

**Н.П. Карачина**, к.е.н.  
Вінницький національний  
технічний університет,  
м. Вінниця

## **Проблематика варіативності та типізації економічної поведінки підприємств**

Здійснено критичний аналіз спектру наукових досліджень щодо класифікації економічної поведінки підприємств. Обґрунтовано та розроблено авторську концептуальну схему типізації економічної поведінки вітчизняних підприємств в умовах ринкової трансформації.

The work considers the critical analysis of a spectrum of scientific researches concerning the economic behavior of enterprises. Also the author's conceptual scheme of typification of economic behavior of domestic enterprises in the conditions of a market transformation is developed.

В умовах висококонкурентного середовища вітчизняних підприємств ефективно вирішення проблеми вибору та формування ефективної моделі економічної поведінки в ринковому просторі неможливе без відповідного дослідження її варіативності та типізації крізь множину наукових пошуків.

У процесі розвитку економічної науки проблеми формування та типізації економічної поведінки підприємств знайшли відображення у роботах низки українських та зарубіжних вчених: Г. Капленко, В. Пастухової, А. Кудінової, О. Малиш, О. Прутської, І. Ансоффа, С. Сологуба, Г. Курчєвої, А. Алетдінової, С. Гриценка, Р. Акофф. Проте переконані, що досліджений спектр варіацій та типів економічної поведінки не відтворює усю різноманітність дій та діяльності сучасних підприємств.

### **Постановка завдання**

Метою статі є визначення та формування типів економічної поведінки підприємств, які обумовлені особливостями їх функціонування, зокрема, посиленням впливу ринкових умов, загостренням конкуренції, підвищенням рівня невизначеності та змін, а також неоднозначними і мало прогнозованими тенденціями у світовій економіці.

### **Результати**

Проведене дослідження з позиції визначення існуючих видів економічної поведінки підприємств обумовило відокремлення результатів досліджень Г. Капленко, відповідно до яких, розглядаючи економічну поведінку підприємств, з одного боку як певну цілісність із властивими їй внутрішніми взаємозв'язками її елементів із єдиною орієнтацією на стратегіч-

ну діяльність, а з іншого, - як автономність, яка наділена властивостями розвиватись у певних межах і напрямках, навіть до ліквідації, незалежно від внутрішнього середовища, класифікує різні типи економічної поведінки за певними характеристиками її формування. Зокрема, зазначена класифікація виглядає таким чином: моральність (моральний, антиморальний); функції економічної культури (традиційний, адаптаційний, інноваційний); психологія (інтровертний, екстравертний); творчий характер (песимістичний, стабілізаційний, оптимістичний); ринкова орієнтація (стратегічно орієнтований, нестратегічний); правила поведінки (формальний, неформальний); психологія підприємства та його розмір (вичікування, боротьба, удосконалення, забезпеченість); мотивація керівництва і стратегія підприємства (дочасний, обмежений, далекосяжний, прогресуючий); соціально-культурні та соціально-психологічні фактори (соціальний обов'язок, соціально орієнтований, антисоціальний); типи підприємств за Нельсоном та Берсоном (пасивне очікування, активне очікування, випередження змін, стимулювання бажаних змін) [1, с. 8]. Слід зазначити, що остання класифікаційна ознака є результатом наукового пошуку В. Пастухової при дослідженні характеру економічної поведінки підприємств в умовах нестабільності та взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням. Так, адекватно виділеним типам реакції на зовнішні зміни (пасивна позиція (девіантний характер) та активна позиція (превентивний характер)), саме нею запропоновані варіанти поведінки, які визначають певний тип підприємства за Л. Нельсоном та Ф. Бернсоном [2, с. 234] (пасивне очікування → реагуючий тип (reactive), активне очікування (готовність до змін) → чуйний (responsive), підготовка до змін → активний (proactive), стимулювання бажаних змін → високоефективний тип (high-performing)) [3, с. 63]. Відзначено, що наведені варіанти поведінки підприємства є можливими в полі толерантності (здатність витримувати відхилення зовнішніх факторів у певному діапазоні їх зміни, який є умовою життєдіяльності підприємства). При пасивному очікуванні підприємство вживає адаптивні заходи після здійснення зовнішніх змін і адаптивний механізм передбачає адекватні зміни внутрішнього середовища. Зокрема елементами адаптивного механізму можуть бути цілі, завдання, інтереси, методи управління, організаційна структура, плани діяльності, маркетингова політика тощо. Активне очікування передбачає, наприклад, розширення ринків діяльності, диверсифікацію та інші заходи для підвищення стійкості підприємства. Однак слід мати на увазі, що ці види поведінки підприємства у зовнішньому середовищі, які забезпечують виживання, можуть призвести за певним ступенем нестабільності зовнішнього оточення до порушення рівноваги підприємства. Вибір характеру взаємодії підприємства із зовнішнім оточенням залежить від ситуації, що склалася у ньому, та потенціалу підприємства. Вважаємо, що наведена класифікація в основному акцентує увагу на соціальному, психологічному, моральному та культур-

