двох-суб'єктні), так і складні (багато-суб'єктні) відносини для вибудовування знакових ієрархій цілісності. При цьому завжди має місце асиметричність вищої та нижчої ланок: будь-який середній член ланцюжка буде виконавцем стосовно попередньої (вищої) і володарем-програматором стосовно наступної (нижчої).

2. Весь процес соціального кодування орієнтує саме початковий член ланцюжка, і саме тому орієнтує його на «загальне». Так що, «піднімаючись» нагору, до початку ланцюжків, ми піднімаємося тим самим до «початку всіх початків», до символу, до вічного (особистого або безособового, Бога, «початку», «істини» тощо).

Таким чином, тільки на цьому етапі вперше в історії Цивілізації ідея ієрархічності одержує можливість реалізуватися на соціальному та економічному рівнях. Іншими словами, тільки на цьому етапі стає можливим реалізація такої структури, як підприємство (фірма), і притому саме в якості суб'єкту, який має свою власну функцію корисності, агреговану із сукупності функцій корисності індивідів, що входять до неї. Саме завдяки цій обставині стає можливим поява нових підприємств, з'являється інститут банкрутства тощо: всюди, де один той же індивід в процесі свого власного життя буде змінювати свою основну інформаційну функцію із «програмуючої» на «виконавську» або ж об'єднувати їх, всюди це стає можливим тільки завдяки універсально-понятійном соціокоду.

Надзвичайно важливо, що такий інформаційний канал може – в рамках європейського соціокода – функціонувати як у трансляційному, так і в трансмутаційному режимах. Більш того, найхарактернішою рисою його функціонування є саме змішаний трансляційно-трансмутаційний режим. Суб'єкт-суб'єктне відношення не тільки передає «зверху-донизу» (або «ліворуч-праворуч») певну «мудрість» або «знання» від суб'єкта до суб'єкта, але й перетворює це знання в процесі передачі в «більш конкретне» знання або вказівки. Тобто, цей інформаційний канал завжди працює в режимі від абстрактного до конкретного (і назад). Таким чином, «формула» європейця здобуває стійкий двоскладовий характер: загальне (абстрактне) + часткове (конкретне). І, природно, наявність механізму

для переходу («перекладу») як «зверху-донизу», так і «знизу-нагору» (канали зворотного зв'язка, «звітності про виконання» тощо). Звичайно, найбільш сильний такий канал для «нестандартних» ситуацій, які не піддаються повній типізації і тому не можуть мати сталої повної програми їх рішення.

Наявність поділу між розумовою і фізичною працею, наявність ієрархічних суб'єкт-суб'єктних (управлінських) ланцюжків приводить до того, що кожен індивід повинен мати групу певних універсальних навичок. Це, насамперед, навички, пов'язані з «умінням жити спільно».

Необхідність комунікації в таких умовах («вертикаль» переносу знань, загальність якогось певного комплексу знань) привела до того, що виникла необхідність у стисканні змісту - у стисканні знання, в результаті чого в європейському кодуванні присутнє постійне тяжіння до універсалій будь-якої природи.

Канали формування універсально-понятійного соціокоду докладно описано в [12].

На закінчення – ще кілька слів про те, як можна промодельовувати діяльність індивіда в умовах різних соціокодів.

Особистісно-іменний соціокод: індивід моделюється як агент із унікальними властивостями в плані його діяльності в складі колективу. Ці властивості визначені (задані) через конкретну ситуацію, конкретні об'єкти й конкретні способи маніпулювання ними. У складі колективу може бути присутнім тільки один агент із даними властивостями. Цікаво, що багато задач на автоматичне керування будуються саме в такий спосіб.

Професійно-іменний соціокод: індивід моделюється як агент, що володіє унікальними властивостями в даному інтер'єрі. Ці властивості визначені (задані) через конкретну ситуацію, конкретні об'єкти й конкретні способи маніпулювання ними. У складі колективу можуть бути присутніми багато агентів із даними властивостями. Допускається моделювання тільки задач, які охоплюють усього один ієрархічний рівень. Цікаво, що алгоритми паралельного обчислення можуть бути описані саме в такий спосіб.

Універсально-понятійний (європейський) соціокод: індивід моделюється як агент, що володіє унікальними властивостями щодо класу інтер'єрів. Ці властивості визначені на класі інтер'єрів і задаються в узагальненому вигляді як спосіб маніпулювання (керування) класом об'єктів у деякому класі інтер'єрів. Допускається моделювання ієрархічних соціальних структур довільно високого рівня ієрархії.

#### *3.2.4. Наука та технології*

В цьому підрозділі і надалі описано методологічні підходи авторського дослідження [11].

У методологічному відношенні будь-яка наукова дисципліна функціонує в такий спосіб.

На першому етапі вводяться певні абстрактні поняття (абстрактні структури, абстрактні системи, символи) – які називаються «науковими термінами». Вони являють собою ідеальний (модельний, тобто виражений в термінах Моделі Світу для даної предметної області) опис предмета, – тобто, фактично, вони підмінюють реальний об'єкт ідеальним. Тим самим відразу ж мається на увазі, що реальних «предметів», яким відповідають такі слова-терміни, по суті своєї і не існує. Усе, що мається на увазі при використанні цих термінів – це всього-на-всього тільки те, що вони виділять якийсь заданий клас рис, ознак і специфічних особливостей реально існуючих об'єктів, які «важливі» для рішення цілком певних задач.

Звернемо увагу на досить важливий момент. Для кожного введеного терміна існує методика, застосування якої й дозволяє користувачеві «побачити» у реальному об'єкті необхідний нам термін. Фактично, - ця методика є процедура (технологія, методика, метод) для стискання інформації про реальний об'єкт, процедура, яка дозволяє відкинути частину інформації як «неінформативну» – неінформативну для рішення задач саме цієї наукової дисципліни, звичайно.

Внаслідок цього той же самий об'єкт може бути описано різними – часто навіть взаємовиключними – науковими термінами.



Перейдемо до другого етапу. Тепер, маючи деяку сукупність термінів, між ними, у ряді випадків, можна встановити певні співвідношення, які зв'язують кілька термінів у єдиний комплекс (як правило, цей комплекс відноситься до більш високого рівня значеннєвої ієрархії). Фактично, це можна розглядати як певні «правила гри» із такими термінами. Ці «правила зв'язку» між термінами і становлять те, що ми називаємо «теоретичним апаратом» даної наукової дисципліни. Як правило, на цьому етапі виходить на сцену математика, за допомогою якої може бути виражена кількісна міра для такого взаємозв'язку. У силу властивій людині самовпевненості, вчені часто такі співвідношення називають гучним словом «закон Природи».

З розвитком наукової дисципліни такі взаємозв'язки між термінами дозволяють «побачити» щось загальне в різних термінах - так ми вступаємо на шлях введення «термінів другого логічного рівня» (і більш високих рівнів).

Нарешті, по-третє, в результаті «ігор з термінами», ми одержуємо певне рішення тієї задачі, яка цікавить нас, (точніше – рішення її ідеалізованого наближення, отримане в ідеалізованому ж, символічному вигляді). Звичайно, ми одержали таке рішення у вигляді якихось абстрактних понять, символів-термінів даної наукової дисципліни. Для того, щоб дійсно одержати рішення тієї задачі, яка цікавить нас, ми повинні зробити перехід від наших термінів до реальних об'єктів, до реальних інтер'єрів, до реалій світу. Для цього, звичайно, в рамках нашої наукової дисципліни повинні бути методики «зворотного» переходу – від термінів до об'єктів і процесів у реальному світі. Інакше кажучи, ці методики є вже методиками для «розширення» інформації, методики «добудування» наших термінів або символів, методики наповнення їх інформацією із тією метою, щоб оперувати вже реальними об'єктами та процесами.

Підсумуємо: наукова дисципліна повинна мати:

- 1) методики стискання інформації про світ до певних термінів (технології для зведення-перекладу Реального Світу до Світу Модельного),

2) правила гри із термінами (технології для встановлення ієрархії зв'язків між символами у Світі Модельному), і

3) методика розширення інформації (методики деталізації, методики для переходу) від термінів до реалій світу (технології перекладу Світу Модельного в Світ Реальний).

І, нарешті, ще одна важлива вимога: всі ці 3 складові не повинні залежати від особистості людини-дослідника.

Тепер перейдемо до технологій.

Генезис науки та генезис технологій – це дві різні проблеми. Генезис науки, як показано вище, визначався та направлявся «внутрішніми» причинами: необхідністю пізнання «Книги Природи» для звеличування Бога.

Тоді як генезис технологій – а нас тепер цікавить проблема трансляції і трансмутації технічного знання – здійснювався під тиском «практичної необхідності».

Як свідчить історія, і як було відзначено вище, включно до початку ХХ століття розвиток науки і розвиток технологій відбувалися практично незалежно друг від друга. Наукою займалися одні колективи, а технологіями – інші. Ймовірно, уперше ці дві галузі об'єдналися в Лос-Аламосі в 1943 році, коли виникла необхідність у розробці й виготовленні атомної бомби, коли в рамках одного Проекту зібралися і вчені, і технологи для спільної роботи.

Успіх був безсумнівний, і вдалий досвід почали множити.

Однак наука інтернаціональна по своїй природі. А от технології – вони прив'язані до конкретно-історичних умов даної країни. Тому необхідність залучення усе більш широким мас фахівців-новаторів викликало до життя необхідність стандартизації.

Технології почали інтенсивно розвиватися тоді, коли в суспільстві – під тиском наукових спільнот, що вчених-експериментаторів і системи освіти – встановилася досить потужна психологічна установка, наукова по своїй суті. Установка ця концентрувала увагу людей на статистиці та процедурах виміру, порівняннях, пошуку універсалій у технічних і технологічних процесах, проблемах досягнення заданої та гарантованої якості, стандартизації, порівняння

продуктивності і витрат праці тощо. Все це, в остаточному підсумку, і створювало технологічну парадигму в даній конкретній країні.

У результаті сьогодні, як ніколи раніше, в країнах європейського соціокоду масовим порядком із покоління в покоління транслюється наукова психологічна установка, спрямованість знань на їх застосування, навички застосування знань і установка на здійснення самого застосування знань.

Зараз наука і технологія зливаються воедино. Внаслідок цього відбувається формування науково-технологічних колективів, ієрархічних по своїй суті та утворених (структурованих) по механізму самоорганізації.

Час учених-одинаків пройшов – пройшов в тому розумінні, що соціалізувати відрите ними нове знання вони можуть тільки у випадку опори на певну інфраструктуру (інститут), що перетворить це знання в технологію. Фактично, сьогодні нове знання практично завжди соціалізується вже відразу в технології, які враховують конкретні інтер'єри діяльності, характерні для даної країни або сукупності країн.

Можна сказати, що нове наукове знання сьогодні соціалізується у вигляді технологій.

### *3.2.5. Практичне застосування класифікації соціокодів*

Імовірно, немає сьогодні більш важливої для України проблеми, як побудова такого суспільства, у якому народ зміг би жити гідно. Ми вийшли із тоталітарного режиму, але куди йдемо? І як ідемо?

У рамках розвиненого методологічного підходу задача про побудову розвиненого суспільства – тобто, по суті, такого суспільства, де специфіка універсально-понятійного соціального кодування індивіда використовується в максимальному ступені – може бути сформульована в такий спосіб (конкретні технології та їх обґрунтування описано в окремих розділах дисертації).

Є всього два способи побудови такого суспільства.

Перший спосіб використовує історичне стискання інформації до розмірів інформаційної місткості конкретного індивіда. По суті, це є опис усього того шляху, йдучи по якому й були побудовані суспільства розвинених країн світу. Але це повільний еволюційний

шлях, рух по якому супроводжується збройними повстаннями, бунтами, революціями. І, в остаточному підсумку, він триває, як показала практика, багато століть.

Другий спосіб використовує теоретичне стискання інформації. Він може бути зроблений, наприклад, у рамках розвиненого теоретичного апарата.

Чим визначається «розвиненість» суспільства? Не наявністю ж техніки та високої технологій – наприклад, в Україні або ж Росії все це є. «Розвиненість» суспільства визначається винятково тільки положенням у ньому індивіда, причому саме його положенням стосовно соціального кодування, яке має місце в даному суспільстві.

Таким чином, для переходу суспільства з довільного (так хоча б і тоталітарного) стану до розвиненого, необхідно побудувати систему універсально-понятійного (європейського) соціального кодування індивіда в даній державі.

Що це значить?

Нагадаємо, що будь-яка система соціального кодування починається з інтер'єра. Тому перший крок перебудови суспільства буде полягати в тому, що інтер'єри, у яких відбувається діяльність індивідів, повинні бути «побудовані» таким чином, щоб індивід виявився в таких «умовах гри», які характерні для розвинених суспільств. Загалом кажучи, навіть не потрібно багато та детально описувати ці умови: газети, кіно та телебачення роблять це практично щодня.

Це означає, що законодавче поле, у яке поміщений кожний конкретний індивід, повинне по суті збігатися із законодавчим полем розвинених країн світу. Вибір тут надзвичайно великий – від Скандинавії й аж до Японії. Реально це можна зробити, взявши відповідний блок законодавства якоїсь певної країни та застосувати його навіть «без змін».

Другим кроком буде створення інститутів і механізмів трансляції соціального кодування, які характерні для розвинених країн світу. Тобто таких, які зможуть підготувати індивіда до життя в умовах розвиненого суспільства – зараз уже постіндустріального. Насамперед це відноситься, звичайно, до системи освіти.

Нарешті, на третьому етапі, іде «запуск» системи трансмутації знань. Тільки на цьому етапі, властиво, і може бути врахована «національна специфіка» перехідного суспільства.

Таким чином, ідеологія такої перебудови надзвичайно проста: фіксація умов, які визначають кінцевий стан суспільства. Тобто «опис» саме такого суспільства, яке ми й хочемо побудувати. Все інше зробиться завдяки механізмам самоорганізації. Опису таких умов, а також способу управління процесом самоорганізації в них і присвячена дисертація.

На жаль, в Україні, Росії та країнах СНД все відбувається з «точністю до навпаки»: влада говорить, що «народ не готовий»... І, тим самим, вибирає шлях історичного стискання інформації, тобто шлях, що триває багато поколінь. А тут уже набувають чинності загальні закономірності, які лімітують кількість проживаючого на даній території населення кількістю ресурсів, що наявні на ній...

А найцікавіше в тому, що приклади успішної реалізації шляху переходу до розвиненого суспільства, оснований по суті на теоретичному стисканні інформації, є. Японія, Південна Корея, Сінгапур, Китай... Всі вони, фактично, перейшли до нового суспільства із умов, що нагадують наші.

Ми зупинимось нижче на прикладі Японії. Але не тієї Японії 1960-х років, про яку всі чули й усі знають. Ми спустимося на сто років раніше, до Японії кінця XIX століття. Фактично, до держави й до суспільства із професійно-іменним (традиційним) типом соціального кодування індивіда. Для нього характерні як відсутність внутрішніх промислових ресурсів, так і відсутність системи освіти «європейського типу».

Американські лінкори на рейді найбільших портів Японії розбудили країну. Кращі люди поїхали одержувати закордонну освіту. Вони не просто вчилися за кордоном – вони обов'язково деякий час там і працювали, переймаючи тим самим соціокод Європи – універсально-понятійний соціокод.

Це нагадує Петровські перетворення в Росії на зламі 1700 років. Але, на відміну від Японії, далі в Петра I нічого не вийшло. Але

навіть одного поштовху, одного того імпульсу вистачило, щоб визначати розвиток Росії на багато сотень років.

Система освіти в Японії була реорганізована за Європейським зразком. Тому, повернувшись на батьківщину з Європи та США, індивіди виявлялися в соціальних умовах, в умовах таких правил гри, які були копією тих, про які вони довідалися в Європі і до яких вже звикли внаслідок років праці в цих умовах.

Невеликий відступ: нерозуміння цієї закономірності Африканськими та ісламськими країнами і дотепер гальмує побудову там розвиненого суспільства.

Результат: через якихось 20-30 років Японія виграла війну з Росією. Особливо шокуючими були її перемоги на морі: Цусимський бій виграла Японські моряки в першому поколінні.

Наявні ресурси Японія кинула на завоювання інших країн. Друга світова війна показала безперспективність цього шляху. Японія зробила висновки: відновлення суспільства пішло по невоєнному шляху.

Результат ми бачимо сьогодні. Підкреслимо тільки, що міф про те, що японці просто добре вміють «повторювати» народився саме на етапі переходу до розвиненого суспільства і зовсім не відповідає сьогоденню.

Поява Соціальних Технологій, що базуються на концепції 2AIA і «працюють» у термінах, які описують соціокод, дозволяє розробляти оптимальні для наших умов схеми реформування соціальних груп, територіальних утворень і інститутів. У рамках цього формалізму можуть бути описані найважливіші механізми такого реформування, а також розроблені методи та технології, що дають прогнозований результат.

### *3.2.6. Три компоненти опису інституту: «наповненість» соціокоду*

Ми розглянули стадії розвитку цивілізації. У рамках розвиненого підходу історія Людства виражена як безперервний рух до волі та свободи, що розуміється як усвідомлення індивідом свого місця, своєї ролі й своєї відповідальності у світі.

Історію Людства також можна представити як безперервний розвиток поняття Особистість, – від суспільства особистісно-іменного кодування, де Особистість практично відсутня, через суспільство професійно-іменного кодування, де Особистість тільки зароджується, і до суспільства універсально-понятійного соціокоду, де Особистість одержує найбільш можливий на сьогодні розвиток.

Разом із тим не можна не помітити, що, починаючи із середини ХІХ століття, а особливо із настанням ХХ століття, Людство у своєму розвитку почало надмірно перебільшувати роль Особистості, зводячи саме до одного цього виміру все багатство знань, інтер'єрів, механізмів трансляції та трансмутації. У результаті вийшов однобокий розвиток, що ігнорує Колективну сторону суті Людини.

Як підсумок, всі цілі та задачі розвинених суспільств виявилися «замкнутими» на Особистість, що розуміється як окремий індивід. Тут як ніяк більш до речі виявилася концепція Особистості за Зигмундом Фрейдом, що протиставляє Особистість і Суспільство, і в рамках якої говориться про травмуючу роль суспільства для людини. Виникла із психіатрії як система методів для здійснення терапії психічних захворювань, ця концепція надзвичайно швидко отримала практично всесвітню відомість і популярність. Це й не дивно: це була, імовірно, перша концепція психіки людини, яка створила свої технології.

Перенесений на ґрунт США, фрейдизм міцно зайняв місце як філософська основа буття Особистості. У результаті практично всі питання, поставлені перед суспільством, вирішувалися тільки із урахуванням Особистості, її «прав», - і практично завжди на шкоду Колективності.

Сьогодні, в Індустріальному світі, в «суспільстві знань», Особистість одержала повну, практично безмежну волю – особливо наочно це видно на прикладі США.

Але, разом із тим, росте коло задач, які свідчать про ущербність рішень, прийнятих тільки з позицій Особистості.

Не вдаючись у подробиці, нагадаємо тільки про екологічні проблеми, для рішення яких потрібна вже відмова від концепції «тільки Особистість». Або ж, наприклад, концепцію «соціально-

етичного маркетингу», вона ж – «соціально-орієнтований маркетинг» (сьогодні в різних перекладах використовуються різні назви).

Таким чином, для переходу до постіндустріального суспільства, до «суспільства знань», необхідно «відновити рівновагу», тобто позбутися виниклого «перекосу» у бік безмежної й невтримної Особистості.

По суті, Людина сьогодні в рамках практично всіх найпоширеніших філософських і релігійних концепцій визначена саме як Особистість. Але, поступаючи таким чином, ми упускаємо в цьому визначенні Колективну компоненту. Разом із тим є численні прямі експериментальні свідчення, що ця, Колективна компонента у визначенні Людини є, як мінімум, не менш важливою, ніж Особистісна.

Як приклад приведу неможливість навчання мові і соціальному життю людини по за людським суспільством, по за середовищем «собі подібних». Приклади дітей, вихованих тваринами, переконливо свідчать, що Людина не зводиться до однієї тільки біології і фізіології, що властивість «бути Людиною» не успадковується за біологічними законами, а передається за допомогою Колективних властивостей.

Теорія 2AIA і Соціальні Технології, основані на ній, з'явилися як природний інструмент для керування на рівні соціального кодування, – проблеми розробки конкретних елементів технологій для вирішення певних класів задач являють собою окрему, прикладну частину.

Вони дозволяють на теоретичному й на практичному, технологічному рівнях перебороти характерну для сьогоднішньої стадії розвитку Цивілізації гіперболізацію саме Особистісного, Індивідуального аспектів буття Людини.

Таке зосередження сьогоднішніх індустріальних суспільств на «Свободі Особи» привело до формування «суспільства споживання», суспільства, індивідуалістичного по своїх проявах.

Однак у природі людини закладено не тільки Особистісне: Особистістю можна стати тільки в соціумі. Варіант коректного урахування цього – це і є Соціальні Технології. Імовірно, уперше в історії цивілізації ці, загальні для Людини закономірності, не «спустилися до нас зверху», від імені Бога, – а логічно виведені із



наших знань про природу Людини (див. розділ 3). І притому виведені – виходячи з Колективної компоненти у визначенні Людини.

І, одночасно, у рамках Соціальних Технологій отримано цілий ряд результатів, які описують «Людину як частину Соціуму». Це й виведення відомого закону Міллера, відповідно до якого людина здатна втримувати в короткочасній пам'яті не більше ніж  $7 \pm 2$  об'єктів. Це й комплекс соціальних вимог, які відносяться до соціальній і економічній регулятивності суспільства. Соціальні Технології задають свого роду «рамки», вихід за межі яких рівнозначний неправильності системи керування суспільством. І «рамки» ці встановлені не довільно – вони визначаються самою природою людини та умовами, у яких людина існує й діє.

Таким чином, у розпорядженні Людства вперше з'являється потужний комплекс технологій для керування людськими співтовариствами.

Підводячи підсумок, можна сказати, що ми можемо виділити – у рамках теорії 2AIA і Соціальних Технологій – насправді не два а три «компоненти» як для самого індивіда, так і для соціальних і економічних систем, для суспільств і держав, і навіть для Людства в цілому. Це:

1) Індивідуальна компонента, – наприклад, усвідомлення індивідом своєї особливості, відмінності від інших, своєї самодостатності.

2) Колективна компонента, – наприклад, усвідомлення індивідом того, що бажаний результат вона може домогтися тільки в складі певної групи людей, які свідомо діють разом із нею. (Як впливає із теорії 2AIA, одна людина = один тип 2AIA, і тому сама здійснювати оптимальне керування просто не здатна.)

3) Духовна компонента, – наприклад, усвідомлення індивідом своєї причетності до певних пірамід керування досить високого рівня.

Цей – трикомпонентний – опис придатний як для окремої людини, так і для груп людей, і навіть для держав і всього Людства в цілому. Для соціальних колективів, звичайно, це все виражається через соціальні нормативи та через наявність спеціальних соціальних структур і інститутів.

Цікаво, що, в рамках такого розгляду, стають зрозумілими причини як сучасного стану держав, так і необхідний вектор їхнього розвитку.

Наприклад, сучасна цивілізація розвинених країн (включаючи сюди і економічну складову) є вираженням Індивідуальної (Особистісної) компоненти для окремої людини. Дійсно, кращі можливості вона надає тому, хто має товар, що максимально відрізняється від інших товарів. Тому вектор розвитку «західної» цивілізації перебував у площині «Духовне-Індивідуальне». Навпаки, «плановий» початок підкреслював Колективний компонент, і тому, наприклад, у СРСР розвиток ішов переважно в площині «Духовне-Колективне».

Цікаво, що «духовність» жителя США або Європи і «радянської людини» має зовсім різне – навіть полярне – зафарблення. Однак для гармонійного розвитку людині необхідно мати всі 3 компоненти. Те ж стосується і Людства в цілому.

Можна простежити, що головні труднощі, які стоять сьогодні перед розвиненими країнами, і які стоять сьогодні перед країнами СНД, мають свою природу в тому, що їхні суспільства, їхні економіки розвиваються «у площині».

Для створення гармонійного суспільства потрібно «виходити в простір», сформувати всі 3 компоненти. Саме в цій області й може відбутися і взаємозбагачення культур різних країн, – наприклад, України, Росії і США.

«Перемога» США в холодній війні – тобто в економічному змаганні – запрограмована високим рівнем Індивідуальної компоненти. Але це сьогодні трактується як свідчення про оптимальність такої будови суспільства, – а це вже в корені невірно. Тут, у цій області й можливе встановлення діалогу між сучасними економічними системами.

Наприклад, сучасні дослідження економістів свідчать про те, що «олігархічна» економіка (до неї відносилася і економіка СРСР, до неї відноситься і економіка сьогоденної України) має, за певних умов, суттєві переваги над «демократичною» економікою, характерною для розвинених країн [13]. Звичайно, такі умови є досить часткові, і, в довгостроковій перспективі, «олігархічна» економіка програє.

