

УДК 338.242

О.В. Мороз,

доктор економічних наук, професор;

Н.П. Карачина,

кандидат економічних наук, доцент;

Б.Є. Грабовецький

кандидат економічних наук, доцент;

Вінницький національний технічний університет

**ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТНОГО ФАКТОРІАЛЬНОГО ЛАНДШАФТУ
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА ОСНОВІ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК
FORMATION OF PRIORITY FACTORIAL LANDSCAPE
OF DOMESTIC ENTERPRISES ECONOMIC BEHAVIOR ON THE BASIS
OF EXPERT ASSESSMENTS**

Представлено модифікацію факторів впливу на економічну поведінку підприємств в процесі трансформації планового господарства у ринкове. Досліджено та сформовано факторіальний ландшафт економічної поведінки вітчизняних підприємств на сучасному етапі їх розвитку. Відокремлено і обґрунтовано пріоритетні фактори впливу на економічну поведінку вітчизняних промислових підприємств на основі експертних оцінок.

Modification of influence on the enterprise economic behavior in the process of planned economy transformation into market is presented. Factorial landscape of domestic enterprises economic behavior is researched and formed at the present stage of its development. Priority factors of influence on the economic behavior of domestic industrial enterprises are separated and proved on the basis of expert assessments.

Ключові слова: економічна поведінка підприємств, фактори, метод експертної оцінки.

ВСТУП

Функціонування вітчизняних підприємств зазнало значних змін в трансформаційний період, що безумовно позначилось і на зміні пріоритетних факторів. Цим пояснюється необхідність дослідження факторів впливу на економічну поведінку підприємств у нерозривному взаємозв'язку із особливостями функціонування підприємств за умов поступового витіснення планової економіки ринковою. Цей процес, маючи фундаментальне значення в процесі трансформації інституту підприємства та визначаючи риси універсального підприємства в наш час, повинен розглядатися за відповідного часового і змістовного алгоритму подій, причинно-наслідкових ланцюгів та детермінантних факторів.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою дослідження є визначення пріоритетних факторів впливу на економічну поведінку вітчизняних підприємств на сучасному етапі їх функціонування.

РЕЗУЛЬТАТИ

З огляду на проведені дослідження функціонування підприємств протягом трансформації планового господарства у ринкове, що відображено у [1], відокремлено чотири стадії їх розвитку (планове господарство, стадія початку реформування та приватизації, стадія «економіки фізичних осіб», стадія «економіки фізичних підприємств») та окреслені характерні умови господарювання (рис. 1). Основою такої диференціації є положення про те, що виявлені зміни позначились на сукупності та сутності факторів впливу на економічну поведінку підприємств, і це дозволило прослідкувати їх трансформацію (модифікацію, появу нових факторів, зникнення деяких факторів порівняно із попередніми етапами) в процесі формування ринкової економіки країни.

Враховуючи, що за мету дослідження покладено визначення пріоритетних факторів впливу на економічну поведінку вітчизняних підприємств на сучасному етапі функціонування, зосередимо увагу на четвертій стадії їх розвитку – стадії «економіки фізичних підприємств».