ному аспекті поведінки підприємств. Переконані - це не відтворює усі передумови та детермінанти їх діяльності та дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує значну концентрацію уваги науковців на певних варіаціях економічної поведінки підприємств, зокрема на підприємницькій, ринковій, рентоорієнтованій, стратегічній, організаційній, соціально-відповідальній, девіантній та інвестиційній поведінках, які відтворюють актуальні в ринковому просторі напрямки розвитку підприємств.

Так, важливим представляється акцентування уваги до вивчення підприємницької поведінки як різновиду економічної поведінки підприємств. Це обумовлено зростанням актуальності дослідження природи поведінки підприємця, особливо в умовах постіндустріального суспільства, в якому людський капітал стає визначальним фактором економічного зростання. Вагомий внесок у сучасних дослідженнях даної проблематики належить А. Кудіновій, яка здійснювала теоретичне осмислення сутності категорії «підприємницька поведінка» та її аналіз через призму історичної ретроспективи з метою виявлення основних компонентів, що складають її зміст. Сутність підприємницької поведінки у різних її аспектах розглянута переважно в західній економічній літературі (Р. Кантільон, Ж.-Б. Сей, М. Вебер, Г. Шмоллер, В. Зомбарт, В. Ратенау, Й. Шумпетер, Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Шерл, Ф. Найт); вітчизняними науковцями переважно розглядається саме підприємництво, а не поведінка його суб'єктів: В. Сизоненко (теорія підприємництва), І. Сорока (мотивація підприємництва), Л. Вороніна (підприємництво як засіб адаптації до ринкових відносин), З. Варналій (мале підприємництво) тощо [4, с. 105]. Узагальнюючи історичні та сучасні особливості формування підприємницької поведінки, А. Кудінова розкриває сутність «підприємницької поведінки» як віддзеркалення «економічної поведінки» і зазначає, що «... це багатовимірне поняття, яке включає мотивацію суб'єкта господарювання до певного виду діяльності, спосіб дії при виборі ресурсів для здійснення цієї діяльності, взаємовідносини з партнерами, засоби реалізації цілей на ринку та вміння залучати інвестиційні кошти» [4, с. 110]. Поряд із цим дослідження підприємницької поведінки також відтворені і у роботах Ю. Пачковського, але у дзеркалі соціологічної й психологічної науки [5]. Головне дослідницьке завдання полягало у розкритті підприємницького феномена під кутом зору теоретико-методологічних (розглянуті концептуальні основи, суть і призначення підприємництва у сучасному світі, доведена необхідність врахування поведінкової складової людської діяльності) і практичних (дослідження проблем реальної діяльності та поведінки підприємців, аналіз підприємницької поведінки в контексті методологічних засад моделювання реальних підприємницьких ситуацій) аспектів.