Зокрема економіка США повинна взяти від радянської економіки її колективність, що сприяє розвитку в індивіді Колективної компоненти особистості. Цікаво, що багато прикладів кризи американського суспільства полягають саме у відсутності цієї компоненти. Зокрема, так звана «японська культура якості», коли весь колектив – від директора й до робітника – займається проблемами підвищення якості конкретного продукту – це і є приклад Колективної компоненти. Але як не згадати, що в СРСР рух «винахідників та раціоналізаторів» розпочався ще в кінці 1920-х на початку 1930-х років!

Навпаки, для культури України або Росії як раз є необхідним залучення Індивідуальної компоненти особистості до використання в економіці.

Властиво, якщо проаналізувати, саме 3-х компонентна людина, 3-х компонентне суспільство – це і є суспільство так званого «сталого розвитку».

Цікаво, що Європа ХХ століття вже мала ситуацію, коли суспільство однієї окремо взятої країни інтегрувало у свою культуру Колективну компоненту особистості. Відразу підкреслимо: все це було виражене у вкрай викривленій формі та далекій від оптимального управління (ми не маємо на увазі очевидний приклад радянського суспільства та його командно-адміністративної економіки).

Але ця Колективна компонента була залучена до Індивідуальної і духовної. Результат виявився феноменальний: суспільство згуртувалося, придбало силу – тобто саме те, що є часто «мрією» для індустріальних країн сьогодні. Це суспільство довело свій різко зрослий потенціал – і довело це мовою, зрозумілому для Європи й Світу в цілому.

Це Фашистська Німеччина: колективність у формі нацизму.

Україна перекошено, штучно вся Духовність була обмежена тільки рамками однієї культури («расова теорія»). Весь інший культурний потенціал, набутий Європою протягом століть, було відкинуто.

Але от що цікаво: Європа (та й весь європейський соціокод в цілому) так і не знайшла протиотрути до цього: Європа була

завойована не тільки і не стільки військовою силою, скільки «чудовим прикладом» Гітлерівської Німеччини.

Недарма й сьогодні культура індустріальних країн прямо-таки боїться ідеології фашизму: в Німеччині, наприклад, не знайшли нічого кращого, аніж просто заборонити відповідну літературу.

Це не вихід. Колективна компонента проривається не тільки у вигляді нацизму, але й у вигляді релігійних сект, футбольних і естрадних фан-клубів, воєнізованих організацій, співтовариств маргіналів і бомжів, наркоманії, ісламського фундаменталізму (це вже заміна індивідуальної компоненти особистості на колективну) тощо.

Це не просто надзвичайно цікаво. Все це критично важливо і для окремих країн (особливо для сучасної України), – і, особливо, для розвитку сучасної цивілізації.

### *3.2.7. Математичні теореми для інформаційної класифікації інститутів*

Далі коротко опишемо ряд теорем, які відносяться до рівня соціально-економічних систем державного рівня ієрархії.

Ми не будемо приводити розгорнуті доведення теорем, обмежуючись тільки коментарями, оскільки наведене вище і є, по суті, саме таким доведенням.

Теорема 1. Теорія ігор є необхідним елементом для самоорганізації суспільств із універсально-понятійним способом соціального кодування.

Коментар. По суті, «загальне знання» у дусі Д. Неша та Д. Харшаньї [14-16] саме й визначає набір тих знань (які розуміються в суспільно-економічному сенсі як технології діяльності індивідом і комунікації між індивідами в процесі такої діяльності), якими «програмується» індивід механізмами соціального кодування. Саме теорія ігор є єдиним на сьогодні математичним апаратом, який оперує двома та більшою кількістю суб'єктів: кожен інший математичний інструмент оперує лише об'єктами.

Наслідок. Раціональність або духовність: два різні шляхи для побудови суспільства. «Раціональний» шлях веде до універсально-понятійного способу кодування, а «духовний» шлях – до побудови

професійно-іменного соціокоду. Звернемо увагу, що побудова професійно-іменного соціокоду обов'язково вимагає наявності спеціального «суспільного органа» (соціального інституту), що 1) «вимірював» би «рівень духовності» і 2) здійснював би «відбраковування» індивідів за цією ознакою. Для СРСР чи фашистської Німеччини це була «партія» (відповідно комуністична чи НСДПН), в сьогоденній Україні на цю роль є багато претендентів.

Внаслідок сказаного вище небезпеку для розвиненого суспільства представляє те, що сьогодні різко падає роль науки. Тобто – довіра до самої можливості раціонального вибору. При цьому термін «раціональність» у концепції рішення за Д. Нешем має на увазі те, що це не просто «продуманий» вибір, але саме такий вибір, результати якого можна виміряти та порівняти між собою. Але саме цими процедурами й займається наука. На жаль, сьогодні поле наукового знання надзвичайно роздроблене, з'явилося багато спеціалізованих інструментів, методів і технологій (з'явилося просто внаслідок того, що різко збільшилася кількість людей, які займаються цим), а інтегративного знання, яке здатне об'єднати все це в єдине ціле, з'являється не так багато й не так швидко, як того хотілося б. У цьому сенсі наведена в дисертації концепція може мати досить великий не просто «суспільний резонанс», але й бути, одночасно, фактором стабілізації сучасного суспільства – суспільства європейського (універсально-понятійного) способу соціального кодування індивіда.

Теорема 2 (про неефективність керування сьогоденним розвиненим суспільством). Сучасні розвинені суспільства є неефективними внаслідок відсутності наступних механізмів: 1) виявлення, відбору та підтримки діяльності координаторів, 2) побудови пірамід керування (насамперед – у соціальній сфері).

Детально доведення цієї теореми та відповідна аргументація наведені у розділі 3.

Теорема 3. Існують 3 можливі стани для ізольованих людських співтовариств (три типи соціокодів), кожен із яких є Парето-оптимальним і рівновагою Неша. Кожний із цих станів є абсолютно стійким у тому розумінні, що перехід від одного із них до іншого неможливий без здійснення зовнішнього впливу (як

цілеспрямованого, так і зумовленого природними причинами, – в останньому випадку такий зовнішній природний вплив повинен, по-перше, мати специфічні характеристики та, по-друге, здійснюватися протягом багатьох десятків поколінь; до того ж такий природний вплив здатний «спрацювати» не для кожного із переходів між станами).

Те, що для ізольованих суспільств кожен із соціокодів є рівновагою за Нешем практично очевидно: людина, яка «не підкоряється» вимогам даного соціокоду, опиняється поза ним, внаслідок чого її функція корисності зменшується. Парето-оптимальність слідує із того, що суспільство може виграти, лише вилучивши того індивіда, який не підкоряється нормам цього суспільства, - але сам індивід при цьому зменшує свій виграш.

Теорема 4. Універсально-понятійний спосіб соціального кодування індивіда ще не добудований. Один із варіантів його побудови – використання технологій 2AIA. Тільки при такій умові цей соціокод стане Парето-оптимумом і рівновагою Неша.

Доведення наведене вище у цьому розділі.

Теорема 5. Будь-який конкретний індивід здатний одночасно бути носієм усього одного й тільки одного способу соціального кодування індивіда (належати тільки й тільки до одного соціокоду). Здійснити перехід до іншому соціокоду можливо тільки до 7-років (часові рамки підлягають експериментальному уточненню). Після 12-13 років (початок пубертативного періоду) зміна соціокода вже неможлива (внаслідок закінчення процесу адаптації індивіда до суспільства).

По суті, ця теорема відповідає сучасним експериментальним даним – див. [11,12].

Наслідок. «Перемога» одного соціокоду над іншим можлива тільки і тільки за умов «фізичного геноциду» (фізичного знищення носіїв даного соціокоду, – наприклад, даної культури) або за умов «культурного геноциду» (примусової ізоляції молодого покоління від усіляких носіїв іншого соціокоду). Історія знає обидва шляхи. Перший – шлях фізичного геноциду –реалізовано із корінним населенням США (індіанцями): протягом XIX століття вони були фізично винищені, а потім загнані до резервацій. Другий шлях – шлях

культурного геноциду – був здійснений в СРСР над «малими народами Півночі»: школи-інтернати виявилися неймовірно ефективним інструментом, який дозволив протягом одного покоління винищити культуру цих народів.

Теорема 6. Сьогодні на Землі йде «війна на знищення» між 2-ма соціокодами – професійно-іменним і універсально-понятійним. «Перемога» універсально-понятійного соціокоду можлива тільки й тільки після його остаточної добудови, – наприклад, за допомогою технологій 2AIA та описаної в дисертації концепції. Без такої добудови навіть після «перемоги» універсально-понятійного соціокоду завжди будуть мати місце рецидиви – тобто локальна (на окремих територіях) або навіть глобальна (на всій планеті) «перемога» професійно-іменного соціокоду.

Доведення впливає із наведеного вище та із результатів дисертації.

### *3.3. Класифікація економічних інститутів на основі специфічних особливостей інформаційно-знанневого кодування індивіда*

#### *3.3.1. Теорія*

Побудова в Україні інститутів розвиненої економіки є найголовнішою задачею сьогодення. За час становлення незалежності в Україні сформована велика кількість економічних інститутів, які є неефективними в цілому для економіки. Це інститути олігархії, корупції, дозвільної системи, рейдерства тощо. Натомість «потрібні» економічні інститути «чомусь» не побудовані.

Таким чином, дослідження умов формування та існування економічних інститутів та механізмів їх функціонування залишається актуальною задачею як в науковому, так і в практичному смислах.

Соціально-економічні інститути (далі будемо говорити просто «інститути») визначаються як «правила гри» в суспільстві, як обмежувальні рамки, що організують взаємодію між людьми [1]. А так як правила взаємин між суб'єктами економічної діяльності визначають характеристики економічного розвитку [10], то інститути визначають і рівень розвитку економіки в цілому.

В останні роки зріс рівень розуміння ролі інститутів у процесах трансформації суспільства. Так, в [2,17] доведено, що саме економічні фактори кардинальним чином впливають на такі важливі суспільні інститути, як демократія та диктатура. Зокрема, в цій роботі виведено умови, за виконання яких суспільство переходить від диктатури до демократії.

В [18] звернено увагу на важливість ролі формування інститутів для України на шляху до побудови розвиненої економіки.

В [19] розроблено технології побудови ефективних економічних інститутів в умовах України та доведено, що ці технології є необхідним елементом для такого трансформаційного процесу.

Однак питання про природу інститутів все ще залишаються відкритими: наприклад, в [2,17] наведено 4 різні підходи до сутності поняття «інститут».

Метою дослідження є побудова класифікації економічних інститутів, яка відображає їх головні функціональні особливості.

Класифікація економічних інститутів.

В [11] класифікація типів культур М.К. Петрова [12] була розповсюджена на системоутворюючі інститути суспільства, що дозволило отримати типологію інформаційно-знанневого способу кодування індивіда. При проведенні розгляду важливою обставиною виступало те, що окрема людина може вмістити лише один спосіб інформаційно-знанневого кодування [11,12].

Разом із тим існує велика кількість суб'єктів економічного процесу, де таке припущення або не є вірним, або ж виконується з досить великими обмеженнями.

Перш за все це стосується економічних інститутів, які визначаються через завдання сукупності програм діяльності індивідів, норм і моделей поведінки та взаємодії людей при спільній їх діяльності [1,17] – у повній відповідності до визначення [11,12] (відмітимо, що таке визначення є інваріантним щодо наповнення смислом). Ці програми та норми діяльності індивідів якраз і носять назву «знання», коли мова йде про сучасну розвинену економіку [20].

Відповідно до [11], економічний інститут (всю систему знань, яка його й визначає) можна представити як певний «текст», розбитий на



фрагменти і зв'язаний у єдине ціле системою перехресних посилань. Величина цих фрагментів, на відміну від [11], визначається місцем даного інституту в ієрархічній сукупності інститутів суспільства та зв'язками даного інституту із іншими інститутами суспільства. Вона залежить також від «важливості» даного інституту для заданої групи індивідів внаслідок тих переваг, які надає їм участь у ній.

Фрагменти знань для даного інституту розбиті на «інтер'єри» – свого роду узагальнені, вичленовані із оточення «робочі місця» для смертних індивідів, які визначені даним фрагментом знання.

Розглянутий інститут буде мати властивість стабільності та стійкості тільки і тільки у тому випадку, коли до нього будуть входити структури, задачею яких є забезпечення, відповідно:

1. наступність передачі знання (представленого у вигляді тексту) між поколіннями, та
2. дроблення знання (в тому числі й нового знання – про це далі), характерного для даного інституту, на фрагменти, що відповідають інформаційної місткості окремого індивіда (точніше – тій її частині, який індивід буде виділяти саме цьому інституту).

Тепер можна визначити термін інституціональне кодування, під яким, аналогічно до [11,12], будемо розуміти наявну в інституті сукупність знань, механізмів для операцій із ними та структурами для їхньої передачі наступному поколінню.

Як показано в [11,12], існує всього 3 типи інституціонального кодування індивіда – і, відповідно, 3 типи інститутів.

1. Особистісно-іменний тип інституціонального кодування індивіда: кожна професійна діяльність є унікальною та невід'ємною від даного індивіда, знання зберігаються конкретною людиною («старійшиною»). Цей тип економічних інститутів характерний для умов, коли один індивід кодується ним в одну унікальну професійну діяльність. Прикладом може слугувати так звана «команда для управління проектами» [21], де чітко розписані вимоги до функціональних *ролей* її членів.

2. Професійно-іменний (традиційний) тип інституціонального кодування індивіда: певна сукупність індивідів кодується в одну унікальну професійну діяльність, яка стає їх невід'ємною

характеристикою (тобто професію вони змінити не можуть), а знання зберігаються певною окремою групою людей («жерців») як конкретними носіями, так і у вигляді текстів. Цей тип кодування «жорстко» програмує всі види життєвих проявів та діяльності індивіда в рамках даного інституту: все інше, що не є притаманним знанню, інститутом відкидається, а носії «нетипового знання» (професійної діяльності чи економічної поведінки) вилучаються за межі такого інституту. Прикладами можуть слугувати професійні асоціації, які так характерні для розвиненої економіки (лікарів, юристів тощо). однак це не обов'язково «потрібні» інститути: мафія є також прикладом саме такого типу інституціонального кодування індивіда.

3. Універсально-понятійний (європейський) тип інституціонального кодування індивіда: індивід вільно змінює професійну діяльність (тобто може почергово кодуватися в різні види професійної діяльності), знання зберігаються у вигляді, доступному для всіх індивідів.

Проведемо ранжування типів економічних інститутів за їх адаптаційними можливостями.

На відміну від типології макроекономічних соціально-економічних систем, яка наведена вище (див. також [11,12]), на рівні окремих інститутів можуть *одночасно* існувати *різні типи* економічних інститутів. В зв'язку із цим велике значення будуть мати їх адаптаційні можливості: макроекономічна ситуація змінюється сьогодні досить швидко, і інститут, щоб «вижити» повинен також мати можливість «вчасно» змінитися (зберігаючи, однак, свою певну «цілісність» та «незмінність»).

В [12] на прикладах інституту культури суспільства показано, що найменші адаптаційні можливості до зміни довкілля є у особистісно-іменного типу кодування індивіда, – в [11] цей висновок розповсюджений на довільні соціально-економічні системи.

В якості прикладу наведемо інститут вищого менеджменту фірм та корпорацій у розвинених країнах (це є саме інститут, бо його учасники притримуються певних, заданих правил та норм поведінки, які відмінні від правил поведінки інших людей): оскільки система кодування нового індивіда зосереджена «у головах» «поважних»

(=давно функціонуючих, часто «поважних» і за віком) менеджерів, то *перерозподіл* функціональних обов'язків на цьому рівні здійснюється практично завжди із запізненням. Цікаво, що ритуал «посвяти у *вище* керівництво» часто майже копіює ритуал *ініціалізації* первісних племен (це характерно вже навіть на рівні студентських товариств у престижних університетах (наприклад, «ліги плюща» у США), – що сьогодні досить детально відображено у Голлівудських фільмах).

Професійно-іменний тип інституціонального кодування індивіда має кращі адаптаційні можливості внаслідок як того, що *частина* знань є зафіксованою у вигляді тексту (як правило, це функціональні обов'язки), так і внаслідок того, що індивід не змінює своєї професійної належності, що дозволяє вільно переставляти індивідів між «однаковими» робочими місцями. Такі економічні інститути характерні передовсім для економіки індустріального типу: за цих умов індивід практично протягом життя ні разу не перекваліфіковувався (не «перекодовувався») в іншу професійну діяльність. Він змінював місце роботи, «підвищував» свою кваліфікацію – але залишався постійно в рамках все тієї ж матриці економічного інституту (і в рамках все тієї ж закріпленої матриці розподілу коштів та ресурсів: ситуація, добре відома за радянської епохи). Нове знання в рамках цього типу кодування індивіда вводить дуже повільно, і притому малими фрагментами: мова йде швидше про «рацпропозицій», але не про «винаходи».

Цікаво, що для особистісно-іменного та професійно-іменного типів кодування індивіда в рамках інституту фактично відсутні економічні взаємини: матриця розподілу задається «раз і назавжди», і для її зміни потрібні «кардинальні» зміни екзогенного характеру (і знову після зміни – «костеніння» на довгий час).

Універсально-понятійний тип інституціонального кодування індивіда має найвищий адаптаційний потенціал. Тут в рамках інституту для індивіда *відсутні* обмеження: він здатний виконувати всі ті обов'язки, які в нього особисто виходять, які складають його сильну сторону в економічній діяльності. Він може вільно («з нульовими трансакційними витратами») переходити від професії до професії, від економічної галузі до іншої економічної галузі тощо.

тільки для цього типу кодування індивіда можливий перехід на економічні відносини вже в рамках одного й того ж самого інституту. Оплата його праці теж «не прив'язується» до його посади (як в професійно-іменному соціокоді інститутів): наприклад, для інституту освіти розвинених країн світу оплата викладача залежить виключно від його вкладу в економічний розвиток ВНЗ, а не від його «наукової ступені та звання».

Адаптаційні можливості інститутів, які відносяться до універсально-понятійного типу інституціонального кодування індивіда, здатні вкрай швидко адаптувати (перевести на рівень «загального знання» за Д. Харшаньї) практично довільний обсяг нового знання. В рамках такого економічного інституту існують структури, які здійснюють «заново» розбивання характерного для цього інституту знання на окремі фрагменти.

Коли йде мова про перехід до «економіки знань» [20], то описують економіку, яка має, по суті саме інститути із універсально-понятійним типом кодування індивіда. Слід відмітити, що інститути країн з розвинутою економікою демонструють велику кількість прикладів функціонування саме таких інститутів.

Наприклад, тільки в рамках цих інститутів можлива ситуація, коли «найвище керівництво» або звільняють, або воно саме покидає свою посаду, перебуваючи ще в працездатному віці: приклади Стівена Джобса (звільнений в кінці 1990-х із «Епл-Макінтош» та Білла Гейтса (сам звільнився з «Майкрософт») вже перестають дивувати та бути винятковими, так само як і зміна стилю життя провідними менеджерами європейських фірм в 40-літньому віці.

Більш детально приклади функціонування інститутів із різними соціокодами будуть описані в інших розділах дисертації.

### *3.3.2. Приклад: вирішальна роль прецедентної судової системи для самоорганізації економічних інститутів*

В якості прикладу застосування отриманих в 1.3 результатів із класифікації економічних інститутів розглянемо економічні наслідки, які виникають внаслідок застосування в економіці інституту прецедентного чи інституту континентального права.

Інститут прецедентного права (common law system) характерний для США, Великобританії та Австралії, тобто для країн, які знаходилися певний час під Британською короною. Ми не будемо описувати весь механізм функціонування прецедентного права – його вплив на економіку описано, наприклад, в [22]. Учасниками інституту є практично всі громадяни даної країни.

Ми відзначимо лише ті сторони функціонування цього інституту, які впливають зумовленими описаними вище типними його особливостями.

Прецедентне право може бути віднесене до універсально-понятійного типу інституціонального кодування індивіда. Незважаючи на певне «закріплення» ролей в рамках самого інституту (суддя, адвокат тощо), індивід вільно вибирає кожен із цих ролей. Більш того: він може змінювати свою «професію»: наприклад, адвокат може бути обраний на суддю.

Але найголовнішою прикметою є та, що в інституті прецедентного права прямо існує характерний тільки для універсально-понятійного коду [11,12] механізм для трансмутації (зміни знання) цього інституту. Цей механізм настільки важливий, що використовується навіть для його назви.

Механізм установлення прецеденту весь час змінює притаманні для суспільства юридичні знання. В якості «наукових співробітників», які «придумують» нові прецеденти може виступати кожен із учасників інституту: і окрема людина, і адвокат, і суддя. Прецедент встановлюється лише один раз – але ним після цього може користуватися кожен економічний гравець на відповідній території. Це недаремно дуже нагадує функціонування інституту науки [11,12]: власне, механізм прецеденту і відіграє саме цю роль для інституту права. В рамках прецедентного права кожен гравець виступає *на рівних*: непоодинокі випадки, коли вона сторона представлена індивідом, а інша – державою

Головним економічним наслідком застосування прецедентного права є те, що в економічних гравців виникає можливість вибору для механізму юридичного узгодження своїх інтересів. В результаті вони можуть вибрати *більш вигідний* для себе спосіб захисту своїх

економічних інтересів. При цьому ті прецеденти, які «віджили своє» не вилучаються: вони відповідають цілком певним обставинам, і коли ці обставини зникають, то і їх застосування стає невігідним.

Надзвичайна важливість саме цього інституту для економіки переконливо продемонстрована Р. Коузом [10]: саме досліджуючи існуючий у Великобританії інститут прецедентного права він відкрив спосіб для «оцінювання» екстерналій (зовнішніх впливів) і показав, що роль правового механізму для узгодження сторін є принципово важливою. Прецедентне право вимагає перш за все доступності для економічних гравців – саме тому трансакційні витрати на його застосування є досить малими (включаючи, передовсім, і витрати часу).

Континентальне право (Continental law system, Roman law system) [22] може бути віднесене до професійно-іменного типу інституціонального кодування індивіда. Правові відносини регулюються Кодексами та Законами – але жодна із сторін континентального права не здатна *внести зміни* до цих «правил гри». Вони є заданими зовні (екзогенними) для цього інституту: змінити їх можуть тільки Верховна Рада, Кабінет Міністрів та Президент (в Україні).

Трансакційні витрати для континентального права є вельми великі, а в умовах перехідних процесів в економіці воно є вельми потужним *гальмом*, - передовсім за витратами часу.

Трансформації континентального права вельми повільні, вони є швидше «рацпропозиціями», які змінюють Кодекси та Закони *незначною* мірою. Особливо це помітно за мови тотальної зміни всіх інститутів в країні: для України типовою є ситуація, коли кількість змін до закону *перевищує* кількість статей в ньому!

Таким чином показано, що прецедентне право має більш високий потенціал адаптаційних властивостей та є більш «вігідним» для розвитку економіки (особливо на етапі її трансформацій), аніж континентальне право.

### **3.2. Інституціональні особливості економіки України та розвинених країн**

Економіка – це механізм для узгодження інтересів людей. Сьогодні сторонами такого узгодження (суб'єктами економічного процесу) можуть виступати:

1. окремі люди;
2. групи людей або/та економічні інститути (найменша сукупність – це підприємство або фірма);
3. відносно стабільні та самодостатні групи людей – як правило, вони об'єднані в систему, яка зветься «держава».

Загалом кажучи, може бути 2 різні системи організації інститутів на макроекономічному рівні.

Перша система – це за умови, коли підприємство (в подальшому будемо використовувати назву фірма) використовується групою людей для узгодження своїх інтересів при здійсненні їх спільної діяльності, а самі люди об'єднуються в державу як окремі індивіди.

Друга система організації макроекономіки полягає в тому, що підприємства використовуються як державні інститути, а окремі індивіди є свого роду «придатком» до фірми.

\*\*\*

Розглянемо більш детально систему організації інститутів, коли фірма використовується в якості інструмента для досягнення узгодження між індивідами.

Для цього випадку структура взаємин між індивідами буде мати вигляд, зображений на рис. 1.

За такої організації системи інститутів:

1. Підприємства (фірми) слугують людям (як інструменти).
2. Частину коштів люди вкладають у суспільне благо.
3. Держава слугує інструментом (інститутом) для узгодження інтересів людей у тих питаннях, які стосуються їх усіх.
4. Специфіка узгодження інтересів людей: люди є різні – і багаті, і бідні, і розумні, і «не дуже» – але їх інтереси потрібно агрегувати та інтегрувати.

5. Взаємозв'язок «індивіди – держава» здійснюється на основі закономірностей суспільного вибору.

6. Наповнення держбюджету здійснюється людьми (оподатковується споживання), які активно управляють величиною своїх податків (і тому мають досвід усвідомлених вимог до організації управління економікою з боку держави). Люди планують та управляють величиною своїх податків.