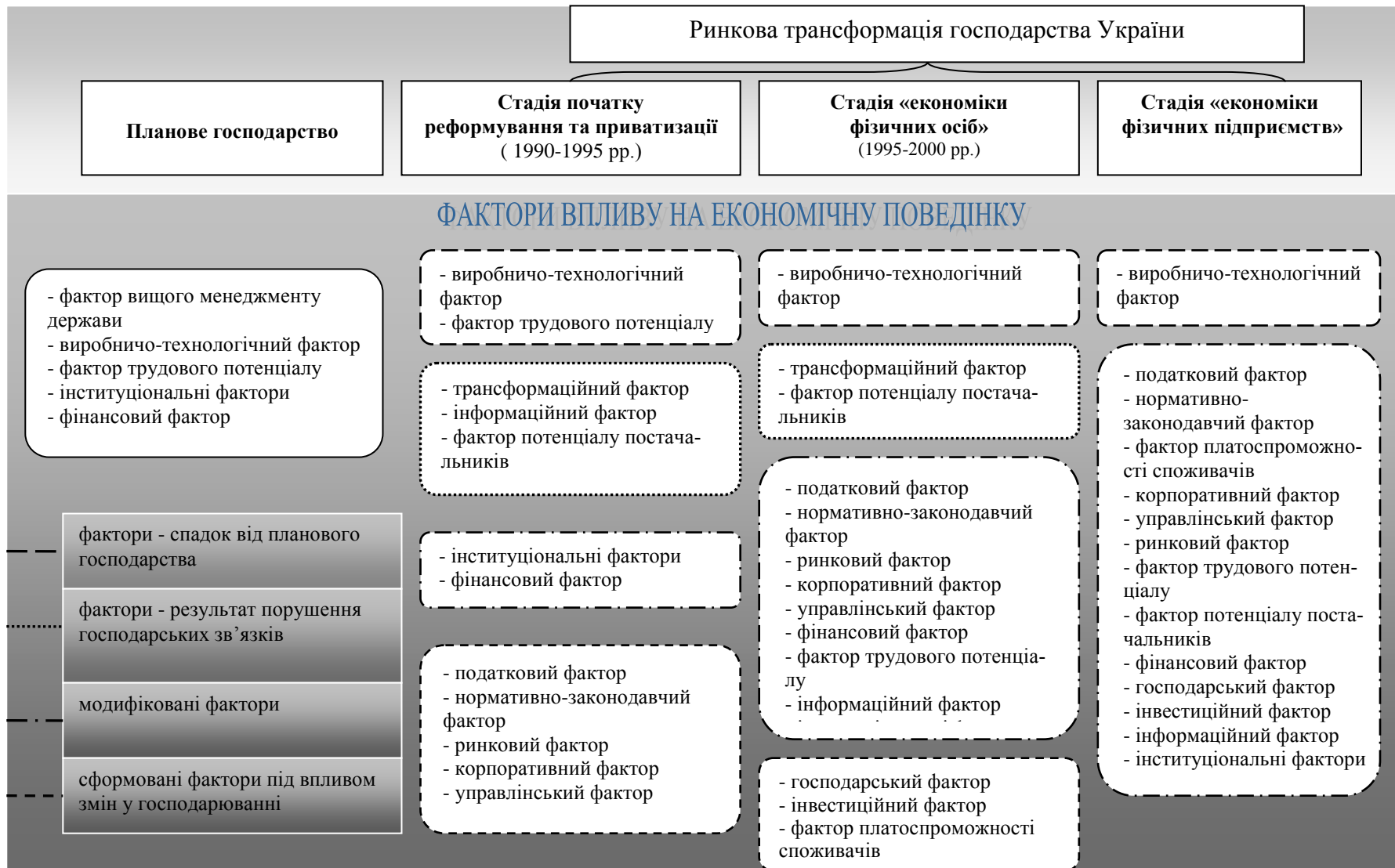


Рис. 1. Трансформація факторів впливу на економічну поведінку підприємств
(власні результати дослідження та ідентифікація досліджень, відображених у [1])

В межах цього періоду процес розподілу власності можна вважати завершеним, і приватизація залишається поодиноким явищем лише для окремих підприємств (зазвичай через необхідність поповнення бюджету країни чи з інших неекономічних міркувань). Водночас актуальність фінансових проблем українських промислових підприємств лише зросла з огляду на традиційну вже для України нестабільність політичного і законодавчого середовища, поглиблення проблем із збутом продукції, погіршенням в цілому стану платоспроможності населення та підприємств-споживачів.