Достатньо актуальними є дослідження ринкової поведінки підприємств О. Малиш [6], які полягають у розгляді проблеми формування адекватної ринкової поведінки в агресивно-

му та швидко мінливому бізнес-середовищі в розрізі обраних стратегічних позицій. Зокрема, відповідно до ринкових стратегій виділяють наступні способи поведінки підприємств: обмежена прибутковість → зведення до мінімуму ступеня ризику, збільшення норми прибутку шляхом розумного скорочення свого сегмента ринку; затвердження переваг → розвиток здатності протистояти конкуренції, не вдаючись до значних інвестицій, збільшення норми прибутку через продуктивність; захист лідерства → концентрація зусиль на утриманні позицій, підтримання потрібної структури прибутку за рахунок додаткових інвестицій; максимальна результативність → концентрація зусиль на забезпеченні максимально можливої результативності операцій, скорочення постійних витрат; вибіркова експансія → концентрація інвестицій, розширення бізнесу тільки тоді і там, де норма прибутку значна; вибіркоче зростання → концентрація зусиль на тих сегментах ринку, де очевидні конкурентні переваги організації; мінімізація втрат → уникати значних інвестицій, скорочувати постійні витрати, а при продовженні втрат почати ревізію бізнес-ідеї; обережна експансія → здійснення експансії бізнесу такими методами, які не пов'язані з ризиком; проникнення на ринок → пробні інвестиції в перспективних сегментах ринку, припинення інвестицій, якщо показники зростання не обнадійливі.

Слід відзначити і ґрунтовні дослідження О. Прутської щодо інституціонального підходу до особливостей економічної поведінки в перехідній економіці України, де першочергове значення надається саме рентоорієнтованій поведінці. Так, рентоорієнтована поведінка розкривається як діяльність власника ресурсів, спрямована на отримання надприбутку завдяки штучно створеного державною бюрократією монопольного становища, результатом чого є суспільні витрати [7, с. 13]

Ідентифікація типології економічної поведінки підприємств виявила достатньо широкий спектр наукових досліджень вітчизняних та закордонних вчених щодо організаційної поведінки [8-10]. Їх пошуки досліджень включали декілька етапів: класичний етап; результати «хотторнських експериментів»; когнітивний підхід; біхевиористський підхід; підхід соціального навчання; підхід, орієнтований на людські ресурси; ситуаційний підхід; системний підхід [8, с. 105]. Накопичення та узагальнення результатів дефініції даного поняття науковцями обумовило формування сучасного підходу, згідно з яким вони визначають організаційну поведінку як вивчення людської поведінки, ставлення до професійних обов'язків та їх виконання в організаціях. У відповідності з останнім визначенням виділяють три рівні проблем поведінки: особистісні, групові та загальноорганізаційні, а також чотири найбільш важливі концепції менеджменту, на які спирається організаційна поведінка: наукове управління (класичний менеджмент), адміністративне управління, управління з позицій психології і людських відносин, управління з позицій науки про поведінку. Проте, ми не ставили метою нашої

роботи визначити та проаналізувати сутність та особливості організаційної поведінки. Головна мета даного дослідження – визначити місце організаційної поведінки у економічній поведінці підприємства. На нашу думку, виходячи із визначеної сутності організаційної поведінки, вона є не різновидом, а окремим структурним елементом економічної поведінки підприємств.