7. Внаслідок п.6 держава вирішує проблеми людей, а не проблеми фірм.

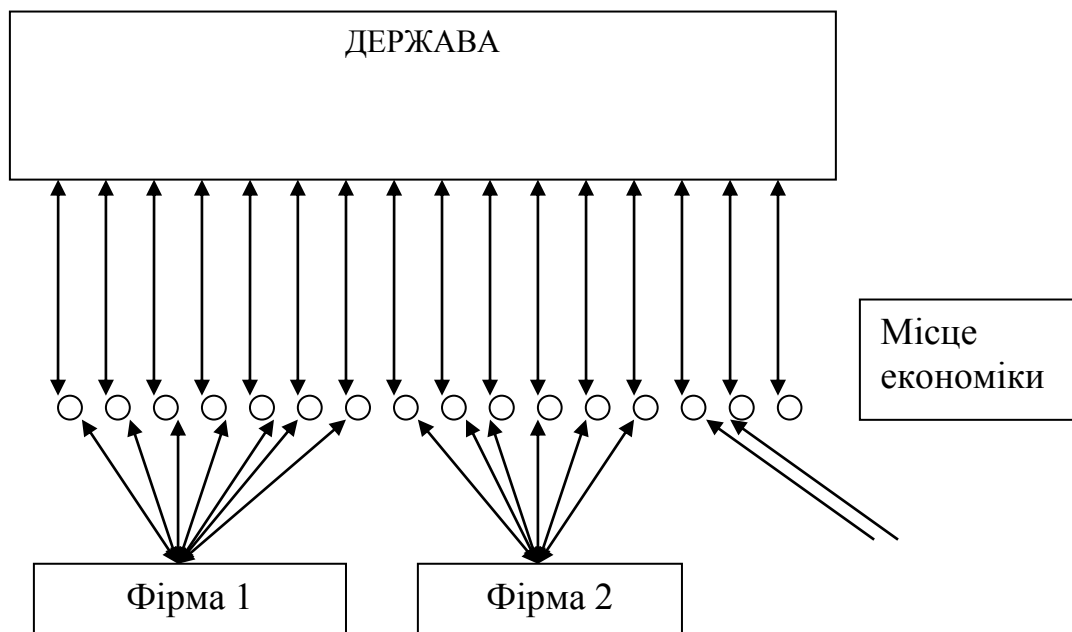


Рис. 3.1. – Структура організації інститутів для розвиненої економіки

Місце економіки за такої організації системи інститутів є на рівні взаємин людей та на рівні взаємин «людина – держава». Причому останнє виступає в якості системи агрегації інтересів людей.

Така економіка носить назву розвиненої.

Структура другої системи організації інститутів узгодження інтересів сторін, яка характерна для України чи Росії, зображена на рис. 3.2.



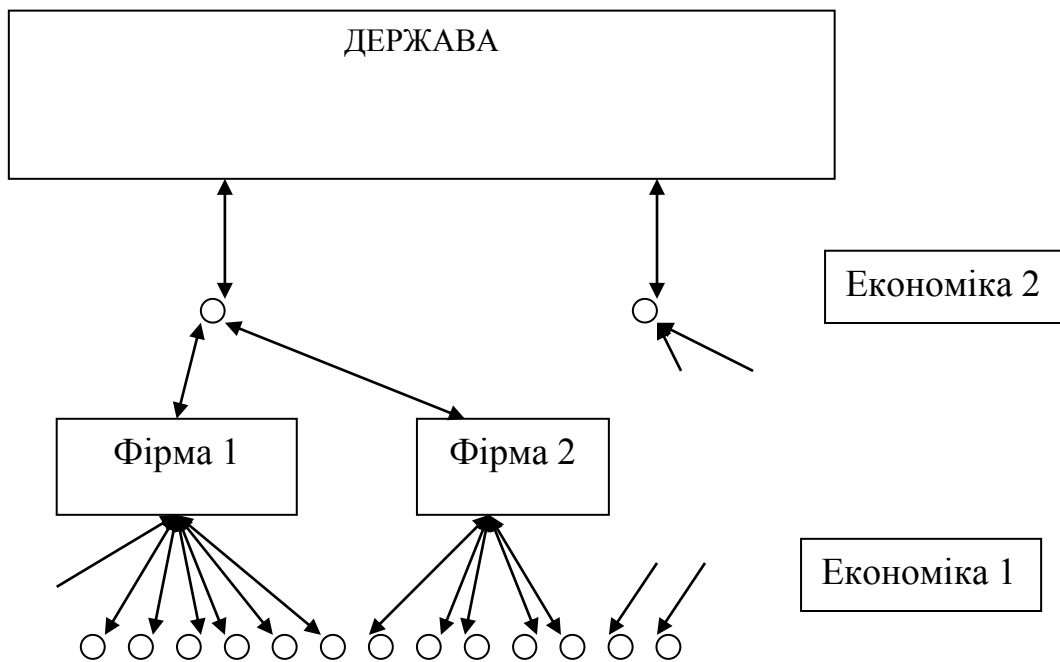


Рис. 3.2 – Структура організації інститутів для нерозвинутої економіки

За такої організації системи інститутів:

1. Підприємства як інструменти слугують тільки деяким людям, які носять назву олігархів.

2. Люди – індивіди, які виступають в ролі «працівників» – виступають в якості додатків до фірми.

3. Частину коштів олігархи вкладають у державу, яка організовує трансфери як для підприємств (галузей), так і для людей.

4. Держава слугує інструментом узгодження інтересів олігархів у питаннях, які стосуються як їхніх фірм, так і взаємин фірм і людей (працівників).

5. Взаємозв'язок індивідів-працівників і держави опосередковується через олігархів.

6. Взаємозв'язок між економікою 1 і економікою 2 здійснюється за допомогою держави. Але переважно держава, звичайно, вирішує питання економіки 2.

7. Наповнення держбюджету здійснюється фірмами (оподатковується виробництво). Люди не мають відношення до

сплати податків – поступлення в держбюджет від людей на порядок менші, аніж поступлення від підприємств. Люди не мають умов для управління величиною своїх податків, і тому не мають досвіду усвідомлених вимог до організації управління економікою з боку держави.

8. Фірми активно впливають на величину сплачуваних ними податків. Керівництво та власники фірм (олігархи) фірм має великий оптимізації сплати податків, активно комунікує з державою, має великий досвід усвідомлених вимог до організації управління економікою з боку держави.

9. Держава внаслідок п.8 вирішує проблеми фірм (олігархів), а не проблеми людей.

Така структура організації інститутів приводить до наявності двох різних систем узгодження інтересів – тобто до двох різних економік.

Перша економіка (економіка 1) – це узгодження інтересів декількох окремих олігархів чи їх ситуативних груп. Вона частково ринкова: бо ринок вимагає наявності великої кількості «однаково сильних індивідів», а кількість олігархів є малою. В рамках цієї «економіки 1» вирішуються задачі короткострокові («короткозорі рішення» з точки зору теорії ігор) та ситуативні. Для опису цієї економіки 1 застосовуються ігри з малою кількістю гравців. В рамках цієї економіки велике (часто – вирішальне) значення мають особисті взаємини між олігархами, і тому тут можна із успіхом застосовувати результати, викладені в монографії [31] та розділах 2 і 3 дисертації.

Друга економіка – економіка 2 – розглядає питання узгодження інтересів фірми та індивіда (працівника). Ця економіка є дуже регламентованою та неринковою: наявність прописки, відсутність житла, малі зарплати та пенсії, недостатня медицина, формальна освіта тощо. Все це сильно (часто – повністю, як, наприклад, в освіті) регламентується державою – тобто, невеликою купкою олігархів.

В табл. 3.1 наведена порівняльна характеристика макро- та мікроекономічних особливостей постановки задач для різних організацій систем економічних інститутів.

Таблиця 3.1

**Характеристика різних організацій систем економічних інститутів.**

№ п/п	Об'єкт узгодження	Перша система організації економічних інститутів – розвинена економіка	Друга система організації економічних інститутів – економіка України	
			Економіка 1	Економіка 2
1	2	3	4	5
1	Об'єкт оподаткування	1) Споживання окремих людей. 2) Можливість ведення бізнесу.	1) Підприємства (фірми).	1) Зарплата.
2	Суб'єкт макроекономіки	Домогосподарство.	Фірма. Галузь.	---
3	Судова система	1) Особа vs. ... (держава, особа, підприємство). 2) Визначальна (вирішальна) роль адвоката. 3) Незалежна судова система (включаючи адвокатів). 4) Територіальна залежність від людей.	1) Держава vs. підприємство. 2) Роль адвоката неважлива. 3) Судова система залежна від держави і незалежна від людей. 4) Залежність судової системи від того, хто має гроші.	1) Особа vs. особа (обмежено застосування). 2) Адвокат = посередник. 3) Судова система незалежна від людей. 4) Залежність судової системи від того, хто має гроші.
4	Медицина	1) Залежність від людей. 2) Має агрегативні інститути (колективна відповідальність лікарів (лікарські асоціації), регіональні лікарні тощо).	1) Залежить від держави. 2) Незахищеність учасників (як лікарів, так і хворих).	1) Не залежить від людей («прикріпленість» людей до медичного закладу чи лікаря, безвідповідальність лікарів тощо).

1	2	3	4	5
5	Пенсійна система	1) Залежить від людей. 2) Інтегрована в економіку (пенсійні фонди = інвестиційні кредити).	1) Залежить від держави.	1) Не залежить від людей.
6	Правоохоронна система	1) Залежить від людей. 2) Територіальне обслуговування і відповідальність (ієрархічна агрегація: місто – регіон – держава).	1) Залежність від держави. 2) Незахищеність учасників (приводить до корупції).	1) Незалежність від людей. 2) Незахищеність учасників (приводить до корупції).
7	Ринок праці	1) Зарплата = їжа + житло (включаючи найм та іпотеку) + хобі. Все – за цінами даного регіону. 2) До певного рівня (без хобі!) = 0% податку. 3) Вільна і необмежена міграція людей (відсутність реєстрації або житла як прив'язки до місця). 4) Фіксована мінімальна зарплата (як правило – почасова).	1) Зарплата = їжа + квартплата (і то – не завжди). 2) «Службове житло» як спосіб прив'язки - «закріпачення» (для спеціалістів). 3) «Медичний пакет» як спосіб прив'язки людини. 4) Затримки зарплати.	1) Відсутність міграції робочої сили. 2) Відсутність надлишкового житла (стримує міграцію). 3) Повна залежність людини від підприємства.
8	Тіньова економіка	Тільки ті області діяльності, які приводять до погіршення ринку (наприклад, наркотики = погіршення якості робочої сили).	1) Взаємини між фірмами (всі аспекти). 2) Наявність дозвільної системи (держава, регіон). 3) Обмеження прав (продаж землі).	1) Взаємини між людиною та фірмою. 2) Взаємини із інститутами, де службовці незахищені (медики, міліція, держслужбовці...)
9	Фінансова система	1) Обслуговує людей. 2) Люди захищені. 3) Відповідає перед людьми і перед державою. 4) Кредитує економіку.	1) Обслуговує окремі фірми. 2) Виконує фіскальні функції.	1) Не відповідає перед людьми.

1	2	3	4	5
10	Середня освіта	<p>1) Орієнтована на підготовку дитини до життя із урахуванням її ресурсів (можливостей).</p> <p>2) Відбір розумних і їх групування.</p> <p>3) Висока варіабельність навчальних програм і їх орієнтація на особистість як вчителя, так і учня.</p> <p>4) Відповідальність перед людьми.</p>	<p>1) Повна залежність від держави.</p> <p>2) Повна регламентація діяльності.</p> <p>3) Орієнтування на абстракції («розвинена особистість», «духовність»).</p>	<p>1) Не відповідає перед людьми.</p> <p>2) Перевантаження учнів.</p> <p>3) Відсутність відбору та агрегації розумних.</p> <p>4) Відсутність індивідуальних програм для вчителів і для учнів.</p>
11	Вища освіта та інновації	<p>1) Орієнтування на підготовку індивіда до участі у ринку.</p> <p>2) Незалежність ВНЗ від держави.</p> <p>3) Відбір кращих та індивідуальні програми.</p> <p>4) Індивідуальний вибір матеріалу викладачем.</p> <p>5) ВНЗ наймає викладачів.</p> <p>6) Змагання та конкуренція між ВНЗ.</p> <p>7) ВНЗ зацікавлений у підготовці достойних випускників (виключає гірших тощо).</p> <p>8) ВНЗ інтегрований в економіку за двома каналами: через випускників та через інновації.</p> <p>9) ВНЗ відповідальний за підготовку студентів.</p> <p>10) Навчання виконує сигнальну функцію (для студентів).</p> <p>11) Інновації народжуються у ВНЗ.</p>	<p>1) ВНЗ не інтегрований в економіку (формує власну і окрему галузь).</p> <p>2) Державні програми навчання.</p> <p>3) Рівень викладача задає держава (викладач не відповідає перед ВНЗ).</p> <p>4) ВНЗ не відповідає за результат («державний» диплом).</p> <p>5) Відсутність відбору викладачів.</p> <p>6) ВНЗ залишає кращих студентів «для себе» в аспірантуру (вилучаючи їх тим самим із економіки!).</p> <p>7) Не виконує сигнальну функцію для студентів.</p>	<p>1) Корумпованість (недостатня зарплата викладачів).</p> <p>2) Не виконує сигнальну функцію для студентів.</p> <p>3) Не відповідає за рівень випускника.</p> <p>4) Відсутність зв'язку з економікою.</p>

### **3.3. Теорія ендogenous формування демократичних інститутів у транзитивних економіках.**

Розпад СРСР породив велику кількість країн із перехідною економікою. Специфікою цих економік є відносно високий рівень людського потенціалу і, одночасно, відсутність демократичних інститутів, які характерні для розвиненої економіки. ще однією специфікою є те, що інституціональна структура таких економік стрімко наближується до стану, який характерний для країн з диктаторськими олігархічними режимами Латинської Америки та Африки.

В [23] вирішена задача про переходи між політико-економічними режимами на прикладі переходу між диктатурою та демократією. В рамках цієї моделі рухомою силою такого переходу є переважно причини екзогенного характеру, які мають причиною різке погіршення умов існування бідних агентів. В рамках моделі враховано намагання бідних агентів здійснити революцію та економічні наслідки застосування репресій з боку багатих агентів (еліти). Результати моделі адекватно описують широке коло ситуацій в країнах Латинської Америки.

Однак в країнах із транзитивною економікою, які сформовані після розпаду СРСР, економічна ситуація відрізняється від країн Латинської Америки. Далі ми будемо аналізувати ситуацію в Україні, тому що в ній присутні специфічні особливості, які відрізняють економіку від інших пост-радянських країн. Головна відмінність економіки України полягає у відсутності досвіду як революційних виступів у бідних агентів, так і досвіду репресій у багатих. Ситуація в Україні в 2004 році досить наочно це показала: 1) бідні не змогли сформулювати свої вимоги, а відома «проблема обіцянок» (див. [24]) навіть не була нею поставлена, 2) багаті агенти не зуміли ні подавити цей виступ, ні надати відповідні обіцянки.

Цікаво, що політична еліта Росії, на відміну від Української, має великий досвід виступів бідних у 1991 році, подавлення революційних виступів політичною елітою у 1993 році, та обіцянок у 2000 та 2008

роках (під час виборів Президента). Цим ситуація в Росії наближується до ситуації, характерної для країн Латинської Америки.

В Україні такий досвід у бідних та еліти ще відсутній, і саме цим її економічна ситуація відрізняється від інших пост-радянських країн.

В [25] показано, що в умовах транзитивної економіки багаті не зацікавлені в сильному захисті прав власності. В транзитивних економіках багаті набули своє багатство шляхом корупційних акцій [26], і тому вони під час процесу набуття капіталу створили інститути, які направлені на «загарбання» чужої маєтності. Спочатку таке набуття йшло за рахунок державної власності. Тапер же, коли державну власність у перехідних економіках пост-радянських країн вже практично не залишилося, багаті розпочинають перерозподіл власності вже між собою.

В умовах України для перерозподілу власності між багатими використовується термін «рейдерство». На відміну від країн із розвинутою економікою, для транзитивних економік пост-радянських країн термін «рейдерство» використовується в такому сенсі: це використання сили влади (політичної, судової, економічної тощо) для набуття (перерозподілу на свою користь) прав власності фізичною особою (чи контрольованою нею юридичною особою). Таке визначення дозволяє з однієї точки зору розглянути більшість випадків, характерних для умов України, і, до того ж, воно не несе емоційного забарвлення (яке так характерне для існуючих описів цього явища).

Рейдерство є одним із механізмів перерозподілу прав власності, який функціонує в економіці, де права власності погано захищені законодавчо та де є політично сильні олігархи [25]. Ці економіки відрізняються низьким рівнем розвитку економічних інститутів [17]. Проте процес рейдерства розгортається переважно в середовищі олігархів: саме належні їм підприємства можуть надати ренту рейдеру, а флуктуації політичної сили того чи іншого олігарха створюють умови для захоплення його власності. Таким чином, поява рейдерства може стимулювати започаткування процесу створення умов для ефективного закріплення прав власності, – особливо для

України, яка практично всі 20 років незалежності перебуває в умовах турбулентності як політичної, так і законодавчої.

Сьогодні в рамках транзитивної економіки ефективні механізми протидії рейдерським атакам ще не описані. Метою статті є розробка ефективних механізмів протидії рейдерству за умов Української економіки. Для цього проведено теоретико-ігрове моделювання процесу рейдерської атаки на підприємство та виявлено умови, які проводять до економічної неефективності такої атаки.

З теоретичної точки зору виявлений механізм демонструє один із механізмів для інституціональної перебудови економіки України.

В роботі показано, що необхідність захисту від рейдерських атак вимагає від олігархів створення інститутів громадянського суспільства, – тим самим отримано новий, відмінний від революційних виступів [17], канал переходу до демократії.

#### **Базова модель.**

Традиційними гравцями при рейдерській атаці є «атакуюча» сторона (будемо використовувати назву «рейдер») та суб'єкт атаки – «підприємство». Розподіл часу виглядає так:

- 1) рейдер приймає рішення про атаку або відмовляється від неї;
- 2) підприємець приймає рішення щодо звернення до суду або «здається»;
- 3) суд приймає рішення на користь підприємця або рейдера.

Але, як свідчить практика, сьогодні в Україні існує ще одна сторона, яка активно впливає на перебіг рейдерських атак: це громадськість та ЗМІ. Саме завдяки цьому, як стверджується в [27], вдалося запобігти ряду спроб «резонансних» рейдерських захоплень підприємств. Більш того: діючі в Україні схеми рейдерської діяльності [28] втрачають ефективність, коли в процес втягується громадськість (наприклад, при цьому елементи технологій захвату вимагають більше часу та стають відкритими).

Розподіл часу з урахуванням втручання громадських організацій (а саме через них громадськість може втрутитися в перебіг процесу) виглядає таким чином:



1) рейдер приймає рішення про атаку (але тепер, із урахування *можливості* втручання громадської організації, це буде коштувати дорожче) або відмовляється від неї;

2) підприємець приймає рішення щодо звернення до суду (із урахуванням *можливості впливу* на перебіг судового процесу з боку громадських організацій) або «здається»;

3) суд приймає рішення на користь підприємця (із урахуванням *тиску* з боку громадських організацій) або рейдера.

В умовах сьогоденної України інститути громадського суспільства не є розвиненими. Тому підприємство з метою підвищити рівень своєї безпеки повинне створювати такі громадські організації (ГО) *самостійно*.

З урахуванням наведеного вище зауваження розглянемо динамічну гру, яка моделює процес рейдерської атаки на підприємство – див. рис. 3.

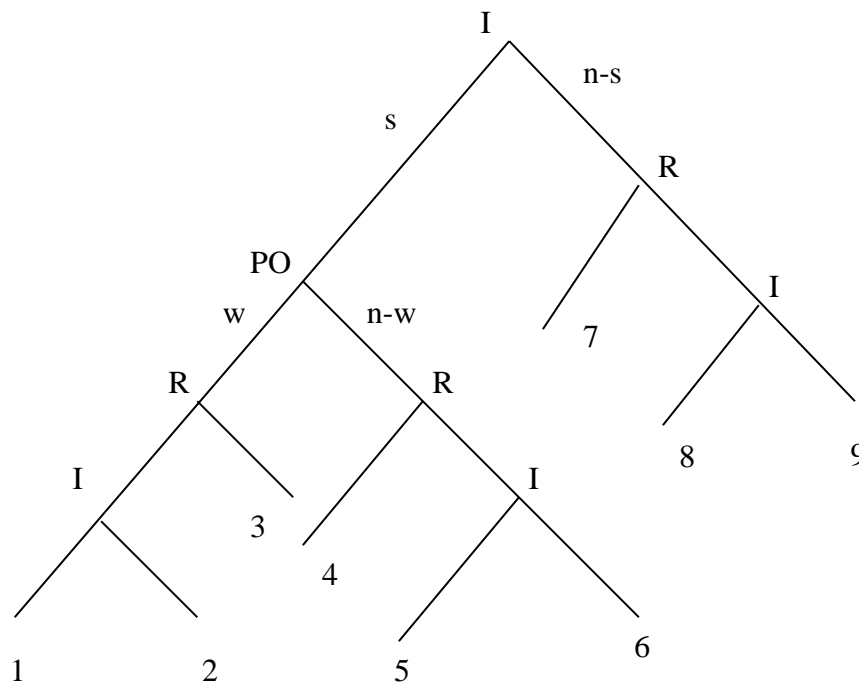


Рис. 3.3. Динамічна гра «рейдер – підприємство» за участі ГО

Для рис. 3.3 використані такі позначення. *I*, *PO*, *R* і *G* – підприємство, громадська організація, рейдер та суд, відповідно. Через *s* та *n-s* позначено стратегії підприємства «інвестувати в ГО» та

«не інвестувати в ГО», відповідно. Через  $w$  і  $n-w$  позначено стратегії громадських організацій «працювати» та «не працювати», відповідно. Виграші позначено числами від 1 до 12 (детальний запис буде наведено нижче).

**Аналіз моделі.** Перш за все відмітимо, що стратегія ГО «не працювати» буде впливати на перебіг гри лише і тільки у випадку, коли рейдер *не знає* про вибрану ГО стратегію (не спостерігає її). Якщо ж рейдеру це відомо, то відповідні виграші «4,5,6» будуть тотожні виграшам «7,8,9», і тому стратегію « $n-w$ » для ГО можна не розглядати окремо. Таким чином, приходимо до такого твердження.

**Твердження 1.** За умови, коли дії ГО є спостережуваними (тобто для ігор із досконалою інформацією), стратегія « $n-w$ » для ГО як гравця не впливає на перебіг динамічної гри.

В умовах України буде мати місце саме ця ситуація, оскільки діяльність ГО легко спостережується рейдером.

Таким чином, для аналізу побудованої гри достатньо визначити лише 8 виграшів. Запишемо їх у вигляді вектор-стовпця.

$$1 = \begin{pmatrix} PO = s_0 - u - e_1 \\ R = (-V_1 - \delta - \eta) \cdot p_1 + (In_1 - V_1 - \delta - \eta)(1 - p_1) \\ I = (-s_0 - st - \sigma + e) \cdot p_1 + (-K_1 - s_0 - st - \sigma + e)(1 - p_1) \end{pmatrix} \quad (3.1)$$

$$2 = \begin{pmatrix} PO = s_0 - u \\ R = In_1 - V_1 - \mu \\ I = -K_1 - s_0 \end{pmatrix} \quad (3.2)$$

$$3 = \begin{pmatrix} PO = s_0 - u \\ R = 0 \\ I = -s_0 \end{pmatrix} \quad (3.3)$$

$$7 = \begin{pmatrix} R = 0 \\ I = 0 \end{pmatrix} \quad (3.4)$$

$$8 = \begin{pmatrix} R = In - V \\ I = -K \end{pmatrix} \quad (3.5)$$

$$9 = \begin{pmatrix} R = (-V - \delta) \cdot p + (In - V - \delta)(1 - p) \\ I = (-st - \sigma) \cdot p + (-K - st - \sigma)(1 - p) \end{pmatrix} \quad (3.6)$$

В формулах (3.1)-(3.6) використано такі позначення:  $s_0$  – витрати підприємства на діяльність ГО,  $u$  – витрати ГО на здійснення своєї діяльності,  $e_1$  – цільові витрати ГО на протидію рейдерській атаці,  $In_1$  – вигрaш рейдера при успішності захвату за наявності ГО,  $In$  – вигрaш рейдера при успішності захвату при відсутності ГО (звичайно,  $In > In_1$ ),  $V_1$  – витрати рейдера на підготовку та проведення рейдерської атаки за наявності ГО,  $V$  – витрати рейдера на підготовку та проведення рейдерської атаки при відсутності ГО (звичайно,  $V_1 > V$ ),  $\delta$  – витрати рейдера на судову процедуру,  $\eta$  – витрати рейдера на додаткову протидію ГО під час судового процесу,  $p_1$  – ймовірність підприємства виграти судовий процес за наявності ГО,  $p$  – ймовірність підприємства виграти судовий процес при відсутності ГО,  $st$  – витрати підприємства на протидію рейдерській атаці,  $\sigma$  – витрати підприємства на участь у содового процесі,  $e$  – «бонус» підприємства (заощадження) від участі ГО в процесі,  $K_1$  – втрати підприємства від рейдерського захвату за наявності ГО,  $K$  – втрати підприємства від рейдерського захвату при відсутності ГО (звичайно,  $K > K_1$ ).