Деяке поживлення інвестиційного процесу протягом 2001–2007 рр. зазнало уповільнення у зв'язку із фінансовою кризою у 2008 р. Не зважаючи на підвищення доступності інформації, проблема прозорості, відкритості та її асиметричності (обумовлена принципом протиставлення внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства) продовжує чинити істотний негативний вплив на формування ефективної економічної поведінки підприємств. З огляду на зазначене, як вважається [2, с. 10], порушується відкритість і прозорість зовнішнього середовища та знижується ступінь визначеності у процесі формування економічної поведінки. Крім цього, достатньо вагомим розцінюється [3, с. 44] тісний зв'язок власників корпоративних утворень із владою, що призводить до корупції та олігархії і «приватизації влади» у вигляді «залізних трикутників» (компанії–банки–держава), які можуть потенційно забезпечити фінансовими ресурсами нерентабельні підприємства.

Зрощення бізнесу і влади, котрі сприяють концентрації промислового та фінансового капіталу за допомогою фінансово-кредитних установ, є актуальним і для цього етапу господарювання в Україні. Показовим щодо цього є формування корпоративних структур акціонерними комерційними банками, тобто створення де-факто фінансово-промислових груп. При цьому зауважимо, що в Україні союзи капіталів різних видів у групах переважно залишаються неформальними, що ускладнює оцінювання реального потенціалу бізнес-груп та можливі обсяги синергетичного ефекту об'єднання.

Залишається вагомим фактор зв'язку бізнесу з бюрократизацією економіки. Бюрократія перетворюється на олігархічну систему політичного домінування над суспільством і економікою. Проявом олігархічного домінування над економікою внаслідок діяльності чиновників від влади залишається багаторічна проблема ефективності управління державними підприємствами і державними корпоративними правами. Справді, в державних акціонерних та холдингових компаніях, якими керують тісно пов'язані з бізнесом чиновники від влади, чітко проявляється їх стиль у неефективному управлінні діяльністю інтегрованих об'єднань державних підприємств, нераціональному використанні державного майна, задоволенні особистих потреб тощо. І хоча ефективність управління державними корпоративними правами і майном залежить від об'єктивних причин, фактор олігархічного впливу на його ефективність продовжує бути суттєвим. Відтак, як зазначає І. Зятковський [3, с. 46], відбувається процес взаємопроникнення влади у бізнес і навпаки, що проявляється у формуванні потужних інтеграційних структур, які успішно діють на ринку розподілу і перерозподілу власності та отримання монополю високих прибутків.

Світові тенденції концентрації економічної власності, насамперед у стратегічних галузях економіки, є характерними для вітчизняного бізнесу. На цьому етапі, успадкувавши від стадії «економіки фізичних осіб» особистісний характер внутрішньофірмового управління і міжфірмових зв'язків, українська економіка трансформувалася, як вважається [4, с. 54], до стадії «економіки фізичних підприємств», де різницю між підприємствами обумовлено не стільки відмінностями у ресурсах і технологіях, скільки неоднаковим положенням представників цих підприємств у діловому та адміністративному середовищі. Загалом же економічна система, що сформувалася на основі незбалансованої системи влади, – це, як стверджується у [5, с. 15], фактично є різновидом «рентної економіки» перерозподільного типу з відповідним домінуванням рентних інтересів і рентоорієнтованої поведінки. Звідси, очевидно, особливості економічної поведінки підприємств на цьому етапі розвитку, враховуючи їх багатоваріант-

ний характер і значний ступінь невизначеності, необхідно розглядати як способи адаптації суб'єктів до умов ринкової економіки.

Відтак, як видно з рис. 1, результатом відповідної трансформації економічних відносин країни є певна сукупність факторів, які є уособленням спадку від планового господарства (виробничо-технологічний фактор) та певної модифікації (податковий фактор, нормативно-законодавчий фактор, фактор платоспроможності споживачів, корпоративний фактор, управлінський фактор, ринковий фактор, фактор трудового потенціалу, фактор потенціалу постачальників, фінансовий фактор, господарський фактор, інвестиційний фактор, інформаційний фактор, інституціональні фактори).