Має місце й інша позиція І. Ансоффа стосовно організаційної поведінки. При розкритті двох типово протилежних типів організаційної поведінки (приростний та підприємницький) він уособлює дане поняття із стратегічною поведінкою, яка потребує істотно різних організаційних структур [11, с. 234]. Хоча в [11, с. 243] автор відзначає, що стратегічне управління потребує підприємницької організаційної поведінки, а оперативне управління досягає успіху за рахунок приростної поведінки. Це свідчить про недостатню визначеність І. Ансоффа щодо віднесення зазначених типів поведінки до організаційної або стратегічної поведінки. Відтак приростний тип поведінки характерний тим, що реакція на зміни відбувається постфактум: дії відбуваються, коли необхідність змін стала явною і беззаперечною. Рішення спрямовані на мінімізацію змін, пошук альтернатив ведеться послідовно і приймається перше задовільне рішення. Однак, більшість фірм, які діють в приростному стилі, прагнуть до ефективності своєї діяльності, а щодо меншості, які призупиняють погоню за ефективністю, в довгостроковому плані не виживають [12, с. 31]. Підприємницький стиль організаційної поведінки передбачає кардинально інше відношення до змін: замість того, щоб уникати та мінімізувати зміни, організація прагне до безперервних змін досягнутого стану; ведеться глобальний пошук альтернативних напрямків дій і процес прийняття рішень спрямований на вибір найкращої з існуючих альтернатив. Поряд із цим, якщо в приростних організаціях цілі пов'язані з оптимізацією прибутковості, то в підприємницьких – вони спрямовані на оптимізацію потенціалу прибутковості. Слід зазначити, що від приростних їх відрізняють такі характеристики: не екстраполяція минулих підходів, а взаємодія можливостей отримання прибутку і якостей управління; не обмеження, а можливості зміни оточуючого середовища та сприйняття різних способів поведінки; заохочення не за минулу діяльність, ефективність, стабільність, а за творчість та ініціативу; проблеми, які не повторюються, а нові; не популярність у стилі керівництва та вміння встановити єдність підходів, а здійснення ризикових дій і вміння надихнути людей на сприйняття змін; не стабільна, а гнучка організаційна структура [11, с. 237]. Достатньо цікавими та насиченими є дослідження І. Ансоффа щодо економічної поведінки управлінців (керівників) при неочікуваних змінах. Так, його спостереження показують, що існує три типи поведінки: реактивний, активний та плановий. Реактивна поведінка є послідовно-послідовною. Стратегічна реакція не починається до тих пір, поки не будуть випробувані всі можливі оперативні варіанти. В рамках кожного типу реакцій конкретні за-

ходи випробуються послідовно. Поведінка в цьому випадку є залежним від минулого досвіду процесом спроб і помилок. Активна поведінка є послідовно-паралельною: оперативно-стратегічні завдання розглядаються послідовно; проте коли мова заходить про конкретні заходи, застосовується аналітичний підхід, а саме виявляються і порівнюються альтернативні варіанти, і у разі потреби ряд заходів здійснюється паралельно. Планова поведінка є паралельно-паралельним підходом. Як тип реакції, так і конкретні заходи вибираються шляхом порівняння і аналізу, після чого паралельно здійснюється ряд програм дії. Доцільно відзначити, що розглянуті типи поведінки займають відповідне місце у загальній сукупності різних видів управлінської реакції на можливі зміни. В умовах зовнішнього середовища, що повільно змінюється, реактивне управління, не зважаючи на пов'язані з ним значні витрати, може запобігти катастрофі. Однак з підвищенням мінливості зовнішнього середовища необхідно спочатку застосувати активну поведінку, а потім планову, щоб дати можливість підприємству запобігти катастрофічних наслідків дискретних змін зовнішнього середовища [11, с. 386-401].

Вивчаючи стратегії управління підприємством, дослідження С. Сологуба визначили, що стратегічна поведінка підприємств традиційно зорієнтована на протидію підприємствам-конкурентам. В стратегії такої поведінки для вітчизняних підприємств ним виділяється декілька узагальнених принципів стратегічної поведінки, характерних для умов післяприватизаційного періоду: принцип самовизначення (підприємство має не тільки визначати своє місце в зовнішньому (конкурентному) оточенні, а й інтегрувати свій вплив на це середовище, тобто проводити агресивну політику на ринку); принцип адаптації (протистояння та відповідне адекватне реагування на постійні зміни, які характеризуються швидкими, різкими економічними та технологічними мутаціями); принцип інноваційного вдосконалення (передбачення можливого напрямку змін з одночасним їх генеруванням за інноваційною поведінкою) [13, с. 60].