Вплив судової системи на перебіг рейдерської атаки змодельовано через ймовірність рішення суду на користь підприємства. В умовах оптимальної роботи судової влади, звичайно, ця ймовірність повинна дорівнювати 1, – але в умовах України ця ймовірність завжди менше одиниці (наприклад, внаслідок корумпованості судової гілки влади).

### **Економічна інтерпретація.**

Динамічна гра рис. 3 вирішується методом зворотної індукції [29]. Для початку розглянемо ситуацію, коли підприємство не фінансує

діяльність ГО: це буде стандартне розгортання рейдерської атаки на підприємство.

Оскільки результат звертання підприємства до суду носить ймовірнісний характер, то підприємство порівнювати між собою буде виграш 8 та 9. При цьому підприємству буде вигідно звернутися до суду у випадку, коли виконана нерівність «виграш 8 < виграш 9» для виграшів підприємства. Після незначних математичних перетворень, приходимо до теореми 1.

**Теорема 1.** Підприємству за відсутності інвестування в ГО вигідно звертатися до суду лише за умови, коли його ймовірність виграти судовий процес перевищує таке значення:

$$p > \frac{st + \sigma}{K} \quad (3.9)$$

*Наслідок.* При наявності високого рівня судових витрат та/чи витрат на протидію рейдерам підприємству вигідно не починати судового процесу, а погодитися із рейдерським захопленням підприємства. Це означає, що підприємства малого та середнього бізнесу є практично незахищеними перед рейдерами.

Для рейдера починати атаку вигідно лише у випадку, коли виконується нерівність «виграш 7 < виграш 9» для виграшів рейдера. Після незначних математичних перетворень отримуємо, що ймовірність виграшу судового процесу підприємством повинна задовольняти нерівності

$$p > \frac{V + \delta}{In} - 1 \quad (3.10)$$

Але нерівність (10) виконана завжди, оскільки у випадку, коли  $V + \delta > In$  рейдеру просто не вигідно «братися за роботу». Таким чином, отримуємо теорему 2.

**Теорема 2.** Рейдер за відсутності ГО вигідно розпочинати атаку у випадку, коли виконана нерівність  $V + \delta < In$ . Іншими словами, рейдера, за відсутності ГО, можуть зупинити тільки бюджетні обмеження.

*Наслідок.* Високі трансакційні витрати у судовій системі захищають підприємства від рейдерського захвату.

Перейдемо до розгляду рейдерської атаки при наявності ГО.

Порівнюючи між собою виграші підприємства «виграш 2 < виграш 1», приходимо до теореми 3.

**Теорема 3.** При наявності ГО підприємству вигідно звертатися до суду лише за умови, коли його ймовірність виграти судовий процес перевищує таке значення:

$$p_1 > \frac{st + \sigma - e}{K_1} \quad (3.11)$$

*Наслідок.* Як видно із порівняння між собою (9) і (11), наявність ГО приводить до того, що підприємству стає вигідно звертатися до суду при меншій ймовірності виграшу справи.

Для рейдера виконується теорема 4.

**Теорема 4.** Рейдеру при наявності ГО вигідно розпочинати атаку у випадку, коли виконана нерівність  $V + \delta + \eta < In$ . Іншими словами, рейдера можуть зупинити тільки *бюджетні обмеження*.

На рівні ГО має місце така теорема.

**Теорема 5.** Громадській організації вигідно не здійснювати ніякої діяльності (тобто не витратити кошти).

*Наслідок 1.* ГО в Україні, як правило, «числяться», але не функціонують.

*Наслідок 2.* Наявність ГО в умовах України не здатна виступати сьогодні як інститут протидії рейдерству.

### **Розробка механізмів.**

Як видно із отриманих результатів, основним «вузьким місцем» у протидії рейдерству є опортуністична поведінка ГО, які, в *короткозорій* перспективі, приймають рішення про відсутність громадської діяльності *після* отримання фінансування.

Протидія такій опортуністичній поведінці є відомою: це скринінг та сигналінг, які добре відомі в теорії контрактів [10] і [30]. Ідея цього механізму полягає в тому, що ГО повинні інформувати інвестора про

результати своєї діяльності. Деякі напрями формування репутації ГО описано в [31].

*Зауваження.* Сьогодні в умовах України використовують вкрай неефективний механізм для інвестування діяльності ГО: використовуються складні документальні процедури, на які витрачаються сили та ресурси, залишаючи на власне саму діяльність мало часу, сил та ресурсів. Такий механізм інвестування приводить до того, що плодяться ГО-імітатори, які діють тільки «на папері».

Розглянемо більш детально взаємодію підприємства та ГО.

Нехай  $q(u)$  – витрати ГО,  $u > 0$  – зусилля ГО,  $r(u)$  – вигода для підприємства,  $s[r(u)]$  – виплата підприємством для ГО на його роботу.

Функція  $r(u)$  задовольняє умовам насичення для підприємства, тобто виконані такі співвідношення:  $r'(u) > 0$ ,  $r''(u) < 0$ ,  $r(0) = 0$ .

Для витрат ГО справедливі умови:  $q(0) = q_0 > 0$ ,  $q'(u) > 0$ ,  $q''(u) > 0$ .

Для функції  $s[r(u)]$  справедлива очевидна вимога  $s'(r) > 0$  та  $0 \leq s(r) < r(u)$ .

ГО вирішує задачу максимізації свого прибутку  $U(u)$ , який воно може витратити на свої статурні цілі, тобто задачу:

$$\max_u \{U(u) = s[r(u)] - q(u)\} \quad (3.12)$$

Рішення (12) знаходиться як

$$s'[r(u)] \cdot r'(u) - q'(u) = 0 \quad (3.13)$$

Перепишемо (13) у такому вигляді:

$$s'(r) = \frac{q'(u)}{r'(u)} \quad (3.14)$$

Якщо підприємство виплачує ГО *сталу* частину своєї вигоди, тобто  $s[r(u)] = \tau \cdot r(u)$ , де  $0 < \tau < 1$ , то (д3) можна переписати у вигляді рівняння

$$\tau \cdot (r'(u))^2 = q'(u) \quad (3.15)$$

З рівняння (14) або його часткового виразу (15) знаходиться значення зусиль ГО  $u_c$ , які витрачаються ним на діяльність, що приносить вигоду підприємству. Так як функція справа в (15) є монотонно зростаючою, а зліва – монотонно спадаючою, то таке рішення існує і є єдиним. В загальному випадку для формули (14) фінансування вибирається таким чином, щоб забезпечити існування рішення.

### Механізм фінансування ГО.

Підприємство може управляти величиною  $u_c$ , змінюючи функцію  $s[r(u)]$ . Наприклад, якщо підприємству потрібно, щоб ГО вибирало значення активності  $u_1$ , то функцію виплат підприємства можна представити, наприклад, у такому вигляді (аналогічно [32]):

$$s[r(u)] = \begin{cases} q(u), u \neq u_1 \\ q(u) + \delta, \delta > 0, u = u_1 \end{cases} \quad (3.16)$$

Рішення (16) застосовується тоді, коли підприємство має повну інформованість як щодо характеристик роботи ГО, так і щодо вигоди підприємства від діяльності ГО. Як правило, такої інформації у підприємства сьогодні немає.

Тому стратегія підприємства полягає в тому, щоб добиватися найвищого значення  $u_c$ .

Для цього існує декілька шляхів.

Один із них – це фінансування одного й того ж ГО *декількома* різними підприємствами. Тоді у випадку, коли ГО спрямує *всі* свої зусилля (звичайно, на *короткий* період часу) на одне підприємство, то таке підприємство отримає виграв, значно вищий за ту частку, яку воно заплатило ГО.

Таким чином, приходимо до такої теореми.

**Теорема 6.** Підприємствам вигідно виплачувати кошти ГО за таких умов:

- 1) йому вже виплачують кошти інші підприємства;

2) ГО направить усі зусилля (протягом певного часу) на діяльність, потрібну даному підприємству.

Доведення твердження слідує із формули (д3): при зростанні  $u$  зростає функція  $q'(u)$ , а функція  $r'(u)$  – зменшується. А оскільки функція  $s'(r)$  є зростаючою, то повинні були б зрости і виплати підприємству ГО.

теорема 1 фактично описує *ефект синергії*.

Наступне твердження є наслідком того, що підприємство зацікавлено в діяльності ГО лише протягом певного часу (наприклад, при протидії рейдерській атаці), - весь інший час ГО буде «працювати на себе».

**Теорема 7.** Підприємству вигідно *постійно* виплачувати кошти ГО, причому і кошти ГО повинне витратити на *свій розвиток*, тобто на залучення людей до його діяльності та на ресурси для такої діяльності.

Дійсно: тільки за умови виконання умов теореми 7 ГО буде мати необхідну кількість людей для того, щоб *швидко* організувати допомогу підприємству.

\*\*\*

Побудовано теоретико-ігрову модель рейдерської діяльності в умовах як відсутності, так і наявності ГО. Показано, що ГО можуть виступати в якості інституту протидії рейдерам. Виявлено умови, за яких рейдерська діяльність стане не вигідною рейдерам.



## РОЗДІЛ 4

### КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 4.1. Основи управління економічною безпекою підприємств

Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств Вінниччини в динаміці протягом 2002–2008 рр. засвідчило як про існування змін, так і про їх відсутність. Безумовно, це є результатом певної стратегії або політики управління економічною поведінкою окремого підприємства (за винятком впливу непередбачуваних подій).

Враховуючи комплексність та інтегрованість загального фінансового результату (фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування), максимізація якого є одним з основних критеріїв успішного функціонування багатьох підприємств, проведемо дослідження управління економічною поведінкою під впливом динаміки цього показника (табл. 4.1).

Відслідковування змін в економічній поведінці підприємств засвідчило, що із 57 досліджуваних машинобудівних підприємств 30 підприємств (52,63 %) дійсно переорієнтувались на іншу модель економічної поведінки (рис. 4.1).

Таблиця 4.2

Оцінювання відносної динаміки загального фінансового результату підприємств \*

Підприємство	Темпи приросту загального фінансового результату					
	2002–2003 рр.	2003–2004 рр.	2004–2005 рр.	2005–2006 рр.	2006–2007 рр.	2007–2008 рр.
1. ВАТ «Хмільниксільмаш»	–38,43	–16,04	–69,88	207,88	163,32	–85,58
2. ВАТ «Джуринський машинобудівний завод»	–94,08	–	310,34	–	–	–
3. ВАТ «Дашівський ремонтно-механічний завод»	190,48	–	–	161,41	–30,24	–9,42
4. ВАТ «Вінницький завод Будмаш»	147,43	–	–	–	–	105,93
5. ВАТ «Ладизинський ремонтно-механічний завод»	109,98	–	–	–	–	–
6. ВАТ «Барський						

машинобудівний завод»	34570,0	188,42	79,73	28,45	-25,12	44,19
7. ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод»	-40,13	214,27	252,93	-58,50	175,74	100,35
8. ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів»	146,40	-68,19	-	-	3366,02	-35,54
9. ВАТ «Вінницький дослідний завод»	315,79	134,79	-35,77	224,50	30,26	-93,83
10. ТОВ НВП «АСТОК»	42,11	2,88	-29,88	14,94	3,06	-7,47
11. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	-	-	116,64	-	105,03	-
12. ВАТ «Брацлав»	-	319,31	65,44	-64,05	117,82	525,89
13. ВАТ «Вінницький завод «Пневматика»»	-	684,22	-75,59	350,94	78,65	-52,10
14. ВАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. М. Кірова»	-	-	-	-	-	-
15. ВАТ «Вінницький інструментальний завод»	142,11	-	-	133,91	2398,95	-
16. ВАТ «Вороновицьке спеціалізоване підприємство Агромаш»	-	-	-	-	-	-
17. ВАТ «Гайсинське РП «Сільгосптехніка»»	-	-	-	-	-	-
18. ВАТ «Уланівський Агромаш»	108,99	-90,35	-	108,53	72,02	-
19. ВАТ «Тростянецьке районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	-	-
20. ВАТ «Шаргородське районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	2582,11	-92,29
21. ВАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	-	-	-	-	-	-
22. ВАТ «Калинівське районне підприємство «Агромаш»»	118,14	88,51	-81,57	-95,16	252,94	2850,0
23. ВАТ «Бершадське районне підприємство «Агромаш»»	-89,39	159,57	770,49	-	185,44	30,98
24. ВАТ «Чечельницьке районне підприємство «Агромаш»»	-	104,67	-	-	102,31	337,5
25. ВАТ «Брацлавське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	170,79	-44,81	-86,47	255,56	-81,25	-

26. ВАТ «Кальницьке СП «Агромаш»»	100,0	–	100,0	–98,21	15,0	–
27. ВАТ «Агромашкомплект»	–	407,14	–	–	–	–
28. ВАТ «Рахнянське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	47300,0	–	–	–	–	–
29. ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	389,01
30. ВАТ «Вахнівське спеціалізоване підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
31. ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	19,27	–	–	310,41	498,62	–
32. ВАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	407,14	–	–
33. ВАТ «Липовецьке районне підприємство «Агромаш»»	–	130,99	–	–	–	–
34. ВАТ «Оратівське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
35. ВАТ «Томашпільське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
36. ВАТ «Ямпільське районне підприємство «Агромаш»»	–	–	–	–	–	–
37. ВАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	–	–	–	–	–	–
38. ЗАТ «Автоелектроапаратура»	створ. в 2003 р.	–	–	–	–	–
39. ВАТ «Екологія, комунальне обладнання (Турбівський машинобудівний завод)»	13,91	–55,23	4022,08	–32,48	87,68	–75,63
40. ВАТ «Завод «Автоелектроапаратура»»	–	–	–	–	–	–
41. ВАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	21,09	228,71	20,84	–17,28	–82,48	884,23
42. ВАТ «Вінницяавтоспецобладнання»	–	–	426,34	–	114,98	–
43. ВАТ «Могилів-						

Подільський приладобудівний завод»	–	–	–	–	–	–
44. ДП «Вінницятрансприлад»	24,65	33,75	8,32	15,68	–6,98	–3,79
45. ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	164,77	–12,45	–	73675,0	–3,02	–
46. ВАТ «Маяк»	–	–	250,79	585,47	–80,23	–43,10
47. Вінницьке УВП «УТОС»	12,93	23,92	–79,62	18,76	5,32	–9,98
48. ВАТ «Бершадський електротехнічний завод»	285,14	–63,26	–41,96	–	133,92	–53,21
49. АТЗТ «Підприємство «Медтехніка»»	–37,59	3,87	286,17	–44,01	27,18	155,32
50. Вінницьке казенне експериментальне протезно-ортопедичне підприємство	6,78	4,27	0,79	21,41	0,94	–4,77
51. ЗАТ «Науково-виробнича фірма «Елекомс»»	–	6400,0	–70,57	48,13	–	–
52. ЗАТ «Вінницьке підприємство «Ремприлад»»	–	–	–	337,66	–73,77	600,0
53. ВАТ «Термінал»	–	–	–	–	–	–
54. ВАТ «Вінницький оптико-механічний завод»	–	–	–	–	–	633,01
55. ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (вагоноремонтний завод)	7,85	–84,83	236,78	–79,60	194,31	–84,20
56. Вагонне депо Жмеринка ПЗз	–65,34	–48,17	260,18	–78,38	1715,91	10,26
57. ДП «Вінницький авіаційний завод»	–	129,28	109,64	545,29	–	–

Примітка. \* – розраховано автором з даних додатка II

Хоча серед зазначених підприємств для трьох динаміка фінансового результату не є поясненням отриманих змін в економічній поведінки, адже збільшення прибутку не повинно сприяти переходу підприємства до рентоорієнтованої поведінки з моделі виробничоорієнтованої або змішаної поведінки та до змішаної моделі від виробничоорієнтованої. Напевно, в цьому випадку існує інший критерій управління економічною поведінкою.

Динаміка загального фінансового результату

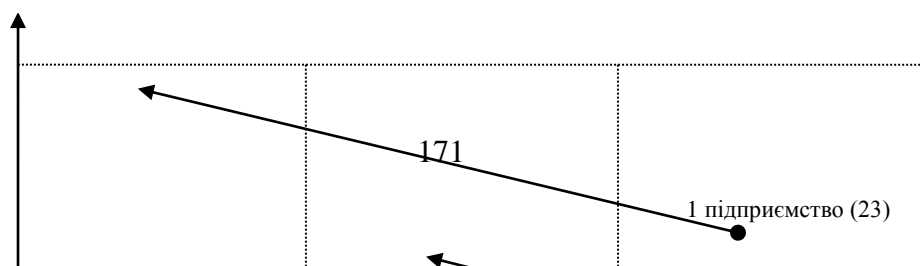


Рис. 4.1. Управління економічною поведінкою підприємств – об’єктів дослідження – з позиції динаміки фінансового результату (номер підприємств з табл. 22) *(власні дослідження автора)*

Дослідження решти 27 підприємств (47,36 %) відображує цілком зрозумілу зміну економічної поведінки під впливом визначеної динаміки фінансового результату. Відтак, збільшення прибутку забезпечило можливість підприємствам переорієнтувати розвиток із моделі змішаної поведінки до виробничоорієнтованої (5 підприємств) та з рентоорієнтованої до виробничоорієнтованої (1 підприємство). Водночас зменшення фінансового результату сприяло зміні поведінки

8 підприємств з виробничої до змішаної, 5 підприємств – з виробничоорієнтованої до рентоорієнтованої та 8 підприємств – із змішаної до рентоорієнтованої. Представлене надає можливість констатувати, що відзначена на рис. 47 трансформація виробничоорієнтованої поведінки до змішаної є дійсно умовно позитивною, адже це є наслідком зменшення прибутку та необхідністю розвивати інші види діяльності.

З огляду на проведені дослідження є очевидним, що фінансовий результат далеко не завжди (в даному випадку лише в 47,36 %) є критерієм управління економічною поведінкою підприємств. Зокрема на інших підприємствах при будь-яких змінах прибутку (зменшенні, збільшенні, відсутності) модель економічної поведінки є незмінною. Відтак, управління економічною поведінкою підприємства передбачає врахування та оптимальне поєднання усіх детермінант впливу на економічну поведінку підприємств, розкритих у п. 3.1–3.4 монографії.

Загалом під управлінням економічною поведінкою підприємств розуміємо цілеспрямований вплив на функціональну діяльність окремих підсистем підприємства з боку більш високої ланки менеджменту у мережі відповідної ієрархічної системи розподілу влади. Таким чином, ключовими у запропонованому визначенні вбачаємо такі тези: про цілеспрямованість впливу (тобто існування чітко визначеної і обґрунтованої різнобічної мети), про наявність функцій як критеріальних, оцінювальних індикаторів стану підприємства та мети управління, а, звідси, про особливість постановки управлінської задачі, яка полягає у визнанні ієрархії управління та розподілу влади на рівні підприємства.

Такий вплив логічно повинен мати за мету зміну існуючого на цей момент стану підприємства з огляду на те, що такий стан за певними критеріями визнано як недостатньо ефективний, та переведення підприємства до іншого – більш ефективного – стану. Як вже зазначалося, концептуально різний стан підприємства обумовлений різними моделями та типами економічної поведінки, що у підсумку реалізовується у тому чи іншому стані ефективності підприємства.

Визнання (формалізація, кількісна ідентифікація) більш ефективного стану опирається на ідею існування т. з. стану *«ідеального підприємства»* (в авторському трактуванні цього терміна). Параметри ідеального стану асоціюється автором із змістом і якісним вираженням чіткого переліку функцій підприємства у сукупності різнобічних кількісних показників соціально-економічного змісту, що відображає найбільш ефективний стан підприємства.

Гіпотеза досліджень будувалася на тому, що мета наближення до стану (параметрів, показників) такого ідеального підприємства визначає вектор і зміст управлінського впливу, тоді як останній асоціюється із зміною параметрів і показників функціонування підприємства; звідси ефективність управління поведінкою підприємства пов'язується із співвідношенням між зусиллями на зміну стану підприємства до отриманих результатів – нового стану підприємства, а також порівняння останнього із очікуваним (заданим) станом підприємства та його ідеальними параметрами.

Для вирішення поставленої задачі задамо такі умови (графічно подібна інтерпретація показана на рис. 4.2):

1. Констатація незадовільного стану окремого підприємства та визначення на цій основі мети змін. Розглядається окреме підприємство, стан якого визнано незадовільним або таким що потребує зміни. З огляду на сукупні результати наших досліджень стосовно 57 машинобудівних підприємств Вінниччини, беремо за основу припущення, що таке підприємство належить до моделі рентоорієнтованої поведінки.

2. Констатація зміни корпоративної ідеології. Необхідною умовою вирішення задачі, як вважаємо, є наявність факта зміни корпоративного власника (групи власників), який ініціює управлінські зміни, мета яких (з огляду на зазначені групи підприємств за моделями поведінки) – наприклад, відродити (започаткувати) виробничі функції, що в основі своїй означає видозміну моделі поведінки підприємства; виходимо з того, що ця мета носить стратегічний характер і всі зміни на підприємстві підпорядковані їй.

3. Ініціація ефективного інвестиційного процесу. Це означає, що на реалізацію зазначеної стратегії виділено певні (обмежені) ресурси – фінансові, інформаційні, технологічні і т. д.; водночас ставиться за завдання досягти найбільш ефективного використання інвестицій відповідно до стратегічно визначеної мети – зміни поведінки підприємства. Звідси можливі альтернативи щодо обсягів і структури використання таких ресурсів, що актуалізує питання оптимального їх розподілу.

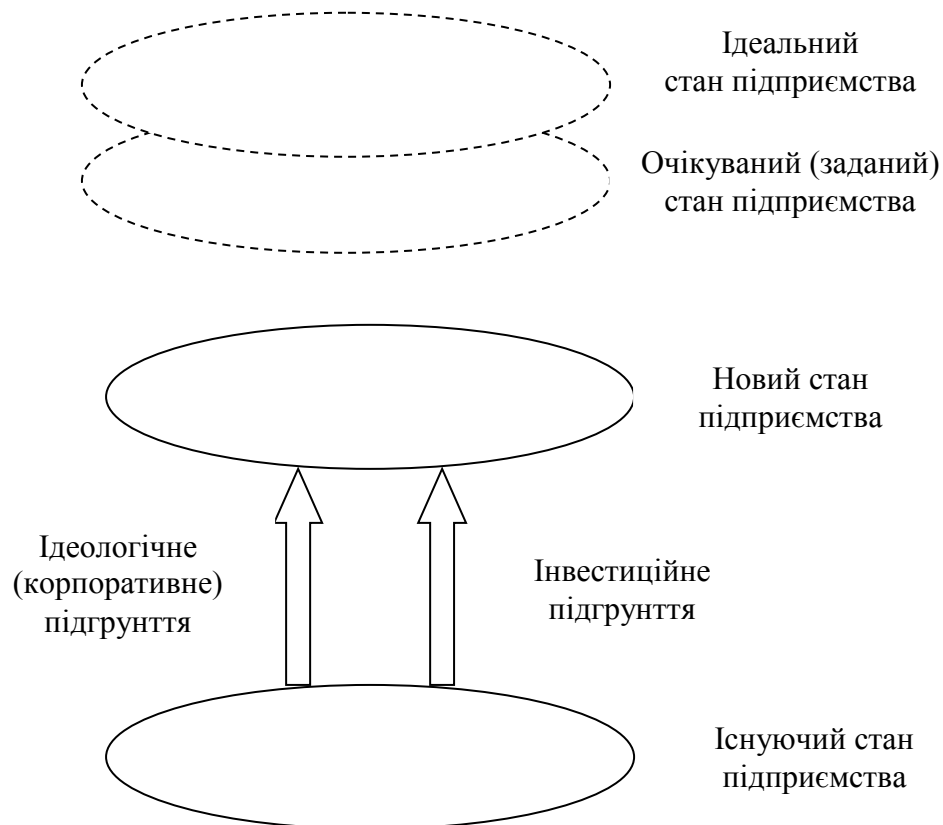


Рис. 4.2. Концептуальне трактування задачі з управління економічною поведінкою репрезентативного підприємства (*власні дослідження автора*)

Потрібно аналітично та математично визначити модель управлінського процесу, її вплив на початкові, очікувані та набуті параметри підприємства.