Сформований комплекс факторів впливу на економічну поведінку, на нашу думку, потребує конкретизації щодо особливостей функціонування сучасних вітчизняних промислових підприємств. Доцільно звернути увагу на те, що дослідження в цьому напрямку здійснювались Г. Капленко, Н. Шibaєвою, С. Солюгом, О. Міклухою [2; 6; 7; 8].

Так, Г. Капленко, аналізуючи проблеми, які найбільше перешкоджають реалізації основних цілей і формуванню економічної поведінки, виявила наступне: головною перешкодою є високі ставки державних податків і зборів; на другому місці – нестача грошових оборотних коштів поряд із нестабільністю законодавства і регулювання; наступна за важливістю постає проблема низької платоспроможності споживачів. Поряд із цим позитивним фактом є низький рейтинг труднощів із постачанням (така ситуація вказує на певні позитивні зрушення на ринку сировини, матеріалів і комплектуючих, що створюють сприятливі умови для розвитку приватних виробництв). Одночасно відзначено [2, с. 15], що формуванню ефективної економічної поведінки підприємств перешкоджають такі фактори: неефективність системи управління підприємством (що можна пояснити відсутністю стратегії у поведінці підприємства і орієнтацією тільки на короткострокові результати; недостатнім знанням кон'юнктури ринку; низьким рівнем кваліфікації менеджерів і персоналу, відсутністю трудової мотивації працівників; нерозвиненістю сучасних методів фінансового менеджменту і

управління витратами виробництва); низький рівень відповідальності керівників підприємств за прийняті рішення, перш за все, щодо збереження і ефективного використання майна підприємства, а також за фінансово-господарські результати його діяльності; незабезпеченість єдності підприємства як майнового комплексу, що знижує його інвестиційну привабливість; відсутність достовірної інформації про фінансово-економічне становище для акціонерів, керівників підприємства, потенційних інвесторів, органів виконавчої влади (цей перелік є далеко неповним).

В контексті цього розгляду Н. Шибяєва, досліджуючи особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки, зазначає, що в сучасній соціально орієнтованій економічній системі, яка функціонує на ринковій основі, фактори, які впливають на економічну поведінку підприємств, доцільно розділити на функціональні (макроекономічні та мікроекономічні) та інституціональні [6, с. 7]. До макроекономічних факторів, які впливають на поведінку підприємств, було віднесено: інтенсивність попиту, рівень процентних ставок, інфляції, зайнятості та оподаткування. В свою чергу, мікроекономічні фактори узагальнюють зовнішні (стан ринкового середовища) та внутрішні (тип власності, форма організації бізнесу, способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників, а також способи організації та управління виробничим процесом, які залежать від особливостей самого суб'єкта господарювання). Водночас, окрім функціональних факторів, на економічну поведінку суб'єктів у ринковій економіці впливають і інституціональні фактори. Але, в наслідок того, що формування формальних та неформальних інститутів в Україні відбувалося переважно еволюційним шляхом, визначено, що характер взаємодії функціональних та інституціональних факторів такий: розвиток індустріальної системи утворив технологічний базис для утвердження ринкових відносин; було утворено специфічні макро- та мікроекономічні умови функціонування ринкової економіки, які окреслили норми раціональної економічної поведінки; згодом норми економічної поведінки, що сформувалися, визначили стійку реакцію суб'єктів господарювання на зміни макро- та мікроеко-

номічних умов. Відтак, за переконанням Н. Шibaєвої, взаємодія цих груп факторів і обумовлює специфіку поведінки в такій економічній системі [9, с. 93].

Дослідженнями щодо визначення факторів впливу на економічну поведінку підприємств О. Міклухи [8, с. 188] визначено нормативні, операційні, інвестиційні та фінансові фактори. С. Сологубом [7, с. 60] окреслено зміст та інтенсивність впливу таких факторів:

- тиск державної влади;

- тиск суспільних інститутів (наприклад, розвиток окремих галузей вітчизняної промисловості залежить від позиції громадських організацій, зокрема, паливно-енергетичний комплекс – від впливу корпоративно-бізнесових угруповань);

- тиск кредиторів (представники кредиторів беруть участь в управлінні підприємствами, реалізації господарських проектів);

- тиск акціонерів (спостерігається в останні роки і виражається у створенні акціонерами своїх об'єднань з метою впливу на дивідендну політику підприємства).