Поряд із цим російські науковці Г. Курчєєва, А. Алетдінова, вивчаючи основні аспекти економічної поведінки, доводять та розкривають прибутковість соціально відповідальної поведінки як відокремленої варіації економічної поведінки підприємств, яку трактують як діяльність, що поєднує інтереси суспільства і власні інтереси на основі оцінки приросту доходів в довгостроковому періоді за рахунок формування стабільної репутації, популярності та іміджу [14, с. 236-240]. Дослідження С. Гриценка фокусуються на економічній девіантній (від лат. *deviation* - відхилення) поведінці в трансформаційній економіці в розрізі двох форм: творчої і руйнівної. Основним критерієм визначення характеру девіантної поведінки є характер перерозподілу соціальних благ, спосіб досягнення цілі і ступінь врахування інтересів оточуючих людей або однієї із взаємодіючих сторін. Відповідно до думки С. Гриценка, «...під економічною девіантною поведінкою необхідно розуміти, передусім, такі вчинки і дії

господарюючих суб'єктів, які не відповідають офіційно встановленим правилам або правилам, що фактично склались в даному суспільстві» [15, с. 59]. Враховуючи, що девіантна поведінка може приймати різні форми (як негативні, так і позитивні), необхідно вивчати дане явище, застосовуючи диференційований підхід. Отже, одна з найголовніших задач – розпізнавати і відбирати необхідні зразки економічної девіантної поведінки суб'єктів.

Беззаперечно не викликає сумнів актуальність дослідження інвестиційної поведінки О. Кришан, І. Скворцова та С. Джерасад, спрямованої на формування інвестиційних ресурсів та реалізації інвестиційних цілей. Так, С. Джерасад розглядає інвестиційну поведінку як перетворену форму діяльного, функціонуючого капіталу. Загалом за своїм економічним змістом трактує інвестиційну поведінку як процедурні дії інвесторів, що реалізують свій інтерес за допомогою формування установок і мотивів, вибору інструментів, складання планів, прийняття рішень відповідно до стратегії і стилю [16, с. 12]. Водночас інвестиційна поведінка реалізується через особливі моделі, в яких відображається спосіб і характер реакції всіх складових інвестиційної поведінки на зовнішні і внутрішні імпульси розвитку, та має конкретний стиль, що базується на індивідуальних можливостях інвесторів отримувати інформацію, ділових здібностях використовувати конкурентні переваги, контролі над іншими інвесторами і партнерами, підприємницькій фантазії.

Враховуючи визначальну роль системного підходу у сучасній науці, недивним є дослідження науковців щодо поведінки підприємства як системи [3, с. 56-58; 17, с. 138-142; 18, с. 64-76]. Передусім слід відзначити, що поведінка системи – це подія (події) системи, яка або необхідна, або достатня для іншої події в цій системі або її оточенні. Як бачимо, поведінка – це системна зміна, яка ініціює інші події. Відзначимо, що реакції, відгуки і дії можуть самі створювати поведінку. Реакції, відгуки, дії - це системні події, для яких інтерес представляє їх передумови. Поведінка складається з системних подій, для яких інтерес представляють їх наслідки. Проведені дослідження в [18, с. 72-76] виявили, що економічна поведінка системи в процесі може бути реактивна, активна або реакцією в залежності від типу системи: система підтримки стану, система пошуку цілі, система багатоцільового пошуку, цільова система, ціле направлена система та система спрямована до ідеалу. Априорі необхідно зазначити, що представлені види поведінки Р. Акоффом майже ідентичні до визначених І. Ансоффом видів економічної поведінки керівників при неочікуваних змінах. Це, на нашу думку, обумовлює висновок щодо можливості ідентифікувати визначені види поведінки до типізації економічної поведінки підприємства. Узагальнення концептуальних положень щодо класифікації економічної поведінки підприємств вітчизняних та закордонних науковців представлено на рис. 1.