Вирішення окресленої задачі з управління економічною поведінкою підприємства здійснюється за таким алгоритмом:

1. *Адекватне оцінювання вихідного стану підприємства.* Передбачає визначення стану функцій підприємства і, відповідно, кількісно відображених параметрів підприємства на розглядуваний час.

2. *Визначення ідеального та бажаного (заданого) стану підприємства (мети змін).* Передбачає визначення функцій і параметрів підприємства після реалізації відповідної стратегії змін, узагальнених у новій моделі поведінки підприємства; потребує також визначення ідеологічно прийнятного стану, реально досягнутого в результаті змін (т. з. «мінімуму економічно виправданих позитивних змін»), де приймається з умови, що реально досягнутий стан буде (може) відрізнятись відповідно від ідеального і заданого.

3. *Обґрунтування ідеології та управлінського впливу в межах визначеної на корпоративному рівні програми змін (концепції змін та витрат на них).* Передбачає визначення концепції змін за пріоритетністю цілей та – відповідно узгодженого – оптимального варіанта структури витрат ресурсів в межах загального обсягу виділених ресурсів на здійснення інвестиційного процесу загалом. Таким чином, таке визначення матиме різноманітні (у ряді випадків – нечіткі) критерії і показники – від кількісно (наприклад, вартісних) до якісно трактованих (наприклад, якість продукції, персоналу і т. д.) – визначення дерева множин.

4. *Визначення організаційних змін в рамках самої управлінської системи на підприємстві (механізму змін).* Передбачає визначення організаційних змін управлінського змісту, трактування яких повинно бути здійсненим за сукупністю відповідних оцінювальних критеріїв досконалості системи управління.

Вважаємо за необхідне поглибити розкриття змісту визначених етапів. Так, при аналізі сутності сучасного підприємства, концептуального оцінювання наявного та оптимізованого стану дотримуємося функціонального підходу, розкритого Г. Клейнером

[60]. Відповідно будь-яке підприємство розглядається через призму універсального набору різномістовних функцій. Отже, практично кожне підприємство здійснює поліфункціональну і різносуб'єктну діяльність, забезпечуючи взаємозв'язки із широким колом економічних агентів і їх інституціональних груп. У контексті окресленого підходу автором наведено власний варіант переліку таких функцій (рис. 4.3) та відповідне трактування функцій.

Надалі постає питання того, наскільки реалізованими є ці функції на даний час у досліджуваного підприємства, а також який стан таких функцій задається як бажаний (очікуваний). Кількісні оцінки можливо отримати в результаті проведення експертного опитування, що було здійснено автором цієї роботи щодо підприємств – об'єктів дослідження.

На думку автора, доцільним є введення 6-бальної шкали оцінювання із такими значеннями ( «0 – повна відсутність функції» (в ряді випадків, як переконалися, це має місце), «1 – дуже низька», «2 – низька», «3 – середня», «4 – висока», «5 – дуже висока»). Такі лінгвістичні трактування можуть, безумовно, мати і кількісні значення, що потребує додаткового відповідного дослідження. Вважаємо також, що не слід враховувати відмінності щодо важливості зазначених функцій насамперед виходячи із того, що в різних умовах (за різних управлінських задач) пріоритети цілей і, відповідно, функцій можуть різнитися, що ускладнює однозначне трактування процесу оцінювання і самих оцінок. Проте це питання заслуговує на окреме дослідження у згаданому аспекті.

Оцінки функцій у кожному конкретному випадку будуть об'єктивно різнитися, що представляється логічним, виходячи із унікальності ситуації на кожному окремому підприємстві. Водночас, як засвідчили результати авторських досліджень, існує чітка залежність між станом (оцінками) функцій та моделями економічної поведінки підприємств.

## ФУНКЦІЇ

## ЗМІСТ ФУНКЦІЇ

вказує на рівень продуктивності (ресурсної ефективності) техніко-технологічного забезпечення виробничих і маркетингових процесів
--



Рис. 4.3 Детермінантні функції сучасного підприємства (авторська інтерпретація [60, 107, 112])

В табл. 4.3. наведено результати оцінювання функцій на прикладі підприємств – об’єктів дослідження. Ідеальне підприємство характеризується найвищими оцінками щодо всіх без винятку функцій.

Безумовно, конкретний управлінський проект (якщо такий є реалістичним) не може прийняти за ціль досягнення максимальних значень всіх функцій одночасно. Ідеальний стан може розглядатися як віддалена перспектива, актуальна для всіх суб’єктів, що діють

реально. Тому у кожному конкретному випадку мова повинна йти про чітке визначення дерева «завдань і відповідних пріоритетів», що означає реалізацію наступного етапу вирішення задачі.

Таблиця 4.3

Оцінювання функцій машинобудівних підприємств різних моделей економічної поведінки\*

Функції	Підприємства із рентоорієнтованою поведінкою**	Підприємства із виробничоорієнтованою поведінкою***	Підприємства із змішаною поведінкою****
Виробнича	0,03	2,75	2,10
Фінансово-інвестиційна	2,70	3,50	3,70
Бюджетно-податкова	2,30	2,85	2,90
Регіональна	1,80	3,90	3,75
Соціокультурна	1,05	3,50	3,20
Безпеки	0,04	3,10	2,80
Інноваційна	0,03	3,15	3,00
Всього	7,95	22,75	21,45

*Примітки.* \* – результати авторських досліджень на основі експертних оцінок щодо зазначених підприємств – об’єктів дослідження; \*\* – на прикладі ВАТ «Вінницький завод тракторних агрегатів», ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод», ВАТ «Могилів-Подільський приладобудівний завод», ВАТ «Термінал» (середнє по підприємствах); \*\*\* – на прикладі Вагонного депо Жмеринка ПЗз, ВАТ «Вінницький дослідний завод», ВАТ «Брацлав», ЗАТ «Автоелектроапаратура» (середнє по підприємствах); \*\*\*\* – на прикладі ВАТ «Хмільниксільмаш», ВАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»», ВАТ «Ямпільський приладобудівний завод», ТОВ «Жмеринське підприємство «Експрес»» (середнє по підприємствах)

Враховуючи специфіку машинобудівних підприємств, яка полягає у пріоритеті саме виробничої функції та у необхідному нарощенні виробничого капіталу і оптимальному використанні виробничого потенціалу, вважаємо, що відповідне «дерево пріоритетів і завдань» для цього випадку відображено на рис. 4.4. При цьому, вочевидь, існує чітка спрямованість до зміни окремих функцій як основного

(головного) вектора процесу змін, а зміни інших відбуваються опосередковано.

Слід зазначити, що ієрархічність пріоритетів і завдань логічно впливає із представлення сучасного репрезентативного підприємства за системно-інтеграційною теорією, що розкрито у п. 2.2 цієї монографії (див. рис. 14).

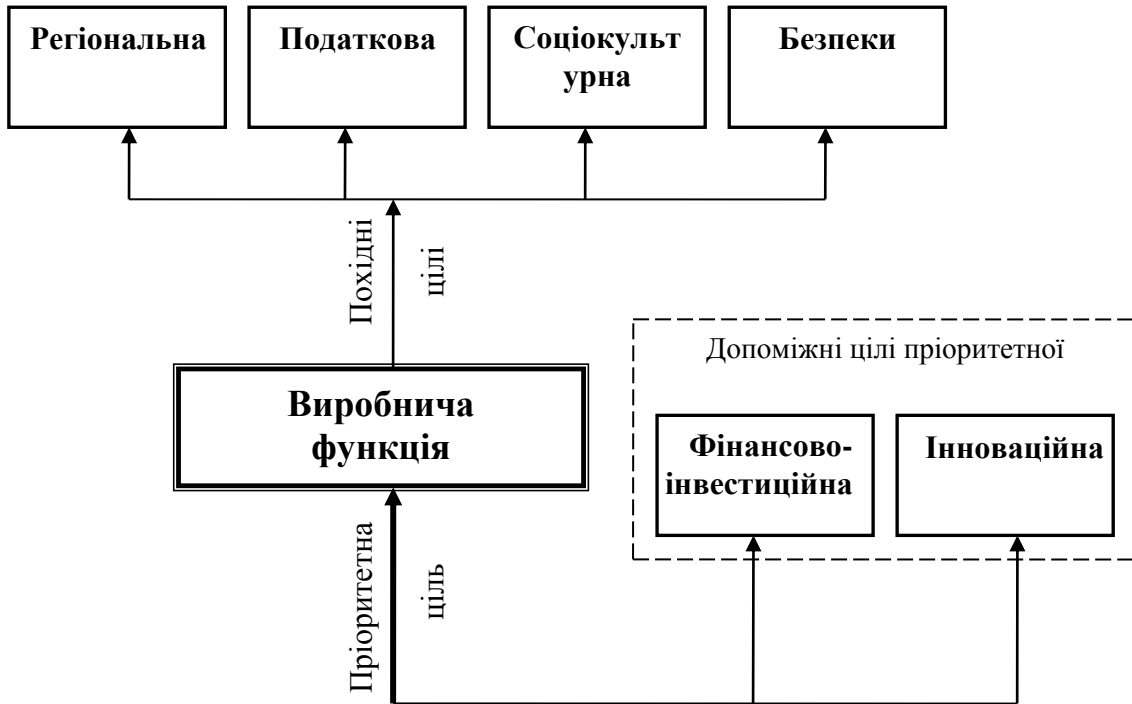


Рис. 4.4. «Дерево пріоритетів і завдань» репрезентативного машинобудівного підприємства (власні дослідження автора та інтерпретація [60, 107, 112])

За цим підходом виділено 2 складові підприємства: інституціональний базис та функціональні фактори підприємства. Звідси зміна інституціонального базису підприємства може відбуватися у тривалому періоді, тоді як функціональні фактори, як похідні, є відносно легко змінними факторами. Яруси є функціональними у тому розумінні, що відповідають кожному процесу формування/створення певних елементів внутрішнього простору підприємства: ментальний ярус – модифікації мислення учасників підприємства, культурний – корпоративній культурі, інституціональний – системі внутрішньорганізаційних інститутів, когнітивний – організаційним знанням, організаційно-управлінський

та технологічно-технічний – економічним показникам, продукції та характеру поведінки підприємства на ринку. Слід враховувати також, що виробнича функціональність підприємства і його зовнішня ринкова активність взаємодіють через механізми системи управління та прийняття рішень на підприємстві.

Звідси стратегія управління економічною поведінкою підприємства може розвиватися за двома принципово альтернативними сценаріями:

1. Мінімалістський [60] або (фрагментарний) підхід. Передбачає орієнтацію на зміну поведінки підприємства за рахунок «верхніх» ярусів підприємства, тобто на результуючі соціально-економічні показники.

2. Інституціонально узгоджений підхід. Передбачає формування управлінського впливу з огляду на всі яруси підприємства, тобто досягнення результуючих економічних показників – як усталена тенденція – може бути отримане за рахунок певних змін всіх ярусів без винятку.

Вважаємо, що ефективне управління економічною поведінкою підприємства можливе лише на основі інституціонально узгодженого підходу, за якого враховуються всі істотні для функціонування підприємства компоненти його внутрішнього середовища, їх взаємодія між собою та із відповідними сегментами зовнішнього середовища. При цьому, слід визнати, наявність ефекту конфлікту цілей, обумовленого формуванням останніх на основі лише окремих компонентів (ярусів) підприємства. Звідси потрібна узгодженість цілей розвитку підприємства або пошук адекватно інтегрованої єдиної цілі. Водночас це означатиме, що видозміна поведінки підприємства на основі інституціональної трансформації буде обумовлена насамперед впливом факторів, пов'язаних з довгостроковим розвитком – удосконаленням техніко-технологічного забезпечення, оновленням основних фондів, підвищенням професійних якостей персоналу, підвищенням ролі корпоративних (організаційних) знань, що можливе через реалізацію радикальних змін у системі прийняття рішень.

Таким чином, управління економічною поведінкою підприємства органічно побудоване на основі трансформації інституціонального

середовища репрезентативного підприємства, що виявляється у таких заходах:

1. Формування ідеології змін корпоративного рівня, тобто з врахуванням інтересів всіх груп економічних агентів підприємства.

2. Створення системи стратегічного планування та управління в рамках такої трансформації на основі відповідного набору функцій підприємства і вектора змін всіх його компонентів як основи видозміни поведінки підприємства.

3. Забезпечення ефективного інвестиційного процесу змін і системи розподілу економічної влади на підприємстві.

#### **4.2. Державне забезпечення економічної безпеки підприємств**

Окремим аспектом управління поведінкою підприємств є фактори зовнішнього регулювання, головним з яких є державне регулювання, яке є невід'ємною частиною всіх економік. Під останнім розуміємо, на основі аналізу джерел, здійсненого у [458, с. 7], використання правових інструментів для реалізації цілей соціально-економічної політики держави. У цьому ж контексті і трактуванні, окремим інструментом державного регулювання розглядаємо регуляції як нормативні моделі (правила) поведінки економічних агентів, які вводяться державою для досягнення тих чи інших цілей державної політики [458, с.8], тобто за окреслення того моменту, що регуляції втілюються цілеспрямовано, а не стихійно, і спрямовані на досягнення чітко визначених цілей державної політики. В даному разі розглядаємо регуляції поведінки машинобудівних підприємств, які функціонують на реальному ринку; таким чином, об'єктом регуляції є як підприємства, так і ринки, на яких такі підприємства функціонують.

Завданням даного етапу дослідження було оцінювання вітчизняного досвіду ринкових трансформацій (з 1991 р. по даний час) та на цій основі обґрунтування принципів державного регулювання (надалі по тексту – регулювання) діяльності машинобудівних підприємств. Особливістю зазначеного є методологія аналізу ефективності регулювання з точки зору поведінки підприємств. З врахуванням змісту аналізування, викладеного у попередніх розділах

дисертації, це обумовлює необхідність акцентуації уваги на дослідженні стану ринку, поведінки підприємств у загальному та детальному змістовному і функціональному його контексті, визначення критеріїв доцільності, мети, завдань, алгоритму, принципів регулювання з огляду на особливість впливу на економічну поведінку, що у сукупності є базисом для оцінювання ефективності такого регулювання. Важливість розроблення відповідних положень полягає у тому, що цим самим створюється теоретичний базис опису безпосереднього механізму регулювання. При цьому невід'ємним виглядає врахування наявного у світовій і вітчизняній практиці інструментарію, що носить, як вважаємо, вже технічний характер безпосереднього визначення прямих і опосередкованих важелів регулювання та їх співвідношення.

Системні завдання управління поведінкою підприємств у самому загальному вигляді, очевидно, можуть трактуватися як можливість досягти того, щоб економічне та соціальне середовище підприємства було більш життєздатним. Лише певною мірою синонімічним при цьому є термін «конкурентоспроможність», тому що, на відміну від останнього, життєздатність охоплює більш широке поле причинно-наслідкового ланцюгу при опису того описаного у попередніх розділах дисертації феномену, коли підприємства функціонують (діють, приймають рішення) за логікою саме фактору безпеки, а не економічної ефективності в неокласичному тлумаченні; головним же при цьому є те, що стратегії, побудовані на безпеці, можуть, як було показано, виявлятися економічно ефективними і, більше того, очевидно, бути оптимальним варіантом розвитку.

Вихідна концептуальна позиція автора полягає у тому, що мотиви регуляції повинні уточнюватися з точки зору підвищення ефективності використання ресурсів за двох можливих варіантів: 1) у разі визнання неефективності (за якимись критеріями) поведінки підприємств; 2) у разі визнання «провалу» (недосконалості) ринку.

Проблема, яка розглядається, може бути сформульованою у загальних дискусіях щодо того, чи можуть (і за яких умов) зовнішні регуляції бути ефективними щодо економічних систем загалом, окремих підприємств, окремих їх типів і груп, а також в конкретних



історичних умовах зазначеного. Одразу ж підкреслимо, що державне регулювання з нашої точки зору не може розглядатися як позитивний фактор априорі, тобто питання ефективності регулювання зовсім не є схоластичним. Існують численні приклади і у теоретичному аспекті, і з точки зору світового і вітчизняного досвіду, коли регулювання є неефективним. Тому постає питання, яким за своєю логікою є і повинен бути такий вплив. Звідси питання охоплює два самостійні об'єкти: позитивістське тлумачення існуючих та відомих прикладів регуляцій або пояснення їх логіки (причин) без будь-яких емоційних оцінювань, а також нормативний підхід, де повинно бути обґрунтованим ефективність таких регуляцій. Ставки у виборі відповідної філософії та прикладного втілення регулювання є надзвичайно високими, якщо враховувати, що зв'язок між регулюванням, ефективністю діяльності підприємств та економіки в цілому є причинно-наслідковим, тобто зміна одного призводить до зміни іншого у прямому чи опосередкованому вимірі. Водночас фактором критичного значення є кумулятивна природа процесу видозміни поведінки підприємств. Це означає, що набагато важче змінити таку поведінку з неефективної на ефективну коли процес вже розвинувся, аніж зупинити його на ранній стадії розвитку. З огляду на зазначене, державне регулювання справедливо розглядати як елементи інституційного проектування, які повинні мати не хаотичний, суб'єктивний, а програмований, планований характер.

Регулювання з точки зору фактору поведінки підприємств, на відміну від поширених підходів до трактування державного регулювання, слід розглядати як альтернативні концептуальні схеми і структури щодо здатності пояснити, що насправді відбувається. Іншими словами, проблема за аналізу щодо поведінкових моделей виглядає інакше, аніж щодо макроекономічного аналізу чи аналізу суто ефективності підприємства. Погляд крізь призму поведінкових моделей підприємств, наприклад, чітко вказує на те, що логіка регулювання і зміст відповідних регуляцій будуть іншими. Така парадигма відкриває нові напрями потенційних розв'язків та, очевидно, нові ресурси і можливості для їх реалізації.

Питання, пов'язані із науковим обґрунтуванням ефективності державного регулювання, слід віднести до таких, що достатньо активно вивчаються у всьому світі вже тривалий період. Водночас по новому актуальність зазначеного виглядає після 90-х рр. XX ст. на пострадянському просторі, де як об'єкти регулювання, так і, як похідна, сама політика регулювання об'єктивно мають істотні особливості. Така підвищена увага, звісно, може пояснюватися прикладною суспільною важливістю питання.

Аналіз потребує певних історичних екскурсів. Насамперед разюче традиційним фактом є наявність колосальних розходжень між декларованими цілями політики держави з одного боку, та результатів такої політики впродовж всього періоду ринкових реформ в Україні та зокрема у сфері промислової політики. З цього приводу слід зазначити, що важко знайти в українській економічній історії більш яскравого прикладу динаміки, аніж зміна стану вітчизняних машинобудівних підприємств впродовж реформ з 1991 р. Детальний фактологічний матеріал щодо вище зазначеного наведено у розділах дисертації 3–4. Водночас адекватне оцінювання ефективності регуляторної політики повинне спиратися на емпіричну базу даних та відповідно аналізовану вторинну наукову інформацію. Іншими словами, оцінки ефективності такого регулювання на прикладі галузі машинобудування і, зокрема, машинобудівних підприємств Вінниччини, повинно мати кількісне трактування. На рис. 6.5 наведено узагальнення авторського бачення проблеми.

З цього приводу хотіли б підкреслити, що подібна дискусія ніколи не мала достатнього статистичного підтвердження в силу відсутності належного методичного обґрунтування. Так, під достатнім підтвердженням розуміємо варіант повного обрахунку втрат і вигоди як бізнесу і суспільства окремо, так і загального ефекту. Завжди наводяться дискретні, відірвані від інших дані, які здебільшого відповідають точці зору даного аналітика. Звідси вважали за доцільне окреслити власний методичний підхід до подібного оцінювання.

Цілі ринкових реформ  
як основи державної політики



1. Залучення ринкового механізму для забезпечення економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності економіки та підприємств.
2. Зведення до мінімальної ролі неефективного державного менеджменту у розрізі насамперед економічних функцій.
3. Активізація соціального капіталу на основі різкого посилення ролі фактору приватної власності.
4. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки за рахунок інтеграції до світового ринку.
5. Підвищення якості життя за рахунок більш значних економічних можливостей макроекономічної системи країни.

Наслідки реформ щодо  
машинобудівних підприємств  
(на прикладі Вінниччини)



Поле дискусій  
на основі  
неоднозначних тенденцій

ПОЗИТИВНИЙ  
аспект

часткова реалізація цілей для обмеженої частини  
суб'єктів економічної діяльності та населення країни

НЕГАТИВНИЙ  
аспект

- формування неефективного ринку недосконалої конкуренції в цілому;
- наявність яскраво виражених ефектів «провалу» ринку;
- формування до рівня потужної тенденції неефективного управління машинобудівними підприємствами в умовах недержавної власності;
- різке зростання опортуністичної моделі поведінки економічних агентів із домінуючою часткою економічної влади у полі діяльності машинобудівних підприємств;
- погіршення загалом конкурентоспроможності галузі та різке погіршення конкурентоспроможності значної частини машинобудівних підприємств;
- погіршення якості життя значної частини населення, у т.ч. реципієнтів машинобудівних підприємств.

Рис. 4.5. Розходження між декларативними цілями і наслідками державної економічної політики в Україні з 1991 р. (авторські дослідження)

Так, принциповим представляється аналізування за співставлення результуючих показників економічної і соціальної ефективності.

Основним проблемним питанням при цьому є вибір співставних показників у часі: візьмемо, наприклад, питання пропорцій цін у 1990 р. і на даний час, карбованців колишнього СРСР і сучасної гривні, коливання за цей час світових та внутрішніх цін і т.д.

Вважаємо, що такими показниками можуть бути, наприклад, кількість зайнятих у галузі (у сукупності на підприємствах) до і наприкінці реформ (або періоду, що досліджується) та рентабельність діяльності підприємств. Якщо у першому випадку мова йде про просте додавання кількості працюючих (з врахуванням характеру зайнятості – повної чи неповної), то у другому – слід відштовхуватися від зваженого показника, який враховував би як суто рентабельність виробництва, так і розмір прибутку з огляду на значні відмінності між підприємствами. Наприклад, існування поруч малого за розмірами високорентабельного підприємства і, навпаки, потужного за обсягами виробництва, але малорентабельного, потребує вирівнювання як умови отримання адекватної картини в цілому по галузі. Натомість, враховуючи особливості ринку праці щодо машинобудування в Україні (на прикладі Вінниччини) – в першу чергу незначні відмінності у заробітній платі, якими, як вважаємо, можна проігнорувати, – соціальні зміни (ефективність) можливо оцінити за простим сумуванням кількості зайнятих на підприємствах.

Іншим, додатковим критерієм може бути співвідношення адмінперсоналу машинобудівних підприємств до безпосередньо працівників. Подібний підхід до аналізування ефективності регулюючій використано у працях [459], де на прикладі ринкових реформ у Новій Зеландії зазначені процеси досліджувалися за співвідношення зайнятих у трансакційному секторі до зайнятих у трансформаційному; при цьому основним показником аналізування було відношення менеджерів до працівників у виробництві безпосередньо в межах фірм і організацій, що загалом є тотожним до авторського погляду.

Узагальнений вигляд авторського методичного підходу до аналізування ефективності регулювання економіки стосовно до окремої галузі представлено на рис. 4.6.