Враховуючи наведену вище аргументацію щодо трансформації факторів впливу на економічну поведінку, а також результати сучасних вітчизняних науковців та власні дослідження і спостереження, у табл. 1 представлено доповнену та поглиблену сукупність факторів, що узагальнено у факторіальний ландшафт економічної поведінки сучасних підприємств.

Відтак, поділяючи позицію Н. Шibaєвої щодо поділу факторів на функціональні (макроекономічні та мікроекономічні – зовнішні та внутрішні) та інституціональні, наповнюємо їх більшою змістовністю, відносячи до внутрішніх мікроекономічних факторів такі як: виробничо-технологічний, господарський, фінансовий внутрішній, управлінський, фактор трудового потенціалу, корпоративний, інвестиційний; до зовнішніх мікроекономічних факторів: корпоративний, інвестиційний, фактор платоспроможності споживачів, ринковий фактор, фактор потенціалу постачальників, інформаційний фактор; до макроекономічних факторів: податковий, нормативно-законодавчий, фінансовий макроекономічний; до інституціональних факторів: формальні і неформальні норми поведінки і фактор взаємних очікувань.

Факторіальний ландшафт економічної поведінки вітчизняних підприємств*

Фактори впливу на економічну поведінку підприємств			
мікроекономічні фактори	внутрішні фактори	управлінський фактор	особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація
		фактор трудового потенціалу	<i>наявність робочої сили необхідної кваліфікації</i> ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства
		виробничо-технологічний фактор	<i>характер продукції</i>
			<i>рівень забезпеченості виробничим устаткуванням</i>
			<i>ступінь морального та фізичного зносу обладнання</i>
			<i>рівень використання інноваційних технологій</i>
		господарський фактор	тип власності
			організаційно-правова форма господарювання
			<i>галузева приналежність підприємства</i>
			способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників
	способи організації та управління виробничим процесом		
	фінансовий внутрішній фактор	<i>рівень ліквідності</i>	
		<i>рівень ділової активності</i>	
		<i>рівень фінансової стійкості</i>	
		<i>рівень рентабельності</i>	
		<i>рівень ринкової активності</i>	
		рівень наявності грошових оборотних коштів	
	корпоративний фактор	<i>ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин</i>	
<i>виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві</i>			
зовнішні фактори	інвестиційний фактор	обсяг інвестиційних ресурсів структура інвестиційних ресурсів	
	фактор платоспроможності споживачів	рівень платоспроможності споживачів <i>рівень еластичності попиту за доходами споживачів</i>	
	ринковий фактор	<i>положення підприємства на ринку</i>	
		обсяг попиту і пропозиції	
		рівень конкуренції	
	фактор потенціалу постачальників	ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	
	фактор потенціалу постачальників	наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	
інформаційний фактор	рівень доступності інформації асиметричність інформації		
макроекономічні фактори	податковий фактор	рівень державних податків та зборів	
	нормативно-законодавчий фактор	рівень стабільності та дієвості законодавства	
	фінансовий макроекономічний фактор	рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави <i>рівень паритету цін</i> рівень процентних ставок	
інституціональні фактори		формальні і неформальні норми економічної поведінки фактор взаємних очікувань	

*власні результати дослідження та інтерпретація [9]

** курсивом відзначені відокремлені фактори за авторською позицією

Поряд із зазначеним, погоджуючись із подвійною детермінацією економічної поведінки [10, с. 105], а саме – обумовленістю поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин та залежністю поведінки від інтересів, цінностей, потреб, мотивів і стереотипів, розподіляємо фактори впливу на об'єктивні та суб'єктивні.