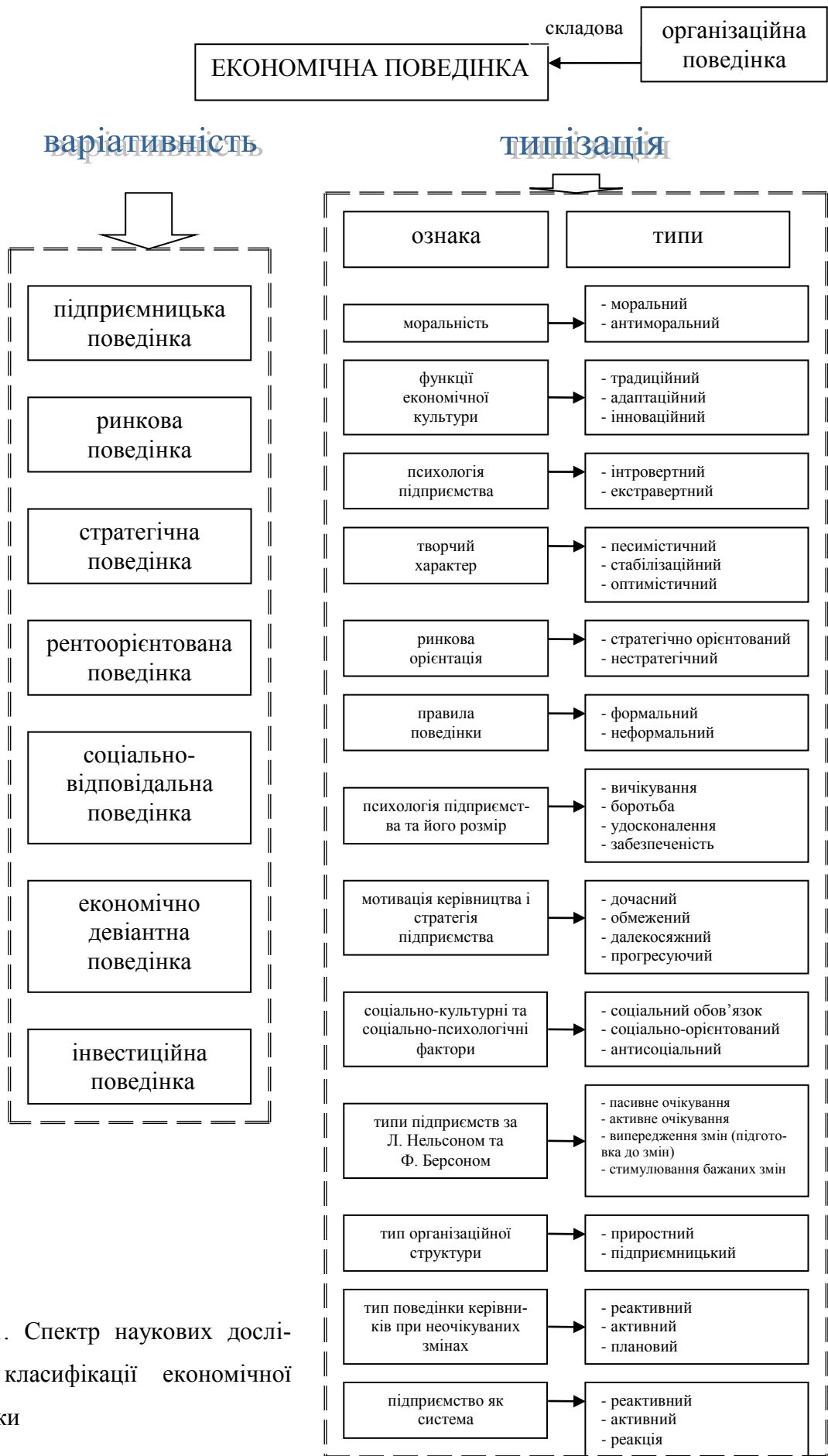


Рис. 1. Спектр наукових досліджень класифікації економічної поведінки



Переконані, що наведений спектр варіацій та типів економічної поведінки не відтворює усю різноманітність дій та діяльності сучасних підприємств. Результати теоретичних та власних практичних досліджень дозволяють вважати правомірним відокремлення таких авторських ознак класифікації, як ступінь ризику, вид ринкової форми, пріоритетність функціональної складової, стан та умови функціонування та ступінь реакції на зміни (успішність адаптації до нових умов). Так, за ступенем ризику економічна поведінка поділяється на ризикову (підприємництво, інвестиційна поведінка) та неризикову (традиційну поведінку); за видом ринкової форми виділяють: економічна поведінка підприємств в умовах чистої монополії, в умовах монополістичної конкуренції, в умовах олігополії та в умовах чистої монополії; за пріоритетністю функціональних складових: інноваційна, ресурсна, фінансова, виробнича, маркетингова, збутова; за умовами та станом функціонування: економічна поведінка безпеки, економічна поведінка розвитку, економічна поведінка стабільності; за ступенем реакції на зміни: реактивна (запізне реагування на зміни, що вже спричинило зниження результативності організації), проактивна економічна поведінка (підготовка до змін, їх планування та очікування можливих змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі) та економічна поведінка ігнорування змін (ігнорування змін в надії на самостійне зникнення).