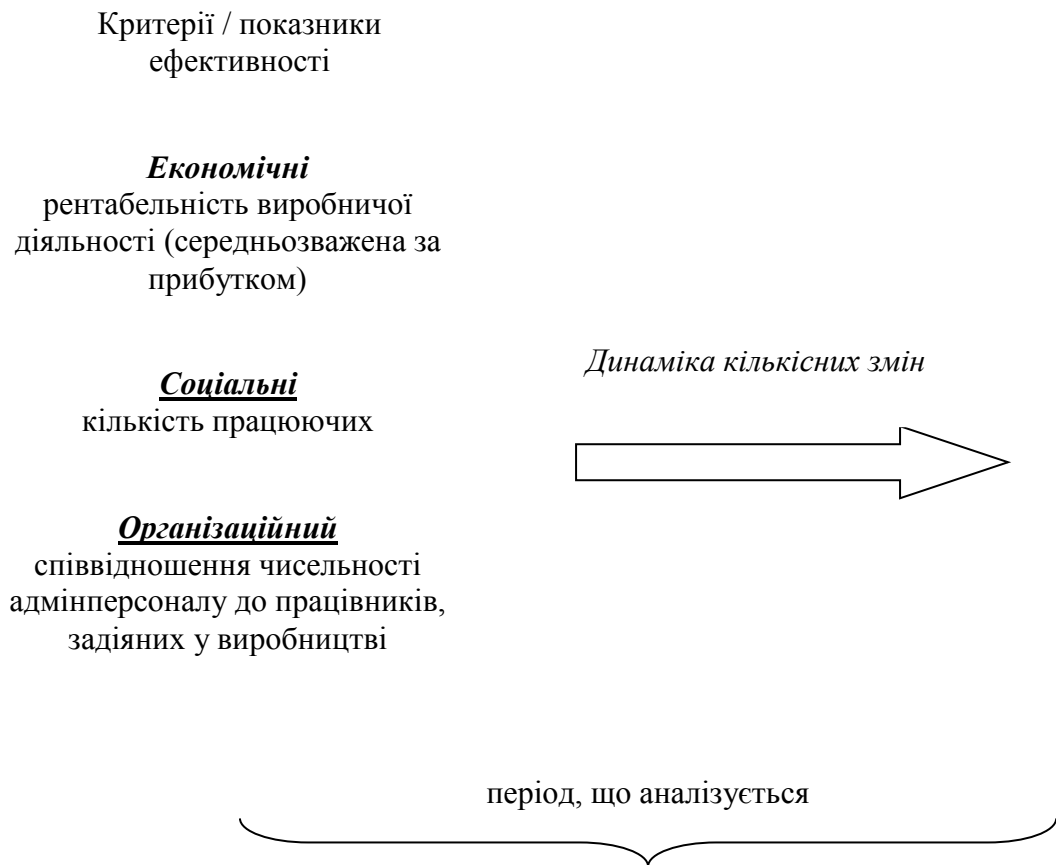


Рис. 4.6. Методичний підхід до оцінювання ефективності регуляцій в економіці (на прикладі машинобудівних підприємств) (авторські дослідження)

В процесі даних дисертаційних досліджень аналізувалися 57 машинобудівних підприємств Вінниччини, які функціонують з 1990 р. до даного часу, що є підставою для оцінювання за згаданими методичними підходами (табл. 6.3). За цими даними ефективність зменшилася в обох аспектах, що опосередковано підтверджує висновок про те, що дилема між ефективністю і справедливістю зовсім не є безальтернативним сценарієм. Отже, з точки зору наведених в авторському тлумаченні критеріїв оцінювання, про ефективність регуляторної політики в Україні в період 1991–2010 рр. стверджувати проблематично у економічному (ефективність зменшилася у 3,3 рази), у соціальному (зменшилася у 4,2 разів), в організаційному (зменшилася в 12,6 разів) контексті.

Таблиця 4.4

Оцінювання зміни ефективності функціонування галузі  
машинобудування Вінниччини впродовж 1990-2010 рр.  
(за даними 57 підприємств)\*\*

Показники	1990 р.	Початок 2010 р.	Кінцевий висновок
Кількість працюючих	19665	$\frac{6727}{4731^*}$	Соціальна ефективність зменшилася у 4,2 рази
Рентабельність виробничої діяльності, % (середньозважена за прибутком)	18,4	5,6	Економічна ефективність зменшилася у 3,3 рази
Співвідношення адмінперсоналу до працівників, задіяних у виробництві	0,009	0,114	Організаційна ефективність зменшилася у 12,6 разів

*Примітки.* \* – в обрахунку на повний робочий день; \*\* – авторські дослідження за даними підприємств – об'єктів дослідження

Пояснення зниження ефективності машинобудування по мірі ринкової лібералізації і зменшення регулювання, звісно, може бути пояснено з огляду на цілу низку факторів; частина з них проаналізована і у даній дисертаційній роботі. Підкреслюючи цим самим комплексність проблеми в цілому, вважаємо, що загальне зниження ефективності вітчизняних машинобудівних підприємств може бути поясненим у тому числі результатом реальної конкуренції, в якій опинилася галузь після лібералізації. Для опису зазначеного ефекту наводимо графічне відображення впливу конкуренції на будь-яку галузь економіки, названий нами «пірамідою ефективності» (рис. 6.7–6.9). Зображення на цих рисунках відображають просторовий вимір проблеми. Отже, конкуренція призводить до формування сектору більш і менш ефективних фірм (підприємств) обов'язково, тобто закономірно (на рис. 6.7 вершина піраміди асоціюється з вищою ефективністю, а її основа – з меншою ефективністю).

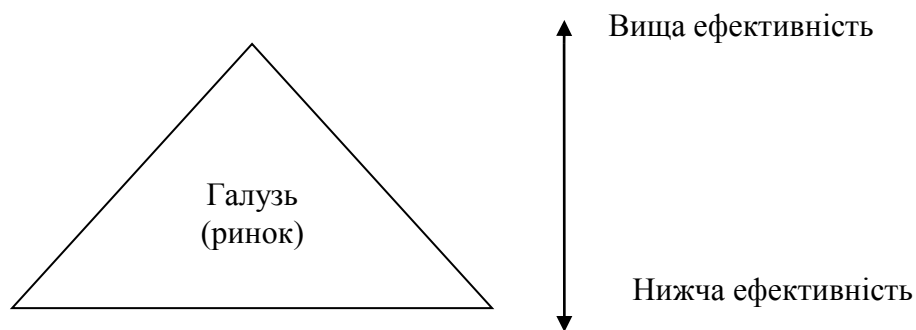


Рис. 4.7. «Піраміда ефективності» як результат конкуренції (авторські дослідження)

На рис. 6.8 відображено стан вітчизняних машинобудівних підприємств за умов адміністративно регульованої економіки до 1991 р. Графічні описи відображають, зокрема, ефект «залізної завіси» як основи регуляцій радянського типу, звідси наявність на рис. 6.8 саме двох пірамід, інтеграція яких є незначною (пересічення пірамід в їх основі). Менша вершина «вітчизняної піраміди» означає в авторському трактуванні скоріше не меншу ефективність вітчизняних підприємств у порівнянні з іноземними, а насамперед менший діапазон між їх ефективністю у межах галузі, аніж на даний час, а це вже слід розглядати як прямий наслідок тодішньої моделі регуляцій.

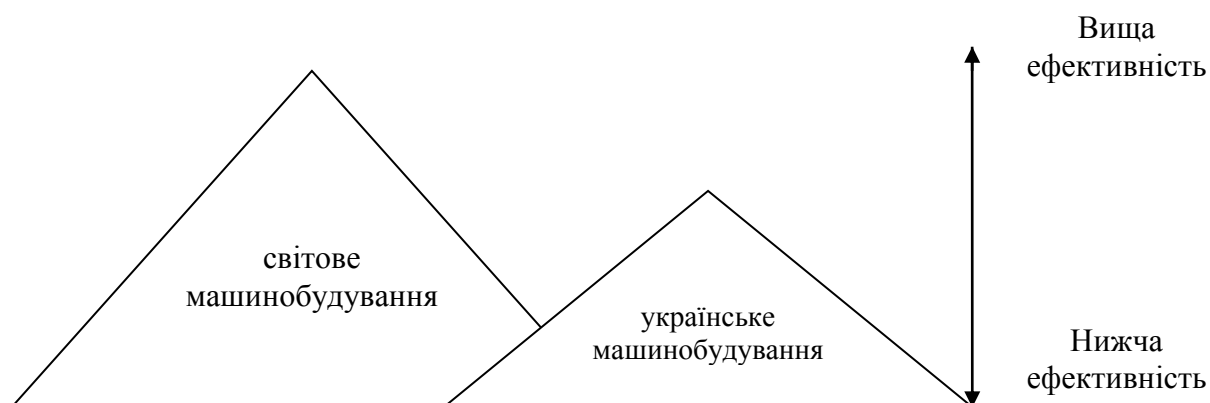


Рис. 4.8. «Піраміда ефективності» щодо опису стану вітчизняних машинобудівних підприємств в період адміністративного регулювання (до 1991 р.) (авторські дослідження)

На рис. 6.9 наведено пояснення ефекту впливу лібералізації економіки на вітчизняні машинобудівні підприємства. Конкуренція, що виникла дуже швидко у досі закритій економічно країні, призвела до інтеграції українського машинобудування до світового, але за рахунок інтересів вітчизняного. Таким чином, така конкуренція призвела до переміщення вітчизняних підприємств до нової піраміди ефективності, проте переважно у сектор низької ефективності.

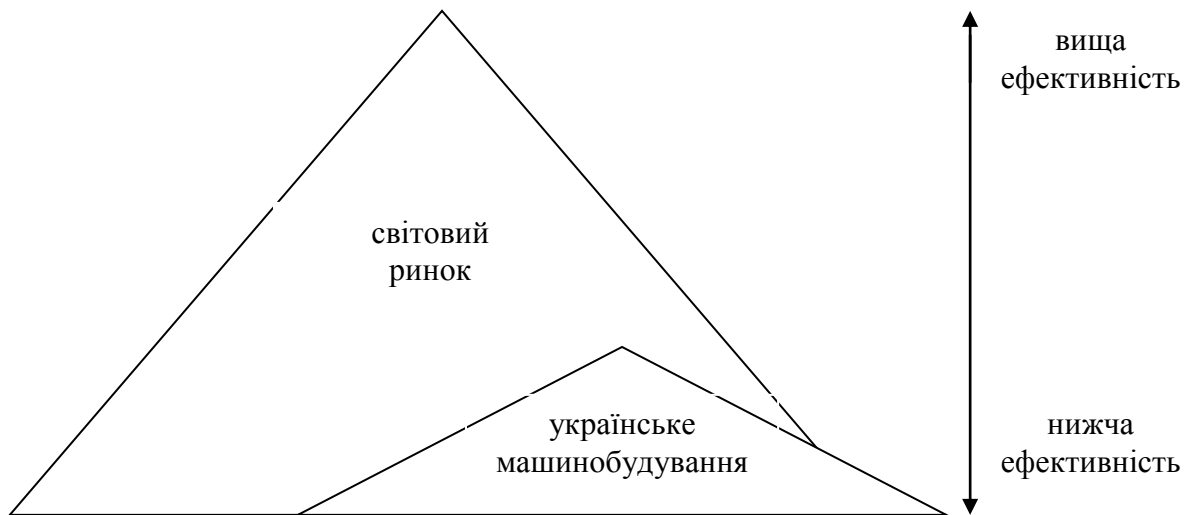


Рис. 4.9. «Піраміда ефективності» щодо опису стану вітчизняних машинобудівних підприємств на даний час (*авторські дослідження*)

Звідси виникає питання: якою повинна бути ефективна регуляторна політика? Відповідь вимагає передусім побудови відповідного методологічного базису аналізування. Методологія авторського аналізу у цьому напрямку також відповідає загальній методології дисертаційних досліджень, викладеній у 1 розділі. Відповідно розглянемо місце базової і пояснювальних теорій регулювання серед множини основних теоретичних підходів, узагальнених у світовій науці. Загальна схема зазначеного будувалася з використанням структуризації теорій державного регулювання у редакції В. Л. Тамбовцева [458] (рис. 6.10).

Розглянемо зміст існуючих теорій державного регулювання детальніше з метою висвітлення того, наскільки вони є адекватними висвітлити ситуацію у вітчизняному машинобудуванні.

*Теорія суспільного інтересу.* Даний підхід, який асоціюється із роботами [460; 461; 462–465], ґрунтується на визнанні необхідності



(суспільної доцільності) регулювання економіки у випадку недосконалості ринку, де остання, в свою чергу, пояснюється такими моментами: 1) недосконалістю конкуренції; 2) незбалансованістю ринку; 3) відсутністю ринку; 4) небажаними результатами функціонування ринку [458, с.14]. Зазначені варіанти кожен по собі представляє окрему ситуацію, яка так відповідно і повинна аналізуватися. Слід зазначити, що в даному випадку не проводимо принципів відмінностей між зазначеною теорією і варіантом т.з. «*уточненої теорії суспільного інтересу*» [77; 466–474] (див. рис. 6.10), де доцільність регулювання пов'язується із оцінюванням витрат на регуляції у кожному конкретному випадку регулювання і вже на цій основі робиться висновок про доцільність такої.

Наступна група теорій представляє собою окрему парадигму, яка розглядає регулювання насамперед із точки зору суб'єктивного фактору впливу бізнесу на саме регулювання по суті процесу (див. рис. 6.10): 1) *теорія захоплення регулятора*; описана у працях [475–479]; ґрунтується на тому постулаті, що сутність регулювання обумовлена насамперед тим фактом, що регулюючі державні відомства у тривалому періоді «захоплюються» приватними економічними агентами; 2) *теорія рентиорієнтованої поведінки* [480–483]; представляє собою скоріше інтерпретацію попередньої і виходить із того, що державне регулювання є скоріше пошуком ренти від держави як певного монопольного права; 3) *економічна теорія регулювання* [484–490]; розглядає регулювання через призму надання вигоди окремим секторам економіки.

Окреме місце займає *неоінституційний підхід*, описаний у роботах [68; 70; 71; 491–495], де державне регулювання обумовлено метою подолання опортуністичної поведінки агентів та досягнення на цій основі потенційних вигод від обміну на ринку.

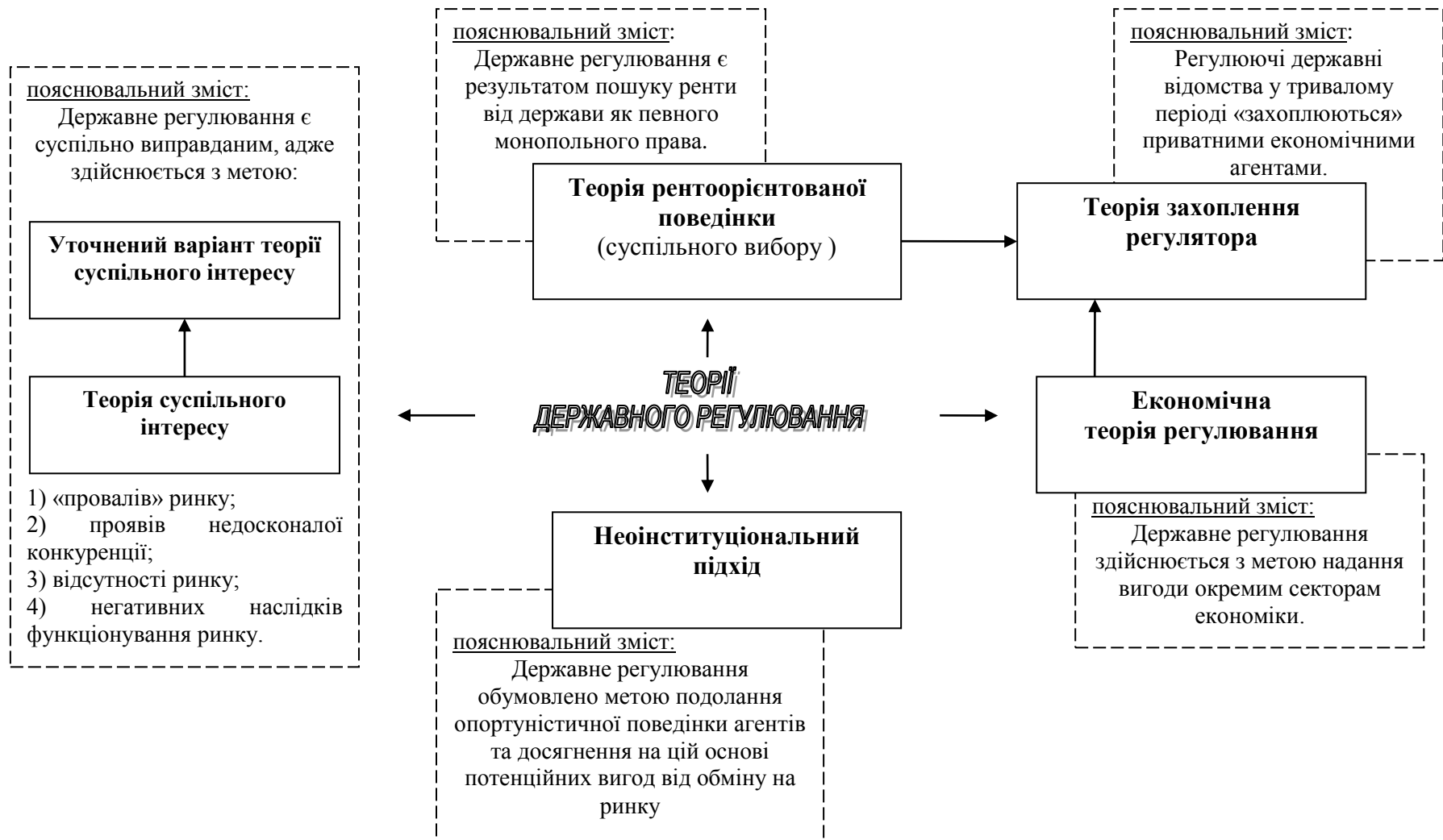


Рис. 4.10. Зміст основних сучасних теорій державного регулювання (позитивістський аспект)  
(узагальнення і аналітичне трактування робіт [77; 458; 460–479; 485])

Адекватність зазначених теорій, очевидно, ґрунтується на емпіричному підтвердженні їх пояснювальних положень на практиці. Як ми особисто переконалися, існує специфіка машинобудування і підприємств галузі, яка обумовлює адекватність (підтвердження) суті регулювання одними теоріями, і не підтверджується – іншими (наприклад, ідеологія і зміст регулювання вітчизняного АПК мають інший характер порівняно з машинобудуванням). Доцільно детально зупинитися на зазначеному з огляду на особливості розвитку машинобудівних підприємств в період з 1991 р. по даний час.

Аналізування відповідності здійснювалось: за результатами інтерв'ювання (де остаточної відповіді на зазначені питання узагальнювалися в авторській інтерпретації серед інформації, отриманої під час інтерв'ю); за результатами прямого експертного опитування, де питання концентрувалися на визначенні проблем галузі і підприємств та відповідної ролі держави при цьому; на особистому уявленні автора дисертації, сформульованого на основі результатів, отриманих в процесі опрацювання матеріалів попередніх досліджень. Слід зазначити, що інтерв'ювання з даного питання, потребувало великих витрат часу, які були необхідними для поясненні у кожному разі змісту аналізованих теорій; значна частина експертів відмовилася від чіткого тлумачення ситуації. Звідси кінцева кількість експертів була відносно незначною – 11 чол., але узгодженість їх відповідей була досить високою. Під час питань і інтерв'ю особливо підкреслювалося, що аналізується конкретно галузь машинобудування, тому що неодноразово експертами відзначалося, що ситуація в інших галузях є іншою.

На рис. 4.11 представлено графічний опис таких досліджень, що описують адекватність розглянутих теорій регулювання (бальне оцінювання за усередненими даними у діапазоні 0-10 балів, збільшення балів свідчить про вищу адекватність теорії).

Оцінювання здійснювалося за двома позиціями:

1. *Наскільки та чи інша теорія адекватно описує сутність державного регулювання?* Така постановка питання надає одночасно відповідь про перспективність того чи іншого підходу (теорії) при побудові регулятивної політики в цілому. Водночас визнання

адекватності якоїсь теорії автоматично визначало перспективи поставки цілей і завдань регулювання. Із зазначеного випливала наступна позиція.

2. *Наскільки ця теорія (відповідні цілі і завдання) досягнута на даний час?* Відповідь на це питання одночасно визначало оцінювання ефективності регулювання машинобудування в Україні на даний час.

Двоїстість критеріїв оцінювання сформувалася вже у процесі інтерв'ювань і була обумовлена тим, що саме так експертами сприймалися питання.

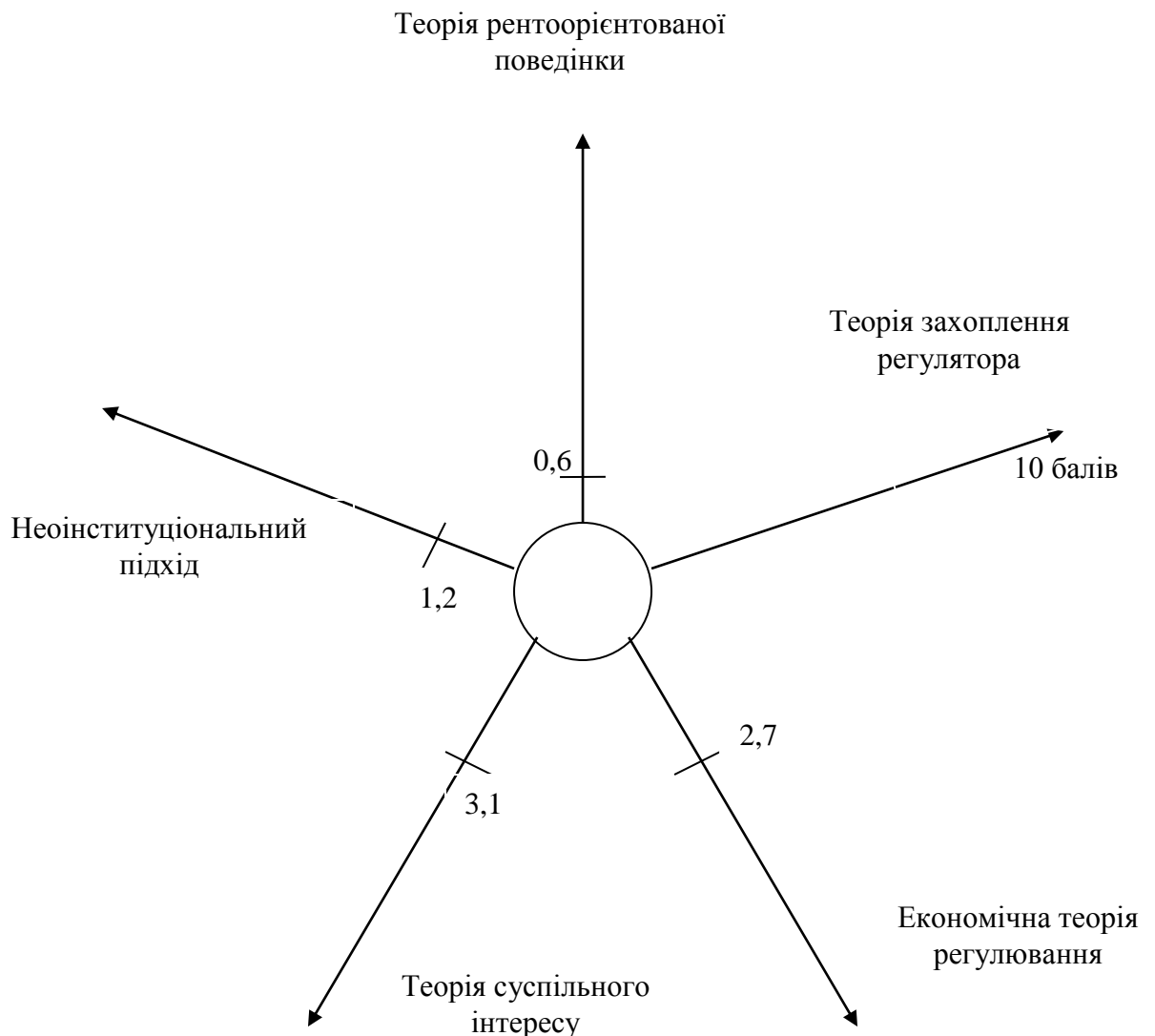


Рис. 4.11. Оцінювання адекватності розглянутих теорій регулювання (за результатами проведеного інтерв'ювання експертів)

Таким чином, представлені результати підтвердили особисту точку зору автору дисертації про діаметрально різну адекватність і перспективність розглянутих за схемою В. Тамбовцева [458] теорій регулювання. Звертає на себе увагу той факт, що теорія захоплення регулятора мала нульові оцінки за обома позиціями. Пояснюємо таку ситуацію тим, що в силу низької рентабельності, машинобудування поки що не стало привабливим об'єктом для інвестування та створення – як логічного результату інтенсивного і ефективного інвестування – фінансово-промислових груп, здатних до захоплення регулятора. Практично аналогічним були оцінки щодо ролі теорії рентоорієнтованої поведінки, очевидно, в силу того, що прикладне значення даної теорії, на нашу думку, є проблематичним.

З іншого боку, маємо рельєфні оцінки щодо інших теорій. По-перше, було відзначено, що всі три теорії були визнані як такі, що пояснюють сенс і зміст політики регулювання вітчизняного машинобудування: по мірі зменшення кількості отриманих балів – теорія суспільного інтересу, економічна теорія регулювання та неоінституціональний підхід. Слід особливо підкреслити, що всі експерти визначили зазначені три теорії одночасно, а не як альтернативні. Це свідчить про те, що пояснення змісту, цілей, завдань, всієї філософії регулювання має комплексний, складний характер. Наприклад, політика регулювання повинна передбачати водночас як подолання дисфункцій ринку (теорія суспільного інтересу), так і реагувати на опортуністичні дії власників і вищого менеджменту у тому разі, коли такі призводять до негативних суспільних наслідків (неоінституціональна теорія), що у кінцевому результаті повинно реалізовуватися через надання (створення) вигідних умов для машинобудування (економічна теорія регулювання).

З іншого боку, очікуваними стали низькі оцінки щодо ефективності існуючої практики регулювання вітчизняного машинобудування за трьома зазначеними теоріями (1,2–3,7 балів із 10 можливих); діапазон оцінок представляється несуттєвим, однак найменшу оцінку отримала ефективність регулювання опортуністичної поведінки власників і менеджерів підприємств.