Для з'ясування пріоритетності сформованої сукупності факторів (див. рис. 2) було проведено анкетне опитування аналітиків та управлінського персоналу підприємств Вінницької області впродовж 2008–2009 рр. З цією метою спочатку було складено анкети окремо для аналітиків та управлінського персоналу. Зокрема для працівників був наданий спрощений варіант анкети, який не включав групування факторів, адже управлінський персонал оперує більш практичними категоріями, ніж аналітики. В якості експертів-аналітиків виступали науковці-економісти вищих навчальних закладів та працівники статистичного управління у Вінницькій області, а в якості експертів-практиків були задіяні висококваліфіковані спеціалісти, а саме економісти, менеджери та маркетингологи з досвідом роботи більше 10 років. Крім цього, для анкетування був обраний управлінський персонал підприємств Вінницької області різних галузей народного господарства: машинобудівного комплексу, молочної промисловості, м'ясної промисловості, текстильної та кондитерської промисловостей.

Результати рейтингової оцінки факторів впливу на економічну поведінку підприємств представлені у табл. 2. Бальна та рангова оцінки показали, що експерти-аналітики проранжували фактори за рівнем зменшення їх важливості в такій послідовності (наводяться за середнім значенням балу): мікроекономічні внутрішні фактори; мікроекономічні зовнішні фактори; інституціональні фактори; макроекономічні фактори. Бальна оцінка функціональних факторів за більш поглибленої класифікації експертами-аналітиками показала такі результати (за рівнем зменшення важливості факторів): управлінський; ринковий; трудового потенціалу; виробничо-технологічний; фінансовий макроекономічний; корпоративний; інвестиційний; платоспроможності споживачів; господарський; інформаційний; фінансовий внутрішній; потенціалу постачальників; податковий та нормативно-законодавчий.

Рейтингова оцінка факторів впливу на економічну поведінку підприємств

Фактори	Експерти-аналітики		Експерти-управлінський персонал підприємств		Загальний результат експертів	
	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг	середня бальна оцінка	рейтинг
особистість власника, його цілі, інтереси, мотивація	9,0	1	7,9	1	8,45	1
особистість директора підприємства, його кваліфікація, досвід, стереотип поведінки, мотивація	7,8	2	7,5	2,5	7,65	2
наявність робочої сили необхідної кваліфікації	6,5	6,5	6,1	7	6,3	6
ступінь ініціативності працівників, ідейності, реалізації інтересів підприємства	5,9	12	5,6	16	5,75	14
характер продукції	5,6	18	5,9	11	5,75	14
рівень забезпеченості виробничим устаткуванням	6,6	5	5,9	11	6,25	7
ступінь моральної та фізичної зношеності обладнання	5,8	14,5	5,2	20	5,5	19
рівень використання інноваційних технологій	4,7	28,5	5,1	23	4,9	26,5
рівень розробки та виробництва інноваційної продукції	4,0	35	4,3	31	4,15	33
тип власності	3,4	37	3,1	38,5	3,25	37
організаційно-правова форма господарювання	3,2	38	3,1	38,5	3,15	38
галузева приналежність підприємства	4,8	26	5,1	23	4,95	24
способи організації праці та форми матеріального стимулювання робітників	6,3	8	6,1	7	6,2	8
способи організації та управління виробничим процесом	5,8	14,5	6,0	9	5,9	11,5
рівень ліквідності	2,9	39,5	2,5	40	2,7	40
рівень ділової активності	4,6	30	4,3	31	4,45	29
рівень фінансової стійкості	2,9	39,5	3,2	37	3,05	39
рівень рентабельності	4,1	33,5	3,9	34	4,0	34
рівень наявності грошових оборотних коштів	5,6	18	5,7	14,5	5,65	16
обсяг капіталу	6,0	10,5	5,9	11	5,95	10
ступінь узгодженості інтересів учасників корпоративних відносин	4,8	26	5,1	23	4,95	24
рівень платоспроможності споживачів	4,4	31	4,4	29	4,4	30,5