Варто відзначити, що сформовані класифікаційні ознаки обумовлювались особливостями економічної поведінки підприємств в сучасних умовах, зокрема, посиленням впливу ринкових умов, загостренням конкуренції, підвищенням рівня невизначеності та змін, а також неоднозначними і мало прогнозованими тенденціями у світовій економіці.

Поряд із цим автор розділяє позицію щодо існуючих варіацій економічної поведінки, надаючи належне актуальності їх дослідження. Відповідно до виділених ознак класифікації науковцями, напевно кожна з позицій має раціональне підґрунття і право на існування, хоча, на нашу думку, враховуючи сучасні умови функціонування, деякі ознаки та типи поведінки потребують уточнення. Авторська концептуальна схема типізації економічної поведінки підприємств, яка відтворює нововведення та удосконалення, представлена на рис. 2. Слід відзначити, що наведена класифікація відтворює охоплення класифікаційної ознаки за станом та умовами функціонування усіх решти ознак. Це вочевидь визначає її пріоритетність та першочерговість.

### **Висновки**

З урахуванням викладеного та з огляду на проблемно-орієнтований характер моделей економічної поведінки підприємств вважаємо за необхідне їх подальше уточнення та деталізацію на основі прикладних досліджень вітчизняних підприємств. Це в свою чергу обумовить формування ефективних рішень та алгоритму дій як наслідку реалізації моделі поведінки на основі можливого використання імітаційних, експертних та оптимізаційних моделей.