Отримані результати потребують більш детального аналізування причинно-наслідкового механізму регулювання за трьома теоріями, визнаними як адекватні. Так, детальне аналізування особливостей і зміни середовища функціонування машинобудівних підприємств впродовж зазначеного періоду засвідчило про відсутність підтвердження як масового (істотного) явища недосконалої конкуренції на ринку машинобудівної продукції у тому трактуванні, як це наведено у [458] (на відміну від класичного трактування «недосконалої конкуренції» Дж. Робінсон [471]). Так, автору дисертації не вдалося встановити істотної ролі монопольної домовленості між машинобудівними підприємствами в силу цілого ряду як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, насамперед, особливостями продукції машинобудування, спеціалізацією підприємств – об'єктів дослідження, але в першу чергу – через відсутність достатньо потужних організованих груп в політичному і економічному середовищі, які б відбивали інтереси галузі і даних підприємств.

Навпаки, фактор незбалансованості ринку був яскраво вираженим, при чому, на думку автора, у таких двох аспектах.

По перше, на прикладі машинобудування дуже актуальною представляється проблема дисбалансу між імпульсами з боку попиту і пропозиції на товарному ринку, ринку праці, капіталів і т.д., що безпосередньо обумовило як історичний факт частини остаточно втрачених капітальних активів, знецінення людського капіталу, руйнування мотивацій, виключно високих втрат у широкому тлумачення останніх та зниження ефективності використання ресурсів – в даному разі з боку вітчизняних машинобудівних підприємств у довготривалому періоді.

По друге, на прикладі ринку машинобудування яскраво вираженим став ефект «надлишкової конкуренції» як наслідку довготривалого існування у галузі надлишкових виробничих потужностей перш за все на ринку продукції, яка мала обмежену (низьку) конкурентоспроможність порівняно із закордонною здебільшого на внутрішньому ринку. Безпосереднім індикатором згаданого явища

може бути зростання частки продукції низької якості і технологічності.

Із зазначеного вище щодо надлишкової конкуренції безпосередньо випливає важливість, об'єктивність існування ефекту відсутності ринку, прояв якого розглядається автором через тенденції згортання ринку високотехнологічної і якісної продукції машинобудування вітчизняного виробництва; у літературі подібні явища отримали назву «відбору, що погіршується» або «прихованої інформації» [472].

Четвертий згаданий вище сценарій прояву недосконалості ринку – небажані результати функціонування ринку – мають безпосереднє відношення до вітчизняної галузі машинобудування як характеристики її динаміки впродовж ринкових реформ і практично до останнього часу. Термін «небажаності» найчастіше асоціюється із протиріччями між економічною і соціальною ефективністю [473], де бажання дотримуватися моральних критеріїв реформування призводить до обмеження (зменшення) суто економічної ефективності. Звертаємо увагу на тому, що у літературі наводиться [474] аналітичне обґрунтування того, що така дилема – скоріше загальноприйнята схема, а у реальності можливі ситуації, коли перерозподіл доходів за неекономічними мотивами є більш економічно вигідним у кінцевому підсумку. В даному разі це не просто академічна дискусія, а пошук емпіричного та етичного (тобто суспільно загально визнаного) базису для здійснення регулювання галузі. Безумовно, що підтвердження однієї з зазначених альтернативних точок зору на прикладі вітчизняних машинобудівних підприємств дозволило б сформулювати принципово нові шляхи державного підтримання галузі.

Все зазначене дозволило визначити принципи ефективної регуляційної політики з огляду на особливості і стан вітчизняного машинобудування (рис. 4.12). Відтак, основною метою державного регулювання є формування високоефективного вітчизняного машинобудування за рахунок виробничоорієнтованої моделі поведінки машинобудівних підприємств, адаптованої до вимог ринку.



Рис. 4.12. Принципи побудови регуляційної політики щодо вітчизняного машинобудування на основі реалізації авторського варіанту поведінкової теорії (авторські дослідження)



Для реалізації цієї мети є доцільним визначення необхідності регулювання (за наявності факту опортуністичної поведінки власників і менеджерів машинобудівних підприємств та дисфункції ринку); вибір напрямку регулювання, а саме створення більш вигідних (пільгових) умов для машинобудівних підприємств у разі виробничоорієнтованої поведінки; здійснення моніторингу наслідків регулювання за рахунок відслідковування показників і критеріїв соціальної і економічної ефективності та корегування політики регулювання.

Підсумовуючи викладене та на підставі попередніх досліджень вважаємо, що успіх розвитку машинобудівних підприємств з позиції регулювання залежатиме від того чи буде використана (а не перероблена чи проігнорована) державою представлена динаміка трансформації вітчизняного машинобудування (див. п. 4.1 дисертації). Крім цього, достатньо дієвим в цих умовах (за відсутності ринку) є контроль з боку юридично санкціонованих організацій саморегулювання, які не тільки демонструють своєю участю наміри дотримуватися стандартів якості, але й більшою мірою, ніж держава здатні регулювати відповідні вимоги і правила, оскільки краще проінформовані щодо можливості забезпечити якість кінцевої продукції.

\*\*\*

Обґрунтовано та представлено концептуальні аспекти управління економічною поведінкою підприємств, які передбачають забезпечення цілеспрямованого впливу на функціональну діяльність окремих підсистем підприємства з боку більш високої ланки менеджменту у мережі відповідної ієрархічної системи розподілу влади. Таким чином, ключовими елементами у запропонованому є: цілеспрямованість впливу (тобто існування чітко визначеної і обґрунтованої різнобічної мети), наявність функцій як критеріальних, оцінювальних індикаторів стану підприємства та мети управління; особливість постановки управлінської задачі, яка полягає у визнанні ієрархії управління та розподілу влади на рівні підприємства. Відтак,

управління економічною поведінкою підприємства полягає у таких заходах: формування ідеології змін корпоративного рівня, тобто з врахуванням інтересів всіх груп економічних агентів підприємства; створення системи стратегічного планування та управління в рамках трансформації інституціонального середовища репрезентативного підприємства на основі відповідного набору функцій підприємства і вектора змін всіх його компонентів як основи видозміни поведінки підприємства; забезпечення ефективного інвестиційного процесу змін і системи розподілу економічної влади на підприємстві.

Розроблено методичний підхід до аналізування ефективності регулювання економіки стосовно галузі машинобудування. Відтак, відокремлено показники економічної, соціальної та організаційної ефективності. Вважаємо, що показником соціальної ефективності є співвідношення кількості зайнятих у галузі (у сукупності на підприємствах) до і наприкінці реформ (або періоду, що досліджується); показником економічної ефективності є рентабельність виробничої діяльності підприємств (середньозважена за прибутком), яка б враховувала як суто рентабельність виробництва, так і розмір прибутку з огляду на значні відмінності між підприємствами. Наприклад, існування поруч малого за розмірами високорентабельного підприємства і, навпаки, потужного за обсягами виробництва, але малорентабельного, потребує вирівнювання як умови отримання адекватної картини в цілому по галузі. Показником оцінювання організаційної ефективності є співвідношення адмінперсоналу машинобудівних підприємств до безпосередньо працівників. Отримані результати оцінювання свідчать, що про ефективність регуляторної політики в Україні в період 1991–2010 рр. стверджувати проблематично як в економічному (ефективність зменшилася у 3,3 рази), соціальному (зменшилася у 4,2 разів), так і в організаційному (зменшилася в 12,6 разів) контексті.

Сформовано алгоритм побудови регуляційної політики щодо розвитку вітчизняного машинобудування на основі реалізації авторського варіанту поведінкової теорії. Відтак, основною метою державного регулювання є формування вискоефективного вітчизняного машинобудування за рахунок виробничоорієнтованої

моделі поведінки машинобудівних підприємств, адаптованої до вимог ринку. Для реалізації цієї мети є доцільним визначення необхідності регулювання (за наявності факту опортуністичної поведінки власників і менеджерів машинобудівних підприємств та дисфункції ринку); вибір напрямку регулювання, а саме створення більш вигідних (пільгових) умов для машинобудівних підприємств у разі виробничоорієнтованої поведінки; здійснення моніторингу наслідків регулювання за рахунок відслідковування показників і критеріїв соціальної і економічної ефективності та корегування політики регулювання.

## ВИСНОВКИ

Дослідивши сутність категорії «безпека» та «економічна безпека» на всіх рівнях господарювання, визначили, що більш ґрунтовно та комплексно розкриває категорію «економічна безпека підприємства» синтез таких підходів, як: орієнтований на захист від загроз, орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників, діагностичний. Отже, в авторському трактуванні економічна безпека підприємства – це стан потенційної та відносної захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах. Слід відзначити, що при визначенні сутності економічної безпеки промислового підприємства (враховуючи, що об'єктами дослідження є машинобудівні підприємства) необхідно концентрувати увагу на пріоритетності безпеки його виробничо-економічної системи. Відтак, економічна безпека промислового підприємства – це стан потенційної та відносної захищеності виробничо-економічної системи підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах.

Визначено та обґрунтовано взаємозв'язок понять «розвиток–економічна безпека–стійкість–ефективність»: економічна безпека (у вузькому значенні відносно взаємозв'язку наведених категорій) є здатністю витримувати відхилення внутрішніх та зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни; стійкість є здатністю підприємства сприймати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх дестабілізуючих факторів і повертатися до рівноважного стану (безпека є абсолютною основою забезпечення стійкості підприємства); ефективність є відносною величиною, тобто відношенням результату із цілями або ефекту із витратами на його отримання, проте досягається лише за умови забезпечення економічної безпеки; розвиток є необхідною умовою досягнення економічної безпеки, і як результат доведення окреслених положень, стійкості та ефективності.

Представлено карту термінологічного взаємозв'язку категорій «небезпека», «загроза», «ризик», «негативний вплив» в контексті економічної безпеки, на основі якої відображено, що економічна безпека має безпосереднє відношення до однієї із форм небезпеки – загрози, яка набуває реальної небезпеки на стадії переходу з ймовірності у дійсність. Адже економічна безпека – це стан захисту саме від загроз, а не від виклику та ризику, які є потенційною небезпекою. В свою чергу негативний вплив є результатом дії загрози на економічний розвиток суб'єкта господарювання. Відтак, досліджувані категорії існують в єдиному термінологічному просторі, але поєднані як результат, наслідок або передумова.

Розроблено методику оцінювання економічної безпеки підприємства, яка спрямована на: визначення стану захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз в певних межах (відповідно до авторської інтерпретації сутності категорії «економічна безпека підприємства»); уникнення суб'єктивізму в отриманих результатах; встановлення чітких фіксованих меж; визначення стану безпеки за умов обмеженого доступу до інформаційної бази підприємств; простоту і доступність методичного підходу визначення стану безпеки; можливість порівняння різнотермінових оцінок стану економічної безпеки одного підприємства, декількох підприємств однієї галузі, а також підприємств різних галузей.

Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств за розробленим автором методичним підходом показало достатньо велику кількість підприємств рентоорієнтованої поведінки, що цілком ймовірно не забезпечує їх продуктивне функціонування, адже підприємства не виконують основного призначення та не використовують наявний виробничий потенціал. Відтак, відсоток зазначених підприємств складає 36,84 % (21 підприємство). В свою чергу, економічна поведінка 19 підприємств (33,33 %) характеризується як змішана, тобто поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної та рентоорієнтованої діяльності, та 17 підприємств (29,83 %) – як виробничоорієнтована. Водночас 14

підприємств із 17 машинобудівних підприємств з виробничоорієнтованою поведінкою є виробничими, а решта – 3 підприємства займаються машиноремонтним виробництвом. Оцінювання динаміки вищезазначеного процесу засвідчило про поступове зменшення підприємств із виробничоорієнтованою поведінкою – з 23 до 17 (на 26,09 %), зменшення підприємств із змішаною поведінкою – з 26 до 19 (на 23,08 %) та стрімке збільшення підприємств із рентоорієнтованою поведінкою – з 8 до 20 (на 150 %).

Проведено групування підприємств у матриці «модель економічної поведінки–характер змін» в результаті відслідковування трансформації моделей економічної поведінки, оцінювання їх динамічності або усталеності протягом 2005–2009 рр. Сформовано дві групи підприємств: перша група – підприємства з незмінною поведінкою: виробничоорієнтованою (*Ia*), змішаною (*Iб*), рентоорієнтованою (*Iв*); друга група – підприємства із зміною поведінкою: підприємства, які змінили модель поведінки на виробничоорієнтовану поведінку (*IIa*); підприємства, які змінили модель поведінки на змішану поведінку (*IIб*); підприємства, які змінили модель поведінки на рентоорієнтовану поведінку (*IIв*). Оцінюючи сформовані групи, слід відзначити, що найбільш загрозливими є групи *Iв* та *IIв*, адже підприємства цих груп або виходять із машинобудівної галузі, або в основному займаються не виробничою діяльністю. Групи підприємств *Ia* і *Iб* є найбільш усталеними, але щодо ефективності їх функціонування необхідне додаткове дослідження. Відносно груп підприємств *IIa* і *IIб*, характер змін яких відзначений як умовно позитивний, то це обгрунтовано тим, що функціонування підприємства за моделлю виробничоорієнтованої або змішаної поведінки не гарантує ефективності. Проте найбільш позитивно характеризуються зміни підприємств групи *IIa* і *IIб*, що не відображені в контексті умовного позитиву, адже перехід ВАТ «Хмільниксільмаш» та Вінницьке УВП «УТОС» від рентоорієнтованої до змішаної поведінки та ВАТ «Комсомольське спеціалізоване підприємство «Агромаш» до виробничоорієнтованої поведінки є потужним поштовхом до подальшого ефективного розвитку в галузі машинобудування.

Проведений аналіз виявлених тенденцій зміни стану безпеки та трансформації моделей економічної поведінки машинобудівних підприємств Вінниччини протягом 2005-2009 рр. обумовив відокремлення певних передумов та закономірностей у існуючих процесах: 30 машинобудівних підприємств із 57 змінювали модель економічної поведінки при послабленні безпеки з виробничоорієнтованої на змішану або рентоорієнтовану, із змішаної на рентоорієнтовану; 8 підприємств продовжували функціонувати за моделлю виробничоорієнтованої поведінки, не зважаючи на зміни у стані безпеки; 10 підприємств знаходились у динамічній зміні стану безпеки без зміни моделі змішаної поведінки, намагаючись стабілізувати обраний напрямок дій і діяльності; 5 підприємств залишались рентоорієнтованими при одночасній зміні стану безпеки і 4 підприємства змінювали модель економічної поведінки у зворотньому напрямку (на відміну від більшості з виробничоорієнтованої на рентоорієнтовану) при посиленні безпеки функціонування. Окреслені тенденції відображають реалії сучасних змін у розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, що підтверджується узагальненням виявлених закономірностей за нормальним законом розподілу.

Сформовано життєвий цикл розвитку машинобудівного підприємства, тобто концепцію, яка характеризує розвиток функціонування промислового підприємства за відповідними моделями економічної поведінки з моменту створення підприємства аж до його зникнення з ринку. Водночас зазначена концепція відображає функцію безпеки у моделях економічної поведінки, яка полягає у тому, що безпека є пріоритетним комплексним індикатором вибору відповідної моделі економічної поведінки на основі сукупності реальних об'єктивних засобів та суб'єктивних управлінських рішень.

Обґрунтовано та представлено концептуальні аспекти управління економічною поведінкою підприємств, які передбачають забезпечення цілеспрямованого впливу на функціональну діяльність окремих підсистем підприємства з боку більш високої ланки менеджменту у мережі відповідної ієрархічної системи розподілу влади. Таким чином, ключовими елементами у запропонованому є:

цілеспрямованість впливу (тобто існування чітко визначеної і обґрунтованої різнобічної мети), наявність функцій як критеріальних, оцінювальних індикаторів стану підприємства та мети управління; особливість постановки управлінської задачі, яка полягає у визнанні ієрархії управління та розподілу влади на рівні підприємства. Відтак, управління економічною поведінкою підприємства полягає у таких заходах: формування ідеології змін корпоративного рівня, тобто з врахуванням інтересів всіх груп економічних агентів підприємства; створення системи стратегічного планування та управління в рамках трансформації інституціонального середовища репрезентативного підприємства на основі відповідного набору функцій підприємства і вектора змін всіх його компонентів як основи видозміни поведінки підприємства; забезпечення ефективного інвестиційного процесу змін і системи розподілу економічної влади на підприємстві.

Розроблено методичний підхід до аналізування ефективності регулювання економіки стосовно галузі машинобудування. Відтак, відокремлено показники економічної, соціальної та організаційної ефективності. Вважаємо, що показником соціальної ефективності є співвідношення кількості зайнятих у галузі (у сукупності на підприємствах) до і наприкінці реформ (або періоду, що досліджується); показником економічної ефективності є рентабельність виробничої діяльності підприємств (середньозважена за прибутком), яка б враховувала як суто рентабельність виробництва, так і розмір прибутку з огляду на значні відмінності між підприємствами. Наприклад, існування поруч малого за розмірами високорентабельного підприємства і, навпаки, потужного за обсягами виробництва, але малорентабельного, потребує вирівнювання як умови отримання адекватної картини в цілому по галузі. Показником оцінювання організаційної ефективності є співвідношення адмінперсоналу машинобудівних підприємств до безпосередньо працівників. Отримані результати оцінювання свідчать, що про ефективність регуляторної політики в Україні в період 1991–2010 рр. стверджувати проблематично як в економічному (ефективність зменшилася у 3,3 рази), соціальному (зменшилася у 4,2 разів), так і в організаційному (зменшилася в 12,6 разів) контексті.



Сформовано алгоритм побудови регуляційної політики щодо розвитку вітчизняного машинобудування на основі реалізації авторського варіанту поведінкової теорії. Відтак, основною метою державного регулювання є формування вискооефективного вітчизняного машинобудування за рахунок виробничоорієнтованої моделі поведінки машинобудівних підприємств, адаптованої до вимог ринку. Для реалізації цієї мети є доцільним визначення необхідності регулювання (за наявності факту опортуністичної поведінки власників і менеджерів машинобудівних підприємств та дисфункції ринку); вибір напрямку регулювання, а саме створення більш вигідних (пільгових) умов для машинобудівних підприємств у разі виробничоорієнтованої поведінки; здійснення моніторингу наслідків регулювання за рахунок відслідковування показників і критеріїв соціальної і економічної ефективності та корегування політики регулювання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Щербина В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В. М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №10 (64). – С. 220–225.
2. Чорнодід І. С. Економічна безпека як категорія економічної теорії / І. С. Чорнодід // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №11 (29). – С. 13–20.
3. Шнипко О. С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект / О. С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5(59) – С. 78–85.
4. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7 (37). – С. 143–153.
5. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. Є. І. Крихтіна. – Донецьк: Каштан, 2004. – 335 с.
6. Омелянович Л. О. Економічна безпека торговельного підприємства: монографія / Л. О. Омелянович, Г. Є. Долматова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
7. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
8. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность): учеб.-практ. пособие / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова / Е.А. Олейников (ред.) – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
9. Нікіфорова П. О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфорова, С. С. Куперівська // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 86–90.
10. Коженювські Л. Управління безпекою / Л. Коженювські // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1 (31). – С. 147–154.
11. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал.–Київ, Центр навчальної літератури, 2007.–307 с.

12. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – №12. – С. 60–63.
13. Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 45–53.
14. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №3. – С. 12–19.
15. Кендюхов А. В. Экономическая безопасность как экономическая категория / А. В. Кендюхов // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – Сер.: Економічна. – Вип. 47. – Донецьк: ДонНТУ, 2002. – С. 123–128.
16. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 4–13.
17. Чорнодід І. С. Економічне співробітництво між Україною і США в контексті економічної безпеки / І. С. Чорнодід // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2005. – №73 – С. 54–56.
18. Архипов А. Экономическая безопасность: оценка, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 36–44.
19. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес Информ. – 1999. – №15–16. – С. 35–37.
20. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; керівник авт. кол. і наук. ред.. О. Білорус. – К., 2001. – 733 с.
21. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.
22. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О. С. Шнипко. – К.: Генеза, 2006.–288 с.

23. Третяк В. В. Економічна безпека: сутність та умови формування / В. В. Третяк, Т. М. Гордієнко // Економіка та держава. – 2010. – №1. – С. 6–8.
24. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: уч. пособие / А. Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
25. Огнев А. П. Международная экономическая безопасность: проблемы и пути решения / А. П. Огнев. – М.: Общество «Знание», 1989. – 40 с.
26. Татаркин А. Экономическая безопасность как объект регионального исследования / А. Татаркин, О. Романова, А. Куклин, В. Яковлев // Вопросы экономики. – 1996. – №5. – С. 78–89.
27. Кирьянов В. Ничто не действует так эффективно, как наказание рублем / В. Кирьянов // Газета «Сегодня». – 2005. – 26 января. – С. 15
28. Ипполитов К. Х. Экономическая безопасность: стратегия возрождения России / К. Х. Ипполитов. – М.: РПСБ, 1996. – 263 с.
29. Савин В. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. Савин // Международный бизнес России. – 1995. – №9. – С. 14–16.
30. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – №10. – С. 48–51.
31. Лепіхов О. Технологічна незалежність як елемент економічної безпеки / О. Лепіхов // Економіка України. – 1994. – №11. – С. 80–81.
32. Медведев В. Проблемы экономической безопасности России / В. Медведев // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 111–127.
33. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
34. Бинько И. Ф. Как обеспечить экономическую безопасность Украины? / И. Ф. Бинько, В. Т. Шлемко // Всеукраинские ведомости. – 1997. – №138 (810). – С. 3–8.
35. Сенчагов В. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1995. – №1. – С. 97–106.

36. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие / В. К. Сенчагов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
37. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: Производство–Финансы – Банки / В. К. Сенчагов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – 621 с.
38. Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность: учебник для вузов / Е. А. Олейников. – Москва: Экзамен, 2004. – 768 с.
39. Бендіков Л. Економічна безпека промислового підприємства / Л. Бендіков // Консультант директора. – 2000. – №2 (110). – С. 7–13.
40. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
41. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави / Г. Пастернак-Таранушенко. – К.: 1994. – 140 с.
42. Паньков В. Экономическая безопасность: микрохозяйственный и внутренний аспект / В. Паньков // Внешнеэкономические связи. – 1992. – Вып. 8. – С. 5–18.
43. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сантисанга, 2001. – С. 141–142.
44. Концепція економічної безпеки України / НАН України; Інститут економічного прогнозування / В.М. Геєць (підгот.). – К.: Логос, 1999. – 56 с.
45. Лыкшин С. Развитие России и ее реструктуризация как гарантия экономической безопасности / С. Лыкшин // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 113–125.
46. Шевченко В. Концепція національної безпеки: методологічний аспект / В. Шевченко, Г. Костенко // Голос України. – 1996. – 11 січня. – С. 8.
47. Захарченко В. Обґрунтування територіальної концепції економічної безпеки / В. Захарченко // Регіональна економіка. – 2000. – №2. – С. 120–127.

48. Єрмошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. Єрмошенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
49. Ілляшенко С. М. Актуальні проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства / С. М. Ілляшенко, Н. О. Нілова // Зб. матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф. «Проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства». – Донецьк, 2001. – С. 113–114.
50. Говорушко Т. Економічна безпека України / Т. Говорушко // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – №12. – С. 3–5.
51. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 462 с.
52. Ермошенко Н. Н. Определение угрозы национальным интересам в финансово-кредитной сфере / Н. Н. Ермошенко // Экономика Украины. – 1999. – №1. – С. 4–12.
53. Кузнецов С. А. О соотношении микро и макроуровневого подходов к анализу экономической безопасности / С. А. Кузнецов, Е. Я. Петрова. – Донецк, 1996. – 186 с.
54. Михайленко А. Механизм обеспечения экономической безопасности России / А. Михайленко // МЗМО. – 1996. – №7. – С. 119–126.
55. Михаловский С. Международная экономическая безопасность. Польская точка зрения / С. Михаловский. – М.: ИНИОН, 1990. – 143 с.
56. Картавцев В. До питання розбудови і функціонування системи забезпечення національної безпеки України / В. Картавцев // Право України. – 1998. – №2. – С. 14–16.
57. Рубанов В. В. Безопасность – лозунги, теория и политическая практика / В. В. Рубанов // РЭЖ. – 1991. – №17. – С. 31–41.
58. Болва Н. В. Влияние теневой экономики на экономическую безопасность / Н. В. Болва // Новосибирск, 1998. – 184 с.
59. Пастернак-Таранушенко Г. А. Экономическая и национальная безопасность Украины / Г. А. Пастернак-Таранушенко // Экономика Украины. – 1994. – №2. – С. 51–57.
60. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.