Продовження табл. 1

виникнення та характер конфліктних ситуацій на підприємстві	5,6	18	5,5	17	5,55	17,5
обсяг інвестиційних ресурсів	5,0	22	5,2	20	5,1	21
структура інвестиційних ресурсів	4,8	2	4,9	27	4,85	28
рівень еластичності попиту за доходами споживачів	5,1	21	4,9	27	5,0	22
положення підприємства на ринку	7,6	3	7,5	2,5	7,55	3
обсяг попиту і пропозиції	5,8	14,5	5,3	18	5,55	17,5
рівень конкуренції	5,2	20	5,2	20	5,2	20
ступінь впливу корпоративних структур (фінансово-промислових груп)	7,0	4	7,4	4	7,2	4
наявність та ефективність постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих, паливно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва	4,9	23,5	4,9	27	4,9	26,5
рівень доступності інформації	4,7	28,5	4,1	33	4,4	30,5
асиметричність інформації	4,2	32	4,3	31	4,25	32
рівень державних податків та зборів	4,1	33,5	3,5	35,5	3,8	35
рівень стабільності та дієвості законодавства	3,5	36	3,5	35,5	3,5	36
рівень стабільності фінансово-економічного розвитку держави	6,0	10,5	5,8	13	5,9	11,5
рівень паритету цін	4,9	23,5	5,0	25	4,95	24
рівень процентних ставок	5,8	14,5	5,7	14,5	5,75	14
формальні і неформальні норми економічної поведінки	6,1	9	6,1	7	6,1	9
фактор взаємних очікувань	6,5	6,5	6,3	5	6,4	5

Результати бальної оцінки та рейтингування деталізованих факторів впливу експертами-аналітиками та експертами-управлінським персоналом підприємств, які представлені в табл. 2, свідчать про пріоритет власника, менеджерів, положення підприємства на ринку, корпоративних структур (фінансово-промислових груп) та взаємних очікувань агентів підприємства, не зменшуючи важливості інших факторів. Відтак, отримані дані в результаті експертної оцінки, сформуvalи більш чітке уявлення про рівень концентрації уваги на відповідних факторах впливу на економічну поведінку підприємства.

Для оцінки ступеня узгодженості думок експертів була розрахована система показників: коефіцієнт конкордації, значення істотності коефіцієнта конкордації, дисперсія оцінок та коефіцієнт варіації оцінок (табл. 3).

Таблиця 3

Показники оцінювання узгодженості думок експертів

Оцінювані дані	Коефіцієнт конкордації	Значення істотності коефіцієнта конкордації	Дисперсія оцінок	Дисперсія ратів	Коефіцієнт варіації оцінок, %
Значимість факторів впливу з позиції функціональних та інституціональних критеріїв (експерти – аналітики)	0,839	37,757	268,852	1,305	10,820
Значимість узагальнених факторів впливу (експерти – аналітики)	0,724	141,182	172,034	11,653	13,854
Значимість поглиблених факторів впливу (експерти – аналітики)	0,686	401,182	176,681	89,540	17,101
Значимість поглиблених факторів впливу (експерти – управлінський персонал підприємств)	0,521	305,003	153,682	68,285	23,106

Представлені результати свідчать про достатній ступінь узгодженості думок експертів-аналітиків. Однак спостерігається більший рівень узгодженості за меншої кількості визначених факторів: при 4-х факторах – коефіцієнт конкордації 0,839; при 14-ти факторах – 0,724. Це є цілком зрозумілим, адже більша розпорошеність вибору не сприяє його точності. Подібна тенденція відзначена щодо інших показників (значення істотності коефіцієнта конкордації, коефіцієнт варіації оцінок).