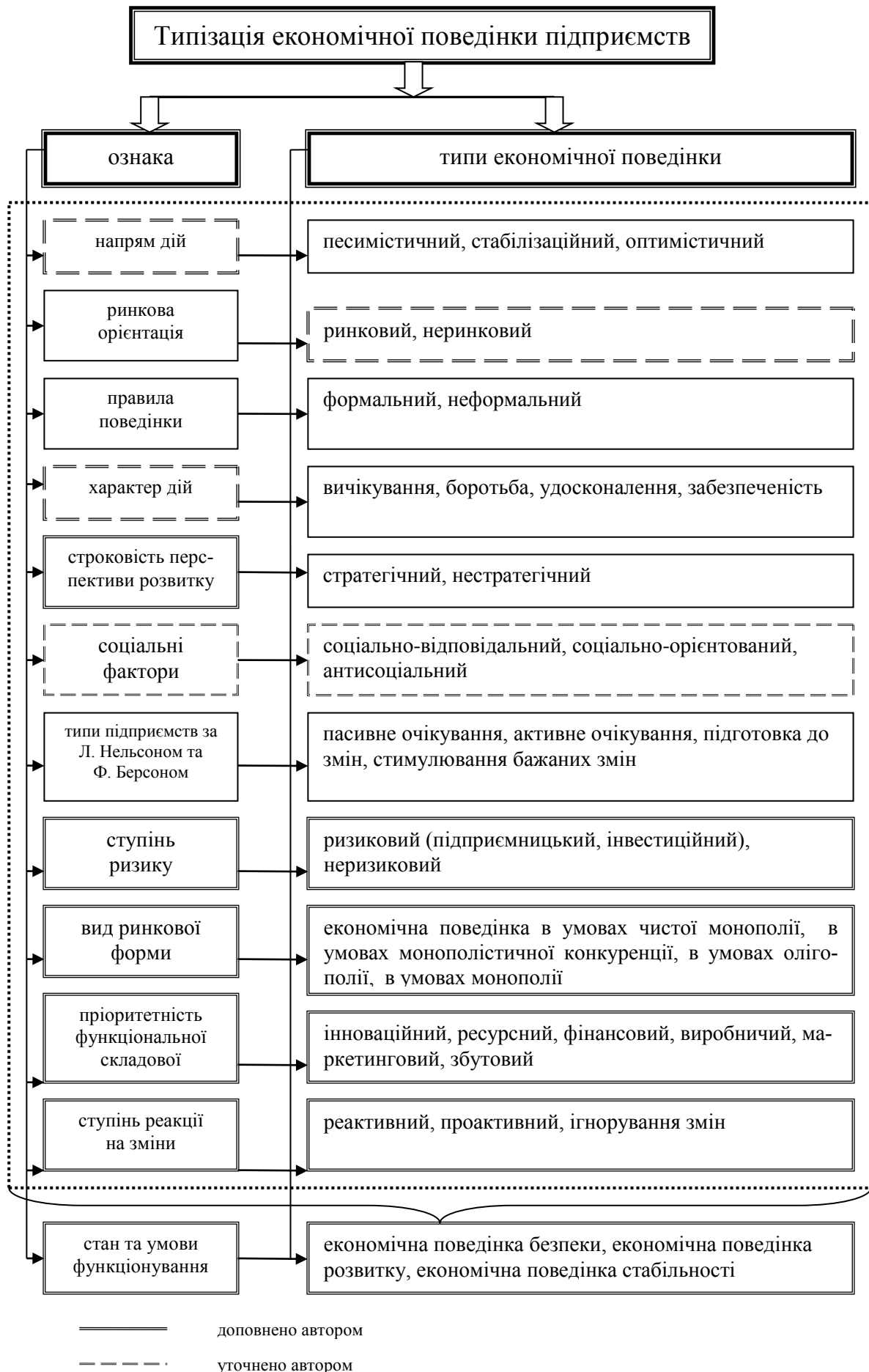


Рис 2. Авторська концептуальна схема типізації економічної поведінки

## Список літератури

1. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.
2. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании): Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
3. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
4. Кудінова А.В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №4. – С. 104-111.
5. Пачковський Ю. Соціопсихологічна модель аналізу підприємництва за умов трансформаційного процесу // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. - №3. – С. 121-129.
6. Малиш О. Стратегічне позиціонування підприємств та обґрунтування напрямів їх ринкової поведінки // Маркетинг в Україні. – 2006. - №2. – С. 39-46.
7. Прутська О.О. Особливості економічної поведінки в перехідній економіці України (інституціональний підхід): Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.01.01 / Київський національний економічний університет. – К., 2004. – 32 с.
8. Васильев Г.А. Организационное поведение: Учеб. пособие / Г.А. Васильев, Е.М. Деева. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005. – 255 с.
9. Організаційна поведінка / Д. Гелрігел, Дж. В. Слокум-молодший, Р.В. Вудмен, Н.С. Бренінг; Пер. з англ. І. Тарасюк, М. Зарицька, Н. Гайдукевич. – К.: Вид-во «Основи», 2001. – 726 с.
10. Власова А.М., Савчук Л.М., Савінова В.Б. Організаційна поведінка. К.: КНЕУ, 1998. –96 с.
11. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
12. Валуев Б. О некоторых концепциях, составляющих альтернативу целостной системе управления предприятием // Економіст. - 2004. - №10. – С. 30-33.
13. Сологуб С.М. Теоретичні основи вибору стратегії розвитку підприємств у післяприватизаційному періоді // Актуальні проблеми економіки. – 2001. - №11-12. – С. 58-61.
14. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А., Вагина Ю.А. Модель экономической оценки социального поведения компании в России // Экономические науки. – 2007. - №9. – С. 236-240.
15. Гриценко С.А. Особенности девиантного поведения в трансформационной экономике // Стратегія розвитку України. – 2006. - №2-4. – С. 57-60.
16. Джерасад С. Инвестиционное поведение как экономическая категория // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – Харків. - №630. – 2004. – С. 11-14.
17. Василенко В.А. Выбор типа модели управления устойчивым развитием организации // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №1. – С. 137-147.
18. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Пер. с англ. под ред. Л.А Волковой – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.