61. Пономарьов В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. П. Пономарьов; Східноєвропейський державний університет. – Луганськ, 2000. – 21 с.
62. Кальман А. Г. Экономическая безопасность государства и пути ее обеспечения в Украине / А. Г. Кальман, Г. Ю. Дардопых // Право и политика. – 2001. – №7. – С. 6–12.
63. Ващекин Н. П. Безопасность предпринимательской деятельности : учебн. пособ. / Н. П. Ващекин, М. И. Дзалиев, А. Д. Урсул / Москов. гос. институт коммерции НИИ устойчивого развития и безопасности. – 2-е изд. допол. и переработ. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2002. – 334 с.
64. Абалкин Л. И. Выступление на круглом столе Совета Федераций / Л. И. Абалкин // Приоритеты и механизмы экономической политики России в кризисный период. – Москва, 1999. – Вып. 8. – 32 с.
65. Богомоллов В. А. Экономическая безопасность : учебн. пособ. / В. А. Богомоллов. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 303 с.
66. Богданов И. Я. Экономическая безопасность России. Теория и практика / И. Я. Богданов. – М.: ТЕИС, 2001. – 260 с.
67. Алексеенко В. Система защиты коммерческих объектов / В. Алексеенко, Б. Сокольский. – М., 1992. – 195 с.
68. Белов В. Правовая охрана конфиденциальности коммерческой тайны / В. Белов, А. Полянский // Право и экономика. – 1993. – №13–14. – С. 12–21.
69. Гавриш В. А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны / В. А. Гавриш. – Симферополь, 1994. – 153 с.
70. Деружинский В. А. Основы коммерческой тайны: Практическое пособие для предпринимателя / Деружинский В. А., Деружинский В. В. – Минск, 1994. – 214 с.
71. Ярочкин В. И. Информационная безопасность / В. И. Ярочкин. – М.: Академический проект; Фонд «Мир», 2003. – 640 с.
72. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия / В. В. Белокуров // Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru>.

80. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
81. Плетникова І. Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.04 / І. Л. Плетникова; Харківська державна академія залізничного транспорту. – Х., 2001. – 15 с.
81. Цигилик І. І. Економічна безпека підприємства в системі внутрішнього економічного механізму / І. І. Цигилик, Т. М. Паневник // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – №12. – С. 3–5.
82. Кірієнко А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / А. В. Кірієнко ; Київський національний економічний університет. – К., 2000. – 19 с.
83. Кочовий М. М. До питання оцінки економічної безпеки / М. М. Кочовий // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Вип. 10 ; Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса: АТЗТ ІРЕНТТ, 2001. – С. 259–263.
84. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Т. Б. Кузенко ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
85. Экономическая безопасность хозяйственных систем / Под общей ред. А. В. Колосова. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 446 с.
86. Ляшенко О. М. Парадигма управління економічною безпекою підприємства / О. М. Ляшенко // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Економічна безпека сучасного підприємства». – Вінниця: «УНІВЕРСУМ-Вінниця», 2008. – С. 39–45.
87. Могильный А. И. Основы безопасности бизнеса / А. И. Могильный, В. Н. Бесчастный, Ю. О. Винокуров. – Донецк: Регион, 2000. – 130 с.
88. Иванов А. В. Экономическая безопасность предприятия / А. В. Иванов, В. В. Шлыков. – М.: Выраж-центр, 1995. – 265 с.
89. Экономическая безопасность: Энциклопедия / А. Г. Шаваев, А. Т. Багаутдинов и др. – М.: Правовое просвещение, 2001. – 510 с.



90. Ареф'єва О. В. Суперечності розвитку як основне джерело загрози безпеці рівноваги економічних систем / О. В. Ареф'єва, О. С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №3 (57). – С. 57–64.

91. Фокіна Н. П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н. П. Фокіна, В. І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8 (26). – С. 111–114.

92. Бондаренко О. М. Показники, критерії та методи оцінки економічної безпеки авіакомпаній / О. М. Бондаренко // Наукові праці ОНАЗ: Періодичний науковий збірник з радіотехніки і телекомунікацій, електроніки та економіки в галузі зв'язку. – Одеса, 2003. – С. 59–64.

93. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский, А. А. Спиридонов; под ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 178 с.

94. Економіка підприємства : підручник / За загальною редакцією Й. М. Петровича. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2004. – 680 с.

95. Дубецька С. П. Економічна безпека підприємств України / С. П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: Збірник матеріалів наук.-практ. конф., Київ, 16–17 травня 2001 р. – К.: Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146–172.

96. Подлужна Н. О. Організація управління економічною безпекою підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. О. Подлужна; НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 20 с.

97. Ярочкин В. Система безопасности фирмы / В. Ярочкин. – М.: Осъ–89, 2003. – 352 с.

98. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – №2. – С. 52–56.

99. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М., «Экономика», 1989. – 526 с.

100. Івченко А. О. Тлумачний словник української мови / А. О. Івченко, І. В. Осипов. – Харків: Фоліо, 2005. – 319 с.
101. Словник української мови. – Т.8. – К.: Наукова думка, 1977.– 928 с.
102. Воложанин В. В. Сущность и содержание категории развития / В. В. Воложанин, О. А. Воложанина // Экономические науки. – 2007. – №7(32). – С. 167–173.
103. Кучин Б. Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость : монография / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 150 с.
104. Горячова К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. Горячова // Економіст. – 2003. – №8. – С. 65–67.
105. Ареф'єва О. В. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6(60) – С. 106–111.
106. Сухорукова Т. Г. Концептуальный взгляд на экономическую безопасность предприятия / Т. Г. Сухорукова // Залізничний транспорт України. – 1998. – №2–3. – С. 9–13.
107. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов, изд. 2-е перераб. и допол. – М.: Книжный мир, 2005. – 860 с.
108. Лук'янова В. В. Оцінка ефективності підприємства і підприємництва / В. В. Лук'янова // Вісник ДонНУЕТ. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2005. – №4 (28). – С. 35–39.
109. Сметанюк О. А. Оцінювання ефективності сучасного підприємства в системі його економічної безпеки / О. А. Сметанюк // Матеріали VI регіональної науково-практичної конференції «Теорія та практика сучасного підприємства в контексті парадигми економічної безпеки». – Вінниця : ВНТУ, 2010. – С. 155–163.
110. Задихайло Д. В. Корпоративне управління : навчальний посібник / Д. В. Задихайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
111. Бандурка А. М. Финансово-экономический анализ : учебник / А. М. Бандурка, И. М. Червяков, О. В. Посылкина. – Х.: Университет внутренних дел. – 1999. – 394 с.

112. Лазуренко В. И. Проблемы экономической безопасности / В. И. Лазуренко // Проблемы совершенствования законодательства ; Спец. Выход ЛІВС. – Ч.2. – Луганск, 1999. – С. 17–28.
113. Исаев А. А. Экономическая безопасность фирмы. Управление кризисами / А. А. Исаев // Бизнес и безопасность. – 2002. – №2. – С. 28–30.
114. Пекін А. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія / А. Пекін // Економіст. – 2007. – №8. – С. 23–25.
115. International Organization of Standardization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org>
116. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків / М. С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 570 с.
117. Makin Paul Applying the principles of risk management to the supply and use of machines / Paul Makin // ISO Bulletin January. – 2002. – 15 р.
118. Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском / Р. М. Качалов. – М.: Наука, 2002. – 192 с.
119. Shortreed J. H. Benchmark Framework for Risk Management / J. H. Shortreed, L. Craig and S. McColl. – NERAM, 2000. – 22 р.
120. Бараненко С. П. Риски и управление ими в системе управления предприятием / С. П. Бараненко, В. В. Шеметов // Управление риском. – 2004. – №2. – С. 32–35.
121. Стандарты управления рисками. Федерация европейских ассоциаций риск менеджеров (FERMA), 2003. – 16 с.
122. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие / В. М. Гранатуров. – М.: Издательство «Дело и сервис», 1999. – 112 с.
123. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: Політехніка, 2003. – 116 с.
124. Бабин В. А. Практические аспекты оценки риска в бизнесе / В. А. Бабин // Управление риском. – 2004. – №3. – С. 18–20.
125. Егорова Е. Е. Еще раз о сущности риска и системном подходе / Е. Е. Егорова // Управление риском. – 2002. – №2. – С. 9–12.
126. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: Борисфен-М, 1996. – 336 с.

127. Клебанова Т. С. Теория экономического риска : учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2003. – 156 с.

128. Наумов Д. Проблемний аспект формування поняття «підприємницький ризик» / Д. Наумов // Економіст. – 2008. – №1. – С. 36–39.

129. Дем'яненко Г. Є. Економічна безпека торговельного підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.05 / Г. Є. Дем'яненко; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2003. – 18 с.

130. Зима Л. М. Організаційно-економічні механізми управління економічною безпекою підприємств стратегічного значення: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Л. М. Зима; Донецький національний університет. – Д., 2004. – 12 с.

131. Ейтутіс Г. Оцінка економічної безпеки залізничного транспорту / Г. Ейтутіс // Економіст. – 2009. – №1. – С. 56–58.

132. Бондаренко О. М. Оцінка економічної безпеки авіакомпанії: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.04 / О. М. Бондаренко; Національний авіаційний університет. – К., 2004. – 24 с.

133. Капітула С. В. Оцінка та управління економічною безпекою підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 [Електронний ресурс] / С. В. Капітула; Криворізький техн. ун-т. – Кривий Ріг, 2009.–20 с.

134. Турило А. М. Методика оцінки виробничої безпеки підприємства / А. М. Турило, С. В. Капітула // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3 (69). – С. 137–143.

135. Евдокимов Ф. И. Роль маркетинговых исследований в оценке экономической безопасности предприятия / Ф. И. Евдокимов, О. А. Бородин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2002/>

136. Барановський О. Визначення показників фінансової безпеки / О. Барановський // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – №8. – С. 14–16.

137. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестник Московского ун-та. Сер. 6 «Экономика» – 1995. – №3. – С. 3–9.

138. Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс] : закон України : офіц. текст від 19.06.2003 р. зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>

139. Шнипко О. С. Класифікація та сутність загроз економічної безпеки / О. С. Шнипко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №3. – С. 11–16.

140. Валуев Б. И. Концепция экономической безопасности предприятия / Б. И. Валуев // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. – Одесса: ОПУ, 2004. – Спецвыпуск в 3 т. – Т. 3. – С. 27–31.

141. Момот С. В. Формирование системы экономической безопасности металлургического предприятия / С. В. Момот, Н. П. Ключкин // Менеджер. – 2005. – №2. – С. 76–80.

142. Карачина Н. П. До питання методологічних основ безпеки функціонування сучасної корпорації / Н. П. Карачина, Т. М. Халімон // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 212. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 747–753.

143. Карачина Н. П. До питання економіко-математичного моделювання безпеки сучасної корпорації / Н. П. Карачина, О. В. Лазарчук // Матеріали III регіональної науково-практичної конференції «Організаційно-правові аспекти та економічна безпека сучасного підприємництва». – Вінниця: ВНТУ, 2006. – С. 36–41.

144. Карачина Н. П. Проблемні методологічні аспекти оцінювання економічної безпеки підприємств / Н. П. Карачина // Матеріали IV Регіональної науково-практичної конференції «Організаційно-правові аспекти та економічна безпека сучасного підприємництва». – Частина 1. – Вінниця: ВНТУ, 2007. – С. 19–21.

145. Карачина Н. П. Моделювання економічної безпеки функціонування корпорації / Н. П. Карачина, Т. М. Халімон // Збірник

наукових праць Уманського державного аграрного університету. Частина 2. Економіка. Випуск 65. – Умань. – 2007. – С. 150–157.

146. Карачина Н. П. Методологічні основи економічного оцінювання безпеки підприємств / Н. П. Карачина // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 236, том V – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 1355–1360.

147. Карачина Н. П. Формування концепції економічної безпеки підприємства / Н. П. Карачина // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Економічна безпека сучасного підприємства». – Вінниця: «УНІВЕРСУМ-Вінниця», 2008. – С. 33–36.

148. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.

149. Acemoglu D. Political Economy Lecture Notes // Massachusetts Institute of Technology. – Economics department. – 2010. – 569 p. Доступ до ресурсу: <http://econ-www.mit.edu/faculty/acemoglu/courses>

150. Постсоветский институционализм — 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. – Ростов-н/Д: Наука-Пресс, 2006. – 512 с.

151. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов–/Д: Изд-во Рост. Ун-та. – 2000. – 69 с.

152. Красникова Е.В. Экономика переходного периода. – М.: Омега-Л, 2005. – 296 с.

153. Nafziger E.W. Economic Development. – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – 846 p.

154. Handbook of new institutional economics / Eds. C. Menard and M.M. SHIRLEY. – Netherlands: Springer. – 2005. – 884 p.

155. New Institutional Economics. A Guidebook / Eds. E. Brousseau and J.M. Glachant. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 558 p.

156. Шиян А.А. Теоретико-ігровий аналіз раціональної поведінки людини та прийняття рішень в управлінні соціально-економічними системами. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – 404 с.

157. Mas-Collel A. Microeconomic Theory / A. Mas-Collel, M. D. Whinston, J. R. Green. – Oxford: Oxford University Press, 1995. – 977 p.

158. Шиян А.А. Теоретико-ігровий аналіз раціональної поведінки людини та прийняття рішень в управлінні соціально-економічними системами. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – 404 с.
159. Петров М. К. Язык, знак, культура / Петров М. К. – М.: Наука, 1991. – 328 с.
160. Acemoglu D. Oligarchic vs. Democratic Societies // Journal of the European Economic Association. – 2008. – V. 6, March. – P.1-44.
161. Nash J. Equilibrium Points in n-Person Games / J. Nash. // Proceedings of the National Academy of Sciences. – 1950. – Vol.36. – P. 48–49.
162. Nash J. The Bargaining Problem / J. Nash. // Econometrica. – 1950. – Vol.28. – P. 155–162.
163. Harsanyi J. Games with Incomplete Information Played by Bayesian Players / Harsanyi J. // Management Science. – 1967/68. – Vol.14. – P.159-182 (Part I), P. 320–334 (Part II), P. 486–502 Part III).
164. Acemoglu D. Economic Origins of Dictatorship and Democracy / D. Acemoglu, J. A. Robinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – 416 p.
165. Геєць В.М. Інституційні перетворення і суспільний розвиток // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 9-36.
166. Шиян А.А. Моделювання критично важливих умов для побудови в Україні розвиненої економіки // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2009. – №4. – С27-32.
167. Constructing knowledge societies : new challenges for tertiary education. - The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2002. – 204 p.
168. Новиков Д.А. Управление проектами: организационные механизмы. – М.: ПМСОФТ, 2007. – 140 с.
169. Arrunada B., Andonova V. Market Institutions and Judicial Rulemaking / Handbook of New Institutional Economics / B. Arrunada, V. Andonova / Eds. C. Menard and M. M. Shirley. – Dordrecht, The Netherlands: Springer. – P. 229–250.

170. Acemoglu, Daron and Robinson, James A. (2001) A Theory of Political Transitions. *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 4 (Sep., 2001), pp. 938-963.

171. Acemoglu, Daron (2003) «Why Not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics. *Journal of Comparative Economics*, 31, pp. 620-652.

172. Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights? // *Journal of Comparative Economics*. – 2003. V.31. – P.715-731.

173. Alexeev M., Gaddy C., Leitzel J. Economic Crime and Russian Reform // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1995. – V.151, N.4. – P.677-692.

174. Иванов А. Украинские рейдеры и их инсайдеры: как с ними бороться // Адреса веб-сторінки <http://zahvat.ua/ukrainskie-rejjdery-i-ikh-insajjdery-kak-s-nimi-borotsya.html> - інформація з екрану (31.03.2010р).

175. Демехин А. Технологии рейдерства в условиях экономического кризиса // Адреса веб-сторінки <http://zahvat.ua/tekhnologii-rejjderstva-v-usloviyakh-ehkonomicheskogo-krizisa.html> - інформація з екрану (31.03.2010р).

176. Osborne, Martin J. and Rubinstein, Ariel (1994) *A Course in Game Theory*. Cambridge, MIT Press. – 352 p.

177. Bolton P. Dewatripont M. *Contract Theory*. – Cambridge: MIT Press, 2005. – 724 p.

178. Корнієнко В.О., Денисюк С.Г., Шиян А.А. Моделювання процесів у політико-комунікаційному просторі. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – 207 с.

179. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами / Новиков Д. А. – М.: Физматлит, 2007. – 584 с.

180. Шиян А.А., Нікіфорова Л.О. Теоретико-ігрове моделювання інституціональних механізмів протидії рейдерству: розвиток громадських організацій / А.А. Шиян, Л.О. Нікіфорова // *Економіка та держава*. – 2010. – №8. – С.29–31.

181. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики: учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА. – М, 2009. – 158 с.



182. Blyth C. The Economist Perspective of Economic Liberalisation / C. Blyth // Wellington: Allen Unwin, 1987. – P. 282–283.
183. Arrow K. The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation / K. Arrow. – In: Feiwel G.B. (ed.), Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare. London: Macmillan Press, 1985. – P. 107–124.
184. Hantke-Domas M. The Public Interest Theory of Regulation: Non-Existence or Ministerpretation? / M. Hantke-Domas // European Journal of Law and Economics. – 2003. – Vol. 15. No. 1. – P. 165–194.
185. Posner R. Taxation by Regulation / R. Posner // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2. – P. 22–50.
186. Posner R. Theories of Economic Regulation / R. Posner // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1974. – Vol. 5. – P. 335–358.
187. Posner R. Economic Analysis of Law. (2nd ed.) / R. Posner. – Boston: Little, Brown, 1977. – 572 p.
188. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. / Пигу А. – М.: Прогресс, 1985. – Т.1. – 512 с.
189. Уильямсон О. Экономия как защита в антимонопольном процессе: компромисс с позиции благосостояния / О. Уильямсон // В сб. : Вехи экономической мысли. Т. 5 : Теория отраслевых рынков. СПб.: Экономическая школа, 2003. – С. 622–649.
190. David P. Clio and the Economics of QWERTY / P. David // American Economic Review, 1985. – Vol. 75. No. 2. – P. 332–337.
191. Noll R. G. The Political Foundations of Regulatory Policy / R. G. Noll // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1983. – Vol. 179. – P. 377–404.
192. Noll R. G. Economic Perspectives on the Politics of Regulation / R. G. Noll // In: Schmalensee R. and Willig R. (eds.) Handbook of Industrial Organization II, Amsterdam: North Holland, 1989. – P. 1253–1287.
193. Noll R. G. Comments and Discussions / R. G. Noll // Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics, 1989. – P. 48–58.
194. Robbins J. An essay on the nature and significance of economic science / J. Robbins. – Macmillan, London, 1932. – 183 p.

195. Акерлоф Дж. «Рынок лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. 1994. – Вып. 5. – С. 91–100.
196. Okun A. Equality and Efficiency: The Big Tradeoff / A. Okun. – Washington: Brookings Institution, 1975. – P. 48–55.
197. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./ П. Милгром, Дж. Робертс; пер.с англ., под редакцией И. И. Елисейевой, В. Л. Тамбовцева. Спб.: Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 468 с.
198. Lierson A. Interest Groups in Administration / A. Lierson // In: Marx M.F.(ed.) Elements of Public Administration, New York: Prentice Hall, 1949.–372 p.
199. Bernstein M. Regulatory Business by Independent Commissions / M. Bernstein. – Princeton: Princeton University Press, 1955. – 257 p.
200. Huntington S. The Marasmus of the ICC: The Commission, the Railroad and the Public Interests / S. Huntington // In: Woll P. (ed.) Public Administration Policy: Selected Essays. New York: Harper and Row, 1966. – 181 p.
201. Laffont J.-J. The Politics of Government Decision-Making: A Theory of Regulatory Capture / J.-J. Laffont, J. Tirole // Quarterly Journal of Economics. – 1991. – Vol. 106. No. 4. – P. 1089–1127.
202. Laffont J.-J. Theory of Incentives in Procurement and Regulation / J.-J. Laffont, J. Tirole. – Cambridge, MA: MIT Press, 1993. – 286 p.
203. Harberger A. C. Monopoly and Resource Allocation / A. C. Harberger // American Economic Review. – 1954. – Vol. 44. – P. 77–87.
204. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» / Х. Лейбенштейн. – В сб. : Теория фирмы. СПб: Экономическая школа, 1995. – С. 477–506.
205. Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft / G. Tullock // Western Economic Journal. – 1967. – Vol. 5. – P. 224–232.
206. Tullock G. The Original Rent-Seeking Concept / G. Tullock // International Journal of Business and Economics. – 2003. – Vol. 2. No. 1. – P. 1–8.
207. Stigler G. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity / G. Stigler, C. Friedland // Journal of Law and Economics. – 1962. – Vol. 5. –P. 1–16.

208. Stigler G. The Theory of Economic Regulation / G. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2.–P. 3–21.
209. Олсон М. Логика коллективных действий / М. Олсон. – М.: Фонд экономической инициативы, 1995. – 165 с.
210. Downs A. An Economic Theory of Democracy / A. Downs. – New York: Harper and Row, 1957. – 310 p.
211. Downs A. Inside Bureaucracy / A. Downs. – Boston: Little Brown and Company, 1967. – 292 p.
212. Becker G. S. A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence / G. S. Becker // Quarterly Journal of Economics. – 1983. –Vol. 98. – P. 371–400.
213. Becker G. S. Public Policies, Pressure Groups, and Dead-Weight Costs / G. S. Becker // Journal of Public Economics. – 1985. – Vol. 28. – P. 329–347.
214. Аузан А.А. Курс лекций по институциональной экономике / А. А. Аузан, П. В. Крючкова, В. Л. Тамбовцев. – М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, – 2003. – 168 с.
215. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд. М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
216. Публичные услуги и функции государственного управления / Под ред. А. Е. Шаститко. – М.: БЭА-ТЕИС, 2002. – 160 с.
217. Тамбовцев В. Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости / В. Л. Тамбовцев. – М.: ТЕИС, 1997. – 125 с.
218. Тамбовцев В. Л. Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 82–94.
219. Карачина Н. П. До питання соціоекономічних аспектів управління безпекою підприємства / Н. П. Карачина // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Серія : «Зайнятість та соціальна інфраструктура». Збірник наукових праць. Випуск XII. №3. – Рівне: НУВГП, 2006. – С. 76–92.
220. Мороз О. В. Структурно-інституціональні і функціональні засади розвитку підприємництва на основі ідентифікації та аналізу

інститутів підприємства / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. М. Халімон // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2006. – №9. – С. 3–9.

221. Карачина Н. П. Менеджмент економічної безпеки підприємства / Н. П. Карачина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник; За ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2007. – Вип. III. – Т.1. – С. 244–248.

222. Карачина Н. П. Соціоекономічні основи управління безпекою підприємства / Н. П. Карачина // Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Інтеграція України у світовий економічний простір». – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – С. 208–211.

223. Карачина Н. П. Забезпечення ефективності управління безпекою підприємства / Н. П. Карачина // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Стан та проблеми інноваційної розбудови України». Том 1 – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2008. – С. 89–91.

224. Карачина Н. П. До методологічних аспектів управління безпекою підприємства / Н. П. Карачина // Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст : Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції 20-22 березня 2008 р. Том II. – Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2008. – С. 28–32.

225. Карачина Н. П. Формалізація моделі ефективності управління якістю на підприємствах / Н. П. Карачина, М. В. Грабко // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. – №4. – С. 66–71.

226. Карачина Н. П. Моделювання ефективності управлінських процесів на машинобудівних підприємствах на основі теорії катастроф / Н. П. Карачина, М. В. Грабко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2008. – №20–1. – С. 347–354.

227. Karachina N. P. The theory-game model of optimum stimulation of higher management of enterprise / N. P. Karachina, A.A. Shiyan, I.E.

Муkytiuk // *Materialy Tym* 6(11) 2008. *Economiczne nauki, Pravo, Techniczne nauki: Przemysl. Nauka i studia.* – P. 24–30.

228. Карачина Н. П. Функціональний зміст корпоративного конфлікту в управлінні підприємством на основі використання апарату теорії ігор / Н. П. Карачина, А. А. Шиян, О. В. Лазарчук // *Вісник Вінницького політехнічного інституту.* – 2008. – №4. – С. 72–78.

229. Карачина Н. П. Передумови формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. П. Карачина, А. Ю. Кравчук // *Економічний простір : Збірник наукових праць.* – №26. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 166–173.

230. Мороз О. В. Моделювання ідеального підприємства на основі його функціональної поведінки / О. В. Мороз, Н. П. Карачина // *Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Матеріали I Міжнародної науково-методичної конференції.* – Чернівці : ДрукАрт, 2009. – С. 282–283.

231. Мороз О. В. До питання методології аналізу функціональних аспектів при формуванні моделі ефективності сучасного підприємства / О. В. Мороз, Н. П. Карачина // *Проблеми формування конкурентоспроможності підприємства за умов нестабільності світової економіки. Матеріали доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції.* м. Вінниця, 27 квітня 2009 року. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – С. 3–7.