Оцінювання рівня узгодженості думок експертів (аналітиків та управлінського персоналу) щодо більш поглибленої кількості факторів є підтвердженням попереднього висновку, оскільки коефіцієнт конкордації є меншим: відповідно

0,686 та 0,521, ніж при оцінюванні значимості 4-х та 14-ти факторів. Крім цього, спостерігається менша узгодженість думок серед експертів – управлінського персоналу підприємств ($K_{\text{кон ул}}(0,521) < K_{\text{кон а}}(0,686)$), що є цілком зрозумілим, адже, надаючи пріоритетність відповідним факторам, працівники в якості об'єкта спостереження підсвідомо використовували «свої» підприємства (різних галузей). Водночас перевірка коефіцієнта конкордації на істотність засвідчила, що коефіцієнт конкордації є істотним при оцінюванні значимості будь-якої наведеної сукупності факторів. Для цього розраховане значення критерію Пірсона (χ^2_p) порівнювалося з табличним значенням (χ^2_t) для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності ($P=0,95$ та $P=0,99$) [11, с. 412]:

– [при 4–1 ступенів свободи та $P=0,95$ $\chi^2_t = 7,81$, для $P=0,99$ $\chi^2_t = 11,34$] $< \chi^2_p = 37,757$;

– [при 14–1 ступенів свободи та $P=0,95$ $\chi^2_t = 22,36$, для $P=0,99$ $\chi^2_t = 27,69$] $< \chi^2_p = 141,182$;

– [при 41–1 ступенів свободи та $P=0,95$ $\chi^2_t = 55,76$, для $P=0,99$ $\chi^2_t = 63,69$] $< \chi^2_p = 401,182$;

– [при 41–1 ступенів свободи та $P=0,95$ $\chi^2_t = 55,76$, для $P=0,99$ $\chi^2_t = 63,69$] $< \chi^2_p = 305,003$.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи викладене, відзначаємо, що факторіальний ландшафт економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств представлений значною кількістю факторів. Проте, на підставі результатів експертних оцінок відокремили домінантні фактори впливу: пріоритет власника, менеджерів, положення підприємства на ринку, корпоративних структур (фінансово-промислових груп) та взаємних очікувань агентів підприємства, що підтверджено відповідною системою показників: коефіцієнтом конкордації, значенням істотності коефіцієнта конкордації, дисперсією оцінок та коефіцієнтом варіації оцінок.

Отже, отримані результати щодо пріоритетного факторіального ландшафту економічної поведінки вітчизняних підприємств виявили чинники, від яких передусім залежить забезпечення ефективної економічної поведінки підприємства. Це

потребує в подальшому їх більш ґрунтовного дослідження з метою визначення та досягнення позитивного вектору впливу.

Література

1. Мороз О.В. Модифікація факторів впливу на економічну поведінку вітчизняних підприємств / О.В. Мороз, Н.П. Карачина // Місце та роль України в глобалізованому світі: економічні, політичні, культурні аспекти: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 267–269.

2. Капленко Г. В. Формування економічної поведінки підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / Г. В. Капленко; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.

3. Зятковський І. В. Вплив економічної влади на розвиток і становлення сучасних бізнес-структур / І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С. 41–47.

4. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2003. – №1. – С. 31–56.

5. Дементьев В. В. Влада в системі економічних відносин : автореф. дис... д-ра. екон. наук : 08.01.01 / В. В. Дементьев ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2004. – 31 с.

6. Шibaєва Н. В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / Н. В. Шibaєва ; Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 16 с.

7. Сологуб С. М. Теоретичні основи вибору стратегії розвитку підприємств у післяприватизаційному періоді / С. М. Сологуб // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №11–12. – С. 58–61.

8. Міклуха О. Л. Моделювання стратегії управління підприємством в умовах надзвичайної діяльності / О. Л. Міклуха // Вісник Українського державного

університету водного господарства та природокористування. Економіка. Збірник наукових праць. Випуск 11. – Рівне : УДУВГП, 2004. – С. 185–190.

9. Шibaева Н. В. Факторы, модифицирующие экономическое поведение в условиях рыночной трансформации / Н. В. Шibaева // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – К. : Техника, 2001. – Вып. 28. – С. 89–96.

10. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції / А. В. Кудінова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 104–111.

11. Ткач Є. І. Загальна теорія статистики: підручник / Ткач Є. І., Сторожук В. П. